

ISSN 2313-8114

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Мукачівського державного університету



Серія

ЕКОНОМІКА

Випуск 2(2) 2014

ЗМІСТ

Економічні процеси національної економіки

<i>Пап В.В., Гоблик В.В.</i> Стратегічні напрямки покращення інвестиційної привабливості України.....	5
<i>Камні О.Ю.</i> Особливості правового статусу компаній з управління активами інституційних інвесторів.....	10
<i>Лінтур І.В.</i> Моделювання обсягів інвестицій в економіку України за країнами Європи	14
<i>Мілашовська О.І., Гоблик-Маркович Н.М.</i> Паливно-енергетичні ресурси України: сьогодення та майбутні перспективи.....	19
<i>Пап В.В., Гладинець Н.Ю.</i> Концептуальні підходи до управління інноваційною діяльністю підприємств	26
<i>Петричко М.М.</i> Інвестиційне забезпечення виноградарсько-виноробної галузі України	31
<i>Пугачевська К.Й.</i> Економічний суверенітет країни в умовах глобалізації	38
<i>Волошенко С.С.</i> Засади менеджменту підприємницької діяльності у сфері сільського туризму.....	43

Регіональні соціально-економічні дослідження

<i>Іртищева І.О., Стегней М.І.</i> Сталий розвиток територіальних одиниць Закарпаття в контексті транскордонного співробітництва.....	47
<i>Проскура В.Ф.</i> Система управління ресурсним забезпеченням регіону: принципи, методи та інструментарій.....	52

Економіка праці і трудова міграція

<i>Корнієнко І.О.</i> Проблема розвитку професійно-важливих якостей майбутніх керівників.....	62
<i>Лендєл М.А., Виноградов Ю.Л.</i> Сучасні проблеми зайнятості сільського населення	68
<i>Малець О.О.</i> Формування особистості при викладанні правових дисциплін на сучасному етапі.....	74

Маркетингові дослідження

<i>Бобрицька Н.Д.</i> Технологія крос-маркетингу як фактор конкурентоспроможності підприємства.....	79
<i>Данніков О.В.</i> Актуальні проблеми маркетингового забезпечення процесу управління оптово-роздрібних підприємств України.....	83
<i>Пилипчук В.П., Фертюк С.В.</i> Розвиток промислових підприємств та їх брендів.....	90

Фінансові відносини та бухгалтерський облік

<i>Головачко В.М.</i> Методика обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів.....	95
<i>Ігнатишин М.В.</i> Регулювання податкових платежів через призму податкового контролю.....	98

<i>Ігнатишин М.В., Алтухова О.В.</i> Фінансова стійкість підприємства як гарантія забезпечення платоспроможності.....	104
<i>Кратко І.Р.</i> Облік доходів від основної діяльності шляхо-будівельних підприємств.....	112
<i>Максименко Д.В.</i> Еволюція управлінського обліку та його сучасні концепції.....	117
<i>Ліба Н.С.</i> Деякі аспекти управлінського обліку у сільському господарстві	122
<i>Лінтур І.В., Байса К.Ю., Гомонай Ю.М.</i> Напрями оптимізації формування доходів місцевих бюджетів.....	125
<i>Нестерова С.В.</i> Аналіз проблеми присвоєння прибутку на підприємствах з колективною формою власності.....	129
<i>Плиса В.Й.</i> Стратегія посткризової модернізації страхового ринку України.....	134
<i>Плиса З.П.</i> Балансові конструкції: економічна природа, зміст та історія розвитку.....	143
<i>Романчук К.В., Остап'юк Н.А., Котенко І.В.</i> Особливості організації франчайзингової діяльності в Україні та їх вплив на об'єкти бухгалтерського обліку	148
<i>Черничко Т.В., Черничко С.Ф.</i> Фінансові результати діяльності підприємств Закарпатської області: оцінка та прогнозування.....	157
<i>Щербан Т.Д.</i> Основні напрямки психопрофілактики синдрому емоційного вигорання фінансистів на різних етапах професіоналізації.....	162

Зовнішньоекономічні відносини

<i>Головачова О.С.</i> Напрямки удосконалення регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією України.....	169
<i>Лужанська Т.Ю.</i> Стратегії розвитку регіональних туристичних дестинацій.....	175
<i>Паулик А.Я.</i> Застосування європейського досвіду у формуванні вітчизняної системи організації регіонального управління	180
<i>Попович О.П.</i> Теоретичні аспекти та практична роль транскордонного співробітництва регіонів України	185
<i>Рубіш М.А.</i> ЗЕД регіону: сутність і завдання реалізації.....	193
<i>Севрук І.М.</i> Стратегічні пріоритети міжнародних торговельних мереж на ринку органічної продукції: аналітичний огляд.....	198

РОЗДІЛ I

ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.322.014

Пап Василь Васильович,

*д.е.н., доцент, професор кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет,*

Гоблик Володимир Васильович,

*к.філос.н., доцент, заслужений економіст України,
проректор з наукової роботи та розвитку,
Мукачівський державний університет*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

У статті здійснено аналіз інвестиційної діяльності в Україні за останні роки. Запропоновано основні пріоритетні напрями інвестиційного розвитку країни. Проаналізовано обсяги залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. За допомогою використання періодичних видань виявлено основні країни-інвестори, на яких припадає лівова частка прямих іноземних інвестицій, а також країни-реципієнти українських інвестицій. Сформульовано заходи щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

***Ключові слова:** інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна політика, інвестиційна активність, іноземні інвестиції, Індекс глобальної конкурентоспроможності.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України нерозривно пов'язаний з інвестиційними процесами, які є рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство за рахунок оновлення основних фондів, переведення капіталів, передачі технологій, інновацій та управлінського досвіду. Залучати, використовувати чи обмежувати інвестиції керівництво кожної країни визначає суб'єктивно відповідно до своїх соціально-економічних та національних особливостей. Проблема інвестування є актуальною в більшості країн світу, тож Україна не є винятком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розв'язання інвестиційних проблем української економіки останнім часом присвячується досить багато наукових праць. При дослідженні можливостей активізації інвестиційної діяльності вагомим науковим результатам досягли вчені І. Сазонець, С. Марченко, А. Пересада, А. Шунькіна, В. Корнус, А. Головач, П. Буряк, Ю. Полякова та ін.

Постановка завдання. Метою статті є

висвітлення основних аспектів інвестиційної діяльності в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відповідно до міжнародних рейтингів сприятливих умов для підприємницької діяльності Україна займає не найкращі позиції. Так, згідно з рейтингом ведення бізнесу (The Doing Business) та Індексом економічної свободи (Heritage Foundation) Україна перебуває на 145 позиції з 181 можливої та на 152 з 179 позицій відповідно [6]. Такі умови ведення підприємницької діяльності в Україні, як: легкість відкриття компанії, найму працівників, реєстрація власності, отримання кредиту, захист інтересів інвесторів, ділова, фінансова, грошово-кредитна, інвестиційна, фінансова, свобода від Уряду, від корупції, захищеність прав власності не відповідають міжнародним стандартам ведення бізнесу, що створює перешкоди у залученні як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій в економіку країни.

Оздоровлення та розвиток сучасної економіки України неможливий без активізації інвестиційної

діяльності, пошуку та залучення надійних інвесторів, які б розміщували свої інвестиції на довгострокові терміни, забезпечуючи цим стабільний розвиток важливих ланок господарства. Україна має всі шанси для залучення інвестиційних ресурсів та використання їх на користь економіки, тому що потенціал української економіки має досить «широкі горизонти» для свого розвитку.

Але варто зазначити, що за останній час Україна так і не позбулася повністю структурних деформацій і значно відстає від розвинутих країн за багатьма факторами продуктивності виробництва та рівнем добробуту населення. Важливим є той факт, що такі галузі господарства як промисловість, агросектор в першу чергу потребують залучення капіталу для подальшого розвитку. Ще однією важливою проблемою української економіки є висока енергоємність промисловості, що значно впливає на конкурентоздатність і собівартість виробленої продукції. Промисловим підприємствам потрібно залучати інвестиції ще й для модернізації вже існуючих потужностей, адже саме після модернізації підприємство стає більш стійким до фінансових коливань.

Сучасний розвиток інвестиційної діяльності в Україні не в найкращому становищі. Макроекономічні показники України залишаються на периферії світових інвестиційних потоків, що значно підсилюється недостатнім рівнем інвестиційних ресурсів, а також ускладнюється кризовими явищами у світовій економіці.

Основними причинами зниження активності інвестиційної діяльності в Україні є:

- несприятливий інвестиційний клімат;
- недосконала законодавча база;
- неналежна підготовка інвестиційних проектів та програм та їх недієвість;
- нерозвиненість інвестиційних інструментів та інвестиційного ринку.

На даний час необхідно враховувати внутрішні, приховані процеси і тенденції розвитку світового господарства, які в умовах глобалізації суттєво впливають на розвиток національних економічних систем, особливо перехідних, нестабільних економік. Wall Street Journal і Heritage Foundation щорічно розраховує індекс економічної свободи. Його динаміку спостерігаємо на рис. 1.

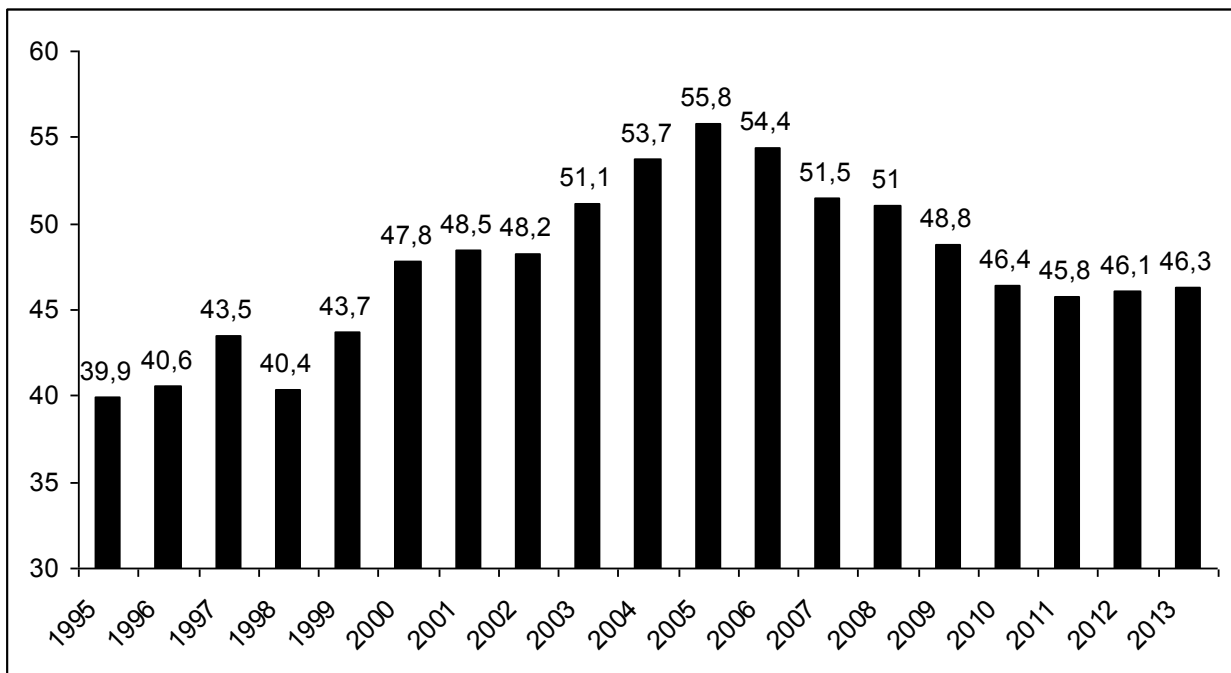


Рис. 1 Динаміка змін індексу економічної свободи України за період 1995-2013 рр. [1]

Як бачимо, найбільше значення індекс економічної свободи набув у 2005 р., після чого спостерігається тенденція до його зниження до 2011 р. За останні два роки рейтинг України зріс на 0,5, що не є значним підвищенням, але все ж показує позитивну динаміку.

Україна за рік опустилася на 11 позицій, посівши 84 місце зі 148 країн в Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index 2013-2014, GCI), який щорічно складається Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ). Рейтинг України протягом останніх декількох років наведено на рис. 2.

Так, найбільш негативним фактором для ведення господарської діяльності в Україні респонденти

назвали доступ до фінансування – 16,7% (рік тому – 15,3%). На другому місці корупцію – 15,5% (14%), неефективний урядовий апарат – 13,4% (7,9%), податкове адміністрування – 11% (13,6%), політичну нестабільність – 10,1% (7,9%), розміри податків – 8,4% (10,5%).

Україна може підвищити свою ефективність за рахунок розвитку конкуренції на своїх ринках товарів і послуг та продовження реформи фінансово-банківського сектору, бо за цими параметрами вона посіла відповідно 124 і 117 місця.

Автори рейтингу відзначають, що економічного зростання України в майбутньому вимагатиме від країни вирішення серйозних проблем, з яких найбільш

важливою є перебудова її інституційної структури, яка страждає від бюрократизму та відсутності прозорості.

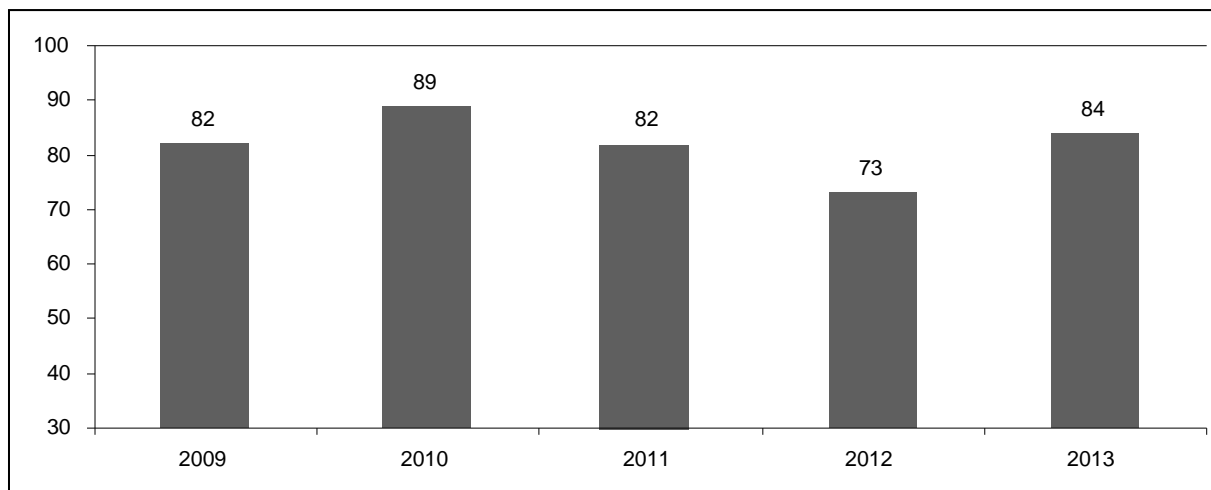


Рис. 2. Індекс глобальної конкурентоспроможності України за 2009-2013 рр. [6]

Основу інвестиційної діяльності будь-якої держави визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал. Аналізуючи показники інвестиційної діяльності (згідно з інформацією Державної служби статистики України), варто зазначити, що в Україні спостерігається збільшення темпів зростання прямих іноземних інвестицій, воно незначне, але стабільне.

У 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 5677,3 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Обсяг унесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2013 р. становив 58156,9 млн.дол. США, що на 5,2% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та в розрахунку на одну особу населення складає 1283,6 дол. З країн ЄС унесено 44423,0 млн. дол. інвестицій (76,4% загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 5043,5 млн. дол. (8,7%), з інших країн світу – 8690,4 млн. дол. (14,9%) (табл. 1).

Таблиця 1.

Прямі іноземні інвестиції в економіку України [4] (млн. дол. США)

Показники	Усього	у тому числі з		
		країн ЄС	країн СНД	інших країн світу
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 січня 2013 р.	65787,0	52686,2	4650,9	8449,9
Акціонерний капітал нерезидентів на 1 січня 2013 р.	55296,8	43546,4	4259,3	7491,1
Надійшло акціонерного капіталу нерезидентів	5677,3	3392,2	851,8	1433,3
Вибуло акціонерного капіталу нерезидентів	-2845,2	-2649,8	-60,3	-135,1
Інші зміни вартості акціонерного капіталу нерезидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо)	28,0	134,2	-7,3	-98,9
з них курсова різниця	341,2	318,8	-0,3	22,7
Акціонерний капітал нерезидентів на 31 грудня 2013 р.	58156,9	44423,0	5043,5	8690,4
Боргові інструменти (заборгованість за кредитами та позиками, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами)				
на 1 січня 2013 р.	10490,2	9139,8	391,6	958,8
на 31 грудня 2013 р.	10154,9	8658,7	503,0	993,2
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 31 грудня 2013 р.	68311,8	53081,7	5546,5	9683,6

На кінець року основними інвесторами України залишаються такі країни, як Кіпр – \$19,036 млрд., Німеччина – \$6,292 млрд., Нідерланди – \$5,562 млрд., Російська Федерація – \$4,287 млрд., Австрія – \$3,258

млрд., Великобританія – \$2,714 млрд., Британські Віргінські Острови – \$2,494 млрд., Франція – \$1,826 млрд., Швейцарія – \$1,325 млрд., Італія – \$1,268 млрд. На ці країни припадає майже 83% загального обсягу

прямих інвестицій (рис. 3).

За даними Держстату, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в українську промисловість, становить \$18,013 млрд. або 31% їх загального обсягу, установи фінансової і страхової діяльності – \$15,349 млрд. або 26,4%, на підприємства торгівлі та ремонту автотранспорту – \$7,560 млрд. або 13,0%, ринок нерухомості – \$4,371 млрд. або 7,5%, на наукову та технічну діяльність – \$3,448 млрд. або 5,9%.

Заборгованість українських підприємств за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (боргові інструменти) перед

прямими іноземними інвесторами на 1 січня 2014 року склала \$10,155 млрд.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни, включаючи акціонерний капітал та боргові інструменти, на 1 січня 2014 року склав \$68,312 млрд.

У той же час обсяг прямих інвестицій (акціонерний капітал) з України в економіку країн світу на початок 2014 року склав \$6,575 млрд, у тому числі в країни ЄС – \$6,061 млрд., або 92,2% загального обсягу, у країні СНД – \$412,5 млн. або на 6,3%, в інші країни світу – \$102,1 млн. або 1,5% від загального обсягу.

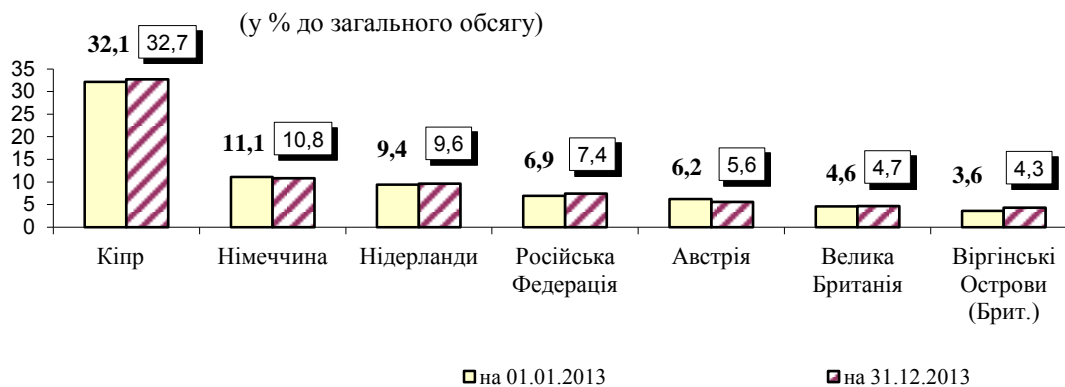


Рис. 3. Розподіл прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну за основними країнами-інвесторами.
Джерело: [4]

За підсумками другого кварталу 2013 року в Україні зафіксовано також значне падіння обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у вигляді акціонерного капіталу. Зокрема, станом на початок серпня загальний обсяг ПІІ в регіони України склав \$55318,2 млн. При цьому в другому кварталі іноземні інвестори спрямували в економіку України \$1055,2 млн., водночас «вивели» \$1623,6 млн.

Нагадаємо, за даними Держстату, в 2012 році в економіку України іноземні інвестори вклали \$6,013 млрд. США прямих інвестицій, що на 7,2% менше показника за 2011 рік (\$6,480 млрд.).

Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що на даний момент наша держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. В Україні спостерігається непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони України: 87,9% всіх залучених прямих іноземних інвестицій надходить до семи регіонів, а саме Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької областей та до м. Київ, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

В Україні дотепер не створено обґрунтованої

системи державної підтримки інвестиційної діяльності підприємств. Як наслідок цього, в інвестиційній діяльності країни утворилося замкнуте коло, коли недоінвестування економіки посилює спад виробництва, що, в свою чергу, спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави [3].

Серед основних факторів, що стримують активність інвестиційних процесів, виділяють наступні: зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів, а також господарюючих суб'єктів та населення; недосконалість і часті зміни законодавчої і нормативно-правової бази; слабка розвиненість фондового ринку і ринку капіталів; відсутність системи страхування ризику інвесторів; нестабільна політична ситуація в країні [2].

Інвестиційна діяльність в Україні потребує формування позитивного інвестиційного клімату, основними рисами якого повинна стати досконала законодавча база, політична стабільність у країні та високий рівень захищеності інвестора. Досягнення високого рівня привабливості інвестиційного клімату та подолання інших існуючих проблем можливо лише завдяки виваженій та своєчасній інвестиційній політиці держави, яка повинна спиратися на зарубіжний досвід та реалізовувати пріоритетні напрями сприяння інвестиційної активності в Україні. З метою покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно провести ряд заходів, націлених на створення і функціонування стабільної економіки. До

таких можна віднести: підвищення рівня загального розвитку регіону та рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; покращення демографічної характеристики; контроль рівня криміногенних, екологічних та інших ризиків; удосконалення нормативно-правової бази інвестування, забезпечення стабільності у податковому законодавстві, вдосконалення нормативно-правової бази інвестування, зміцнення договірної дисципліни, створення системи гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів тощо.

Розробка та реалізація інвестиційної стратегії і тактики має базуватися на всебічно відпрацьованих економіко-математичних моделях і сценаріях, які мають важливе значення як на державному, так і на регіональному рівнях.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Доцільно зробити висновок, що для економічного та соціального зростання потрібен стабільний інвестиційний розвиток в Україні. Держава повинна активно сприяти розвитку інвестиційної

діяльності, а саме:

- дотримуватися активної позиції щодо залучення інвестицій;
- підтримувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних та вітчизняних інвесторів;
- створювати сприятливий інвестиційний клімат;
- забезпечувати прозорість, «партнерські» відносини між державою та інвестором;
- розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір.

Отже, тільки чіткий контроль та активна державна позиція можуть правильно реалізувати програму інвестиційного розвитку для сталого економічного розвитку, поліпшення бізнес-клімату та залучення інвестицій. Держава повинна вибирати пріоритетні галузі економіки для більш інтенсивного інвестування, тобто ті галузі, які мають значний потенціал і які характерні саме для України (промисловість, сільське господарство). Комплексне використання всіх цих факторів може забезпечити ефективність інвестиційної діяльності України в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://heritage.org>.
2. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві / Козаченко Г. В., Антіпов О. М., Ляшенко О. М., Дібніс Г. І. – К.: Лібра, 2004. – 368 с.
3. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / Пересада А. А. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua>.
6. Український національний грид [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ung.in.ua>.

Папп Василий Васильевич, Гоблик Владимир Васильевич СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

В статье осуществлен анализ инвестиционной деятельности в Украине за последние годы. Предложены основные приоритетные направления инвестиционного развития страны. Проанализированы объемы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Посредством использования периодических изданий выявлены основные страны-инвесторы, на которых приходится львиная доля прямых иностранных инвестиций, а также страны-реципиенты украинских инвестиций. Сформулированы меры по повышению эффективности инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная политика, инвестиционная активность, иностранные инвестиции, Индекс глобальной конкурентоспособности.

V. Papp, V. Hoblyk

STRATEGIC DIRECTIONS OF IMPROVEMENT THE INVESTMENT APPEAL OF UKRAINE

The article analyzes the investment activity in Ukraine in recent years. The basic priorities for investment development have been suggested. The volume of attracting direct foreign investment in Ukraine has been analyzed. The major investor countries, which account for the lion's share of foreign direct investment as well as recipient countries of Ukrainian investment have been identified by using periodicals. The measures to improve investment performance have been formulated.

Key words: investment, investment process, investment policy, investment activity, foreign investment, global competitiveness index.

Одержано: 08.06.2014 р.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ

У статті досліджуються окремі проблемні аспекти в правовому забезпеченні діяльності компаній з управління активами інституційних інвесторів – корпоративних та пайових інвестиційних фондів, а також висловлюються пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: компанії з управління активами, інститути спільного інвестування, корпоративні інвестиційні фонди, пайові інвестиційні фонди.

ВСТУП

Постановка завдання. Ключовим учасником відносин у сфері спільного інвестування є компанія з управління активами (далі – КУА) інституційних інвесторів. Складність, суперечливість і незавершеність господарсько-правового регулювання діяльності КУА стримують їх розвиток, зумовлюючи потребу в дослідженні теоретичних питань правового забезпечення цієї діяльності та розробці на цій основі науково обґрунтованих пропозицій з розвитку законодавства у цій сфері. Актуальність дослідження правових аспектів правового забезпечення діяльності КУА зумовлюється зростаючим впливом спільного інвестування у забезпеченні інвестиційними ресурсами економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим проблемним аспектам правового забезпечення діяльності КУА присвячені праці вітчизняних науковців, а саме: О. М. Вінник, О. В. Гарагонича, С. О. Віхрова, В. В. Кудрявцева, О. А. Слободяна, В. В. Поєдинок, В. В. Рєзнікової, В. С. Щербини та ін.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування проблем у правовому регулюванні діяльності КУА, які потребують свого вирішення, в тому числі зняття для КУА обмеження щодо випуску інвестиційних сертифікатів при неповному розміщенні та оплаті попередніх випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів та ін.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Згідно ч. 1 ст. 3 Закону України «Про інститути спільного інвестування» відносини у сфері спільного інвестування регулюються цим Законом та іншими нормативно-правовими актами з питань функціонування фондового ринку. Згідно ч. 2 ст. 3 даного Закону законодавство про акціонерні товариства не застосовується до регулювання діяльності корпоративних фондів.

Визначення КУА міститься у Законі України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. (далі – Закон «Про ІСІ»). Згідно ч. 1 ст. 63 даного нормативного акту КУА – господарське товариство, створене відповідно до законодавства у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, яке провадить професійну діяльність

з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР). Компанія з управління активами здійснює управління активами інституту спільного інвестування [1].

У науковій літературі вказується, що переважна більшість існуючих в Україні КУА створюються у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Це пояснюється перевагами організаційної структури, мобільністю управління, відсутністю акціонерного капіталу і пов'язаних з цим витрат [2, с. 361; 3, с. 61].

Отже, КУА здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів, якими у відповідності до п. 10 ч. 1 ст. 1 Закону «Про ІСІ» визнаються інститути спільного інвестування – корпоративні або пайові фонди.

Однією з основних особливостей корпоративного інвестиційного фонду (далі – КІФ) є те, що реалізація його господарської правосуб'єктності здійснюється переважно не через органи КІФ як юридичної особи, а через інші юридичні особи, зокрема, КУА. Маючи власну корпоративну структуру, КУА укладає договори щодо активів КІФ з третіми особами, діючи відповідно до ч. 6 ст. 63 Закону «Про ІСІ» від імені та в інтересах такого фонду на підставі договору про управління активами.

Окрім корпоративного інвестиційного фонду, до інститутів спільного інвестування законодавством віднесено і пайовий інвестиційний фонд (далі – ПІФ). КУА виступає емітентом інвестиційних сертифікатів ПІФ (п. 4 розділу I Положення про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду, затвердженого рішенням НКЦПФР від 20.06.2013 р. № 1103), вчиняє дії і щодо випуску інвестиційних сертифікатів, і щодо їх розміщення, а згодом і щодо управління активами ПІФ. Укладаючи договори за рахунок активів ПІФ, КУА діє від свого імені в інтересах пайового фонду, з обов'язковим зазначенням в таких договорах реквізитів відповідного фонду. Згідно ч. 3 ст. 43 Закону «Про ІСІ» активи пайового фонду, в тому числі нерухоме майно, цінні папери і депозити, реєструються в установленому порядку на ім'я компанії з управління активами з обов'язковим зазначенням реквізитів такого фонду. КУА є розпорядником цього нерухомого майна та несе самостійну майнову відповідальність за зобов'язаннями, що виникають при здійсненні

діяльності зі спільного інвестування за рахунок активів ПФ.

Згідно ст. 4 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» діяльність з управління активами – професійна діяльність учасника фондового ринку, яка здійснюється КУА на підставі ліцензії, що видається НКЦПФР [4]. Згідно ч. 1 ст. 66 Закону України «Про інститути спільного інвестування» діяльність з управління активами інституту спільного інвестування (далі – ІСІ) провадиться компанією з управління активами на підставі ліцензії, що видається Комісією в порядку, встановленому законодавством, за поданням відповідної саморегулювальної організації професійних учасників фондового ринку – об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з управління активами інституційних інвесторів. З огляду на зазначене важливим є дотримання встановлених законодавством ліцензійних умов щодо професійної діяльності учасника фондового ринку – КУА. Саме ліцензійні умови покликані забезпечити ефективну діяльність КУА з управління активами інституційних інвесторів.

Донедавна нормативним документом, який встановлював кваліфікаційні, організаційні, технологічні та інші спеціальні вимоги, необхідні для провадження діяльності з управління активами інституційних інвесторів, було Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 26 травня 2006 р. «Про затвердження Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами)». Дане Рішення втратило чинність на підставі Рішення НКЦПФР «Про затвердження Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) – діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами)» від 23.07.2013 № 1281 (далі – Ліцензійні умови). Потреба у розробці нового документа обумовлена необхідністю приведення Ліцензійних умов у відповідність до чинного законодавства, зокрема, до Законів України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», а також з метою виконання вимог Законів України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства про цінні папери» та «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [5].

Оскільки в правовому забезпеченні діяльності КУА Ліцензійні умови відіграють важливу роль, зокрема через встановлення вимог до ліцензіатів, то уявляється за доцільне розкрити умови, при дотриманні яких КУА може претендувати на отримання ліцензії для провадження діяльності з управління активами інституційних інвесторів.

Ліцензійні умови насамперед містять вимоги, які стосуються змісту установчих документів КУА. Зокрема, КУА, крім вимог, установлених законодавством, у статуті має зазначити відомості про:

– види діяльності, провадження яких буде здійснювати заявник;

– заборону щодо поєднання діяльності з управління активами інституційних інвесторів з іншими видами професійної діяльності на фондовому ринку, крім випадків, передбачених законодавством;

– здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів з урахуванням обмежень, передбачених Законом України «Про ІСІ»;

– створення резервного фонду КУА;

– уповноважений орган, що приймає рішення про створення, ліквідацію пайового інвестиційного фонду, випуск інвестиційних сертифікатів та інших дій, пов'язаних зі здійсненням діяльності з управління активами інституційних інвесторів;

– структурний підрозділ або окрему посадову особу для проведення внутрішнього аудиту (контролю).

Ліцензійними умовами встановлено розмір статутного капіталу КУА, який повинен становити суму не менше ніж 7 млн. гривень на день подання документів до НКЦПФР для отримання ліцензії. Частка держави в статутному капіталі компанії з управління активами не повинна перевищувати 10 відсотків. Необхідно звернути увагу на вимогу щодо формування статутного капіталу КУА виключно за рахунок грошових коштів. КУА в процесі провадження своєї діяльності зобов'язана підтримувати розмір власного капіталу на рівні не меншому, ніж 7 млн. гривень. Разом з тим, вимоги до розміру власного капіталу ліцензіата не поширюються на нього протягом перших двох років з дати видачі ліцензії в разі, якщо він вперше отримав ліцензію на провадження професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами) [6].

Важливими є вимоги щодо керівника, посадових осіб та фахівців КУА. Зокрема, вона повинна мати при отриманні ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку - діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами) не менше трьох сертифікованих фахівців (у тому числі керівник), які здійснюють діяльність з управління активами, а для провадження діяльності з управління активами інституційних інвесторів відокремленими підрозділами - не менше двох сертифікованих фахівців у кожному відокремленому підрозділі (у тому числі керівник відокремленого підрозділу). Керівник або тимчасово виконуючий обов'язки керівника юридичної особи, яка здійснює управління активами інституційних інвесторів, повинен мати стаж роботи на фондовому ринку не менше двох років [6]. В науковій літературі висловлювались думки щодо необхідності у керівника КУА досвіду роботи саме в сфері управління активами інституційних інвесторів, в тому числі у відношенні до типу ІСІ, яким очолювана ним КУА управляє [3, с. 62].

Важливо відмітити те, що новими Ліцензійними умовами запроваджені вимоги також і до складу учасників (акціонерів) КУА. Зокрема, у складі

учасників (акціонерів) КУА не можуть бути фізичні особи, які мають непогашену або незняту в установленому законодавством порядку судимість за злочини проти власності, у сфері господарської діяльності та/або у сфері службової діяльності та володіють прямо чи опосередковано акціями (частками) у розмірі 10 і більше відсотків статутного капіталу цієї компанії з управління активами.

Таким чином, вимоги, що встановлені Ліцензійним умовами щодо керівника, посадових осіб, фахівців та учасників (акціонерів) компанії з управління активами, сприятимуть підвищенню довіри до них з боку інвесторів.

Однією з умов отримання ліцензії на провадження діяльності з управління активами є подання саморегулювальної організації професійних учасників фондового ринку, яка об'єднує КУА, що здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами). В якості саморегулювальної організації професійних учасників фондового ринку, яка об'єднує КУА, що здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами), на сьогоднішній день виступає Українська асоціація інвестиційного бізнесу.

Ліцензійними умовами пред'являються вимоги щодо матеріально-технічного забезпечення діяльності КУА. Зокрема, КУА зобов'язана мати обладнання та програмне забезпечення, які відповідають вимогам його діяльності та обсягу інформації, що обробляється, у тому числі пристрій для безперебійного електроживлення та не менше трьох комп'ютерів, а також засоби зв'язку (телефон, електронна пошта, факс) [6].

Необхідно наголосити, що згідно Ліцензійних умов ліцензіат – КУА інституційних інвесторів, повинен дотримуватись пруденційних нормативів провадження професійної діяльності на фондовому ринку – діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами), перелік, розміри і методика розрахунку яких встановлюються відповідним нормативно-правовим актом НКЦПФР. Крім того, ліцензіат зобов'язаний також подавати НКЦПФР розрахунок показників, що підтверджують виконання встановлених пруденційних нормативів щодо зазначеного виду професійної діяльності, в порядку та у строки, встановлені нормативно-правовими актами, що регулюють питання подання звітності. Порядок розрахунку обов'язкових до виконання пруденційних нормативів та порядок нагляду НКЦПФР за їх дотриманням юридичними особами, що провадять діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами) – компаніями з управління активами та особами, встановлено Положенням щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку – діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами), затвердженого рішенням НКЦПФР від 09.01.2013 р. № 1 [7].

Відповідно до Рішення НКЦПФР від 12.04.2012 р. № 553 «Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку» пруденційний надгляд – це система наглядових процедур Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за дотриманням установою пруденційних правил, яка дозволяє зменшити наглядове навантаження на професійних учасників фондового ринку, діяльність яких не несе загрози невиконання зобов'язань перед існуючими клієнтами, і посилити наглядові зусилля за установами, діяльність яких є чи може бути загрозою для виконання таких зобов'язань. Основними цілями пруденційного нагляду є забезпечення реалізації єдиної державної політики, захист активів інвесторів і, як наслідок, посилення довіри інвесторів до фондового ринку України, запобігання настанню неплатоспроможності професійних учасників фондового ринку через застосування відповідних заходів шляхом:

- формування системи оцінки ризиків в діяльності професійних учасників фондового ринку та управління ними;
- встановлення особливостей організації та проведення внутрішнього аудиту (контролю);
- контролю за платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю професійних учасників фондового ринку;
- запобігання виникненню системних ризиків на фондовому ринку з метою забезпечення стійкості і надійності всього ринку в цілому;
- розробки принципів корпоративного управління професійних учасників фондового ринку;
- прогнозування майбутніх фінансових результатів на основі аналізу отриманої інформації [8].

Новими Ліцензійними умовами встановлено обов'язок КУА створити власну веб-сторінку для опублікування до 30 квітня року, що настає за звітним періодом, річної фінансової звітності та річної консолідованої фінансової звітності (за наявності) разом з аудиторським висновком. Донедавна вимога про створення власної веб-сторінки поширювалася на КУА, які діяли у формі акціонерного товариства, зокрема публічного (згідно ч. 3 ст. 78 Закону України «Про акціонерні товариства»). З 1 січня 2014 р. дана вимога стосується всіх без винятку КУА, що сприятиме публічності у їх діяльності.

Згідно ч. 7 ст. 29 Закону «Про ІСІ» КУА може одночасно здійснювати управління активами кількох ІСІ. Дана норма дозволяє КУА реалізовувати різноманітні інвестиційні стратегії за допомогою управління низкою ІСІ. З іншої сторони, може виникнути конфлікт інтересів між кількома ІСІ, що перебувають в управлінні однієї КУА, наприклад, коли ці ІСІ мають однакові інвестиційні стратегії, структуру активів тощо. В цій ситуації КУА змушена приймати рішення на користь одного з них, чим порушуються права учасників (акціонерів) іншого. Нагальною у зв'язку з цим є необхідність зведення до мінімуму конфлікту інтересів між кількома ІСІ, що перебувають в управлінні однієї КУА, що підтверджується і п. б) ст. 5f Директиви Ради 85/611/ЄЕС [3, с. 62]. Мінімізація

зазначених ризиків можлива шляхом закріплення на законодавчому рівні для КУА критеріїв управління активами ІСІ, які би унеможлилювали конфлікт інтересів учасників (акціонерів) ІСІ та КУА кількох ІСІ.

Перспективним може стати вихід вітчизняних КУА на європейський ринок з пропозицією іноземним інвесторам фондів, орієнтованих на українські активи. Діяльність КУА може відбуватися через відокремлений підрозділ КУА, утворений за межами України, оскільки у відповідності з абзацом 4 пункту 5 Ліцензійних умов, КУА може утворити відокремлений підрозділ, що здійснює управління активами інституційних інвесторів за межами України за погодженням з НКЦПФР [6]. Для реалізації зазначеної ідеї вважаємо за необхідне вирішення проблеми відкриття рахунків українським депозитаріям на провідних фондових біржах. Сприяття у вирішенні цієї проблеми повинна відповідно до Закону України «Про депозитарну систему України» діяльність створеного в Україні Центрального депозитарію.

Разом з тим, законодавство містить деякі норми, які заважають нормальному функціонуванню КУА. Одна з таких перепон полягає в обмеженні щодо випуску інвестиційних сертифікатів при неповному розміщенні та оплаті попередніх випусків інвестиційних сертифікатів ПФ. Так, відповідно до пункту 3 розділу III Положення про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду, затвердженого рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 20.06.2013 р. № 1103, реєстрація змін до проспекту емісії інвестиційних сертифікатів фонду, пов'язаних із наступною емісією інвестиційних сертифікатів пайового фонду, здійснюється після стовідсоткового розміщення та повної оплати попередньої емісії інвестиційних сертифікатів пайового фонду [9].

В Україні ж склалася ситуація, коли до настання та під час фінансової кризи КУА реєстрували численні випуски інвестиційних сертифікатів ПФ для

залучення коштів. Проте у зв'язку з відсутністю у період кризи достатніх коштів на ринку цінних паперів, стовідсоткового розміщення інвестиційних сертифікатів ПФ було дуже складно досягнути. Таким чином, на даний час значна кількість КУА, які в період кризи не змогли забезпечити стовідсоткового розміщення та повної оплати інвестиційних сертифікатів ПФ, позбавлені можливості здійснювати подальші випуски інвестиційних сертифікатів ПФ через встановлені законодавством обмеження. Виходом у даній ситуації є необхідність внесення змін НКЦПФР до Положення про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду в частині зняття даного обмеження. Такий крок зміг би позитивно вплинути на діяльність КУА в Україні та дав би такий необхідний у даний час поштовх до розвитку діяльності зі спільного інвестування.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В результаті проведеного дослідження встановлено, що в правовому забезпеченні діяльності компанії з управління активами спостерігаються певні недоліки, які вимагають свого вирішення. З метою подальшого розвитку діяльності зі спільного інвестування та вдосконалення господарсько-правового регулювання діяльності КУА пропонується пункт 3 розділу III Положення про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду, затвердженого рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 20.06.2013 р. № 1103, викласти у новій редакції:

«3. Реєстрація змін до проспекту емісії інвестиційних сертифікатів фонду, пов'язаних із наступною емісією інвестиційних сертифікатів пайового фонду, здійснюється після повної оплати інвестиційних сертифікатів фонду, розмішених при попередньому випуску».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 р. // Офіційний вісник України. – 2012. – № 63. – С. 103.
2. Лапунько О. Б. Правові аспекти організації діяльності компанії з управління активами / О. Б. Лапунько // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2008. – Випуск 9. – С. 361-363.
3. Слободян О. А. Окремі аспекти правового статусу компанії з управління активами інституту спільного інвестування / О. А. Слободян // Юридичний журнал. – 2010. – № 9 – С. 61-63.
4. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 51. – С. 292.
5. Комісія затвердила ліцензійні умови провадження діяльності з управління активами інституційних інвесторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/news/185776.html>.
6. Про затвердження Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) – діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами): Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 23 серпня 2013 р. № 1281 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 76. – С. 2835.
7. Про затвердження Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку – діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами): Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 9 січня 2013 р. № 1 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 10. – С. 393.

8. Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 12 квітня 2012 р. № 553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=695861.

9. Про затвердження Положення про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 20.06.2013 р. № 1103 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 61. – С. 2207.

Кампи Орест Юрійович

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ ИНСТИТУЦИОННЫХ ИНВЕСТОРОВ

В статье исследуются отдельные проблемные аспекты в правовом обеспечении деятельности компаний по управлению активами институциональных инвесторов – корпоративных и паевых инвестиционных фондов, а также высказываются предложения по их решению.

Ключевые слова: *компании по управлению активами, институты совместного инвестирования, корпоративные инвестиционные фонды, паевые инвестиционные фонды.*

O. Kampi

THE FEATURES OF LEGAL SUPPORT ACTIVITIES OF THE COMPANIES ON THE MANAGEMENT OF THE ASSETS INSTITUTIONAL INVESTORS

The article deals with some problematic aspects of legal support business activities in institutional asset management - corporate and mutual funds; the suggestions for their solution have been made.

Key words: *asset managers, collective investment institutions, corporate investment funds, mutual funds.*

Одержано: 12.06.2014 р.

УДК 330.322.012

Лінтур Інна Володимирівна,

*к.е.н., старший викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ЗА КРАЇНАМИ ЄВРОПИ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО- МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ

В статті здійснено побудову моделей тренду різних типів з метою встановлення такої, яка б найточнішим чином відображала поведінку вихідних даних, існуючу тенденцію розвитку і відповідно за допомогою якої можна було б робити найточніші і найдостовірніші прогнози показників інвестування. Розглянуто обсяги інвестування в Україну за країнами Європи. Здійснено прогнозування обсягів прямих іноземних інвестицій на основі економіко-математичних методів.

Ключові слова: *інвестування, прогнозування обсягів інвестицій, прями 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. Тому 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: С. В. Палиця, І. М. Крейдич, Г. О. Мазур та С. В. Мочерний. Також дослідженню питання ефективності інвестицій в трансформаційну економіку присвячено дослідження вчених Тарасюка Г. М., Кухар В. І., Присяжнюка Н. В. 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

8. Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 12 квітня 2012 р. № 553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=695861.

9. Про затвердження Положення про порядок реєстрації проспекту емісії та випуску інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 20.06.2013 р. № 1103 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 61. – С. 2207.

Кампи Орест Юрійович

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ ИНСТИТУЦИОННЫХ ИНВЕСТОРОВ

В статье исследуются отдельные проблемные аспекты в правовом обеспечении деятельности компаний по управлению активами институциональных инвесторов – корпоративных и паевых инвестиционных фондов, а также высказываются предложения по их решению.

Ключевые слова: *компании по управлению активами, институты совместного инвестирования, корпоративные инвестиционные фонды, паевые инвестиционные фонды.*

O. Kampi

THE FEATURES OF LEGAL SUPPORT ACTIVITIES OF THE COMPANIES ON THE MANAGEMENT OF THE ASSETS INSTITUTIONAL INVESTORS

The article deals with some problematic aspects of legal support business activities in institutional asset management - corporate and mutual funds; the suggestions for their solution have been made.

Key words: *asset managers, collective investment institutions, corporate investment funds, mutual funds.*

Одержано: 12.06.2014 р.

УДК 330.322.012

Лінтур Інна Володимирівна,

*к.е.н., старший викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ЗА КРАЇНАМИ ЄВРОПИ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМІКО- МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ

В статті здійснено побудову моделей тренду різних типів з метою встановлення такої, яка б найточнішим чином відображала поведінку вихідних даних, існуючу тенденцію розвитку і відповідно за допомогою якої можна було б робити найточніші і найдостовірніші прогнози показників інвестування. Розглянуто обсяги інвестування в Україну за країнами Європи. 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. Тому 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: С. В. Палиця, І. М. Крейдич, Г. О. Мазур та С. В. Мочерний. Також дослідженню питання ефективності інвестицій в трансформаційну економіку присвячено дослідження вчених Тарасюка Г. М., Кухар В. І., Присяжнюка Н. В. 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. Одним із завдань дослідження інвестування в Україну є аналіз динаміки показників інвестиційної діяльності та їх прогнозування. Зокрема, зазначений аналіз передбачає проведення прогнозування обсягів інвестиційної діяльності за різними напрямками: за країнами Європи, за видами економічної діяльності та обсягами інвестицій в Україну в цілому та областями зокрема, та ін. В даній статті нами продемонстровано спробу здійснити прогноз обсягів інвестицій в Україні за країнами Європи.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Виявлення основної тенденції розвитку проводилось за допомогою рівнянь тренду. Побудова моделей тренду різних типів обумовлена необхідністю встановлення типу моделі тренду, яка б найточнішим чином відображала поведінку вихідних даних, існуючу тенденцію розвитку і за допомогою якої можна було б робити найточніші і найдостовірніші прогнози показників інвестування. Для обґрунтування надійності чи достовірності моделі було розраховано значення коефіцієнта детермінації і застосовано статистичний критерій Фішера. 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 роки.

Виявлення основної тенденції розвитку проводилось за допомогою рівнянь тренду: лінійного рівняння $\tilde{y} = a_0 + a_1 t$, параболічного рівняння

$\tilde{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$, степеневій функції

$\tilde{y} = a_0 t^{a_1}$, де y – показник, тенденція якого досліджується; t – час, $\overline{1, n}$ (n – кількість спостережень), a_0, a_1, a_2 – параметри рівняння тренду. Побудова моделей тренду різних типів обумовлена метою встановлення типу моделі тренду, яка б найточнішим чином відображала 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 $F_{\text{tabl}}(k_1=1, k_2=4, \alpha=0,01) = 21,20$, $F_{\text{tabl}}(k_1=1, k_2=4, \alpha=0,05) = 7,71$, $F_{\text{tabl}}(k_1=1, k_2=3, \alpha=0,01) = 34,12$, $F_{\text{tabl}}(k_1=1, k_2=3, \alpha=0,05) = 10,13$.

У таблиці 1 відображено лінійні рівняння тренду обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи, які дозволяють зробити висновок про існування стійкої основної тенденції розвитку, а саме тенденції до зростання протягом 2006-2011 рр.

Таблиця 1.

Лінійні моделі тренду обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи за даними 2006-2011 рр. та прогноз на 2012-2014 рр. (млн. дол. США)¹

Прямі іноземні інвестиції в Україну За країнами Європи	Рівняння тренду	R^2	F -критерій	Прогноз на рік:		
				2012	2013	2014
Усього	$\tilde{y} = 2092,7t + 10631$	0,706	9,602*	25280	27372	29465
Болгарія	$\tilde{y} = 1,18t + 12,92$	0,664	7,906*	21	22	24
Греція	$\tilde{y} = 70,823t - 45,913$	0,905	38,160**	450	521	591
Данія	$\tilde{y} = 13,154t + 117,99$	0,974	150,322**	210	223	236
Німеччина	$\tilde{y} = 326,06t + 5037,4$	0,971	134,273**	7320	7646	7972
Польща	$\tilde{y} = 142,45 t + 132,22$	0,950	75,407**	1129	1272	1414
Сполучене Королівство	$\tilde{y} = 232,19 t + 1115,6$	0,867	26,186*	2741,0	2973,1	3205,3
Угорщина	$\tilde{y} = 110,54t + 113,7$	0,955	85,399**	888	998	1109
Франція	$\tilde{y} = 399,54t - 199,71$	0,948	73,206**	2597	2997	3396
Чеська Республіка	$\tilde{y} = 5,3457t + 52,14$	0,585	5,647	90	95	100
Швейцарія	$\tilde{y} = 79,277t + 396,65$	0,992	495,594**	952	1031	1110
Швеція	$\tilde{y} = 333,45t - 245,96$	0,911	41,183**	2088	2422	2755

Примітка. * – 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 $\alpha = 0,01$).

1- власна розробка

Оцінка рівнянь на статистичну вірогідність вказує на високу адекватність отриманих результатів до вихідних даних – з ймовірністю $p = 0,95$ і $p = 0,99$. Коефіцієнти отриманих лінійних моделей показують, що за період 2006-2011 рр. прямі іноземні інвестиції в Україну за країнами Європи у середньому щорічно

зростали на 2092,7 млн. дол. США загалом, зростання інвестування окремими європейськими країнами щорічно є наступним: Болгарією – на 1,18 млн. дол. США, Грецією – на 70,823, Данією – на 13,154, Німеччиною – на 326,06, Польщею – на 142,45, Сполученим Королівством – на 232,19, Угорщиною –

на 110,54, Францією – на 399,5, Швейцарією – на 79,277, Швецією – на 333,45 млн. дол. США. У випадку збереження виявленої тенденції до зростання можна очікувати прогнозний розмір прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи, обчислений за побудованими моделями.

Характер основної тенденції прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи щодо зростання наочно відображено на рисунку 1. Тобто графічний аналіз також підтверджує, що лінійні моделі відображають поведінку вихідних даних з високим рівнем статистичної вірогідності.

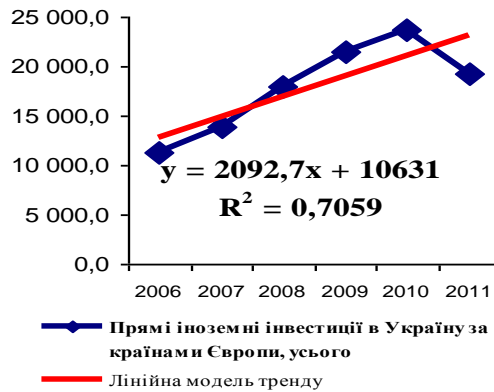


Рис. 1. Емпірична і теоретичні лінії лінійного тренду прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи (усього) у 2006-2011 рр.

Також можна відзначити різний характер зростання досліджуваного показника – високий – для Франції, досить низький – для Швейцарії. Тому логічним продовженням досліджень є побудова та аналіз степеневих моделей тренду, бо за лінійними рівняннями можна зробити висновки про абсолютну зміну досліджуваних показників. У той же час коефіцієнти степеневих рівнянь дозволяють робити висновки про відносну зміну, тобто про темпи зростання або спаду. Зокрема, значення коефіцієнтів степеневих моделей основної тенденції розвитку дозволяють стверджувати, що у середньому щороку

прямі іноземні інвестиції в Україну за країнами Європи зростали (табл. 2.): загалом – на 0,392 %, прямі іноземні інвестиції Болгарії – на 0,24 %, Греції – на 1,687 %, Данії – на 0,23 %, Німеччини – на 0,1395 %, Польщі – на 0,811 %, Сполученого Королівства – на 0,404 %, Угорщини – на 0,7578 %, Франції – на 1,663 %, Чеської Республіки – на 0,285 %, Швейцарії – на 0,351 %, Швеції – на 1,629 %.

Зроблені висновки є статистично вірогідними, оскільки усі отримані степеневі моделі тренду є адекватними до емпіричних даних з ймовірністю $p=0,99$.

Таблиця 2.

Степеневі моделі тренду прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи у 2006-2011 рр. та прогноз на 2012-2014 рр. (млн. дол. США) ¹

Прямі іноземні інвестиції в Україну за країнами Європи	Рівняння тренду	R^2	F -критерій	Прогноз на рік:		
				2012	2013	2014
Усього	$\hat{y} = 11325 t^{0,3921}$	0,862	24,931**	24286	25592	26801
Болгарія	$\hat{y} = 12,952 t^{0,24}$	0,856	23,722**	20,7	21,3	21,9
Греція	$\hat{y} = 21,785 t^{1,6874}$	0,966	113,852**	581,0	727,9	887,9
Данія	$\hat{y} = 126,21 t^{0,23}$	0,958	91,458**	197,5	203,6	209,2
Німеччина	$\hat{y} = 5280,4 t^{0,1395}$	0,862	24,946**	6927	7057	7174
Польща	$\hat{y} = 233,29 t^{0,811}$	0,976	159,762**	1130,5	1259,8	1386,1
Сполучене Королівство	$\hat{y} = 1203,2 t^{0,404}$	0,963	104,014**	2641,1	2787,5	2923,3
Угорщина	$\hat{y} = 198,41 t^{0,7578}$	0,975	157,600**	867,0	959,3	1048,9
Франція	$\hat{y} = 136,29 t^{1,6632}$	0,893	33,331**	3467,8	4330,2	5267,3
Чеська Республіка	$\hat{y} = 50,961 t^{0,2851}$	0,809	16,928*	88,8	92,2	95,3
Швейцарія	$\hat{y} = 448,91 t^{0,3509}$	0,994	716,864**	888,6	931,2	970,5
Швеція	$\hat{y} = 101,87 t^{1,6295}$	0,844	21,583**	2427,6	3017,7	3656,2

Примітка. * – 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 $\alpha=0,01$).

1- власна розробка

Відповідно до отриманих результатів щодо темпів зростання прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи, можна досліджувані європейські країни розділити на три групи – з високим (>1), середнім (від 0,5 до 1) і низьким (<0,5) темпами

зростання. Високий темп зростання прямих іноземних інвестицій в Україну є характерним для Греції, Франції і Швеції; середній темп притаманний для Польщі та Угорщини. Усі інші країни інвестують в Україну з низьким темпом зростання прямих іноземних

інвестицій (таблиця. 3).

Таблиця 3.

Розподіл країн Європи за темпом зростання прямих іноземних інвестицій в Україну

№ з/п	Групи країн за темпом зростання	Країни
1	Високий темп зростання (>1)	Греція, Франція, Швеція
2	Середній темп зростання (від 0,5 до1)	Польща, Угорщина
3	Низький темп зростання (<0,5)	Болгарія, Данія, Німеччина, Сполучене Королівство, Чеська республіка, Швейцарія

На рисунку 2 відображено емпіричні і теоретичні лінії степеневого тренду прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи.

Заслуговують на увагу і параболічні моделі основної тенденції розвитку прямих іноземних

інвестицій в Україну (таблиця 4), оскільки їх висока статистична вірогідність дозволяє використовувати ці моделі для прогнозування розміру прямих іноземних інвестицій в Україну.

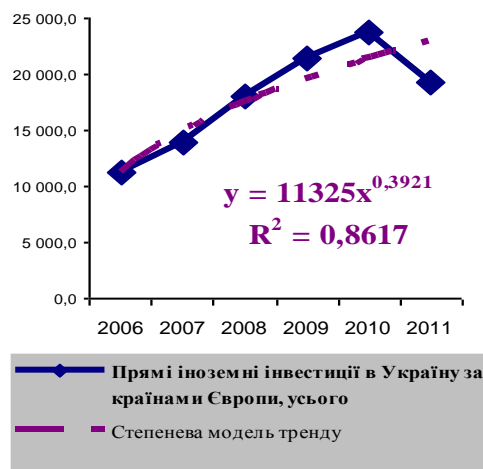


Рис. 2. Емпірична і теоретичні лінії степеневого тренду прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи (всього) у 2006-2011 рр.

Таблиця 4.

Параболічні моделі тренду прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи за даними 2006-2011 рр. та прогноз на 2012-2014 рр.¹

Прямі іноземні інвестиції в Україну за країнами Європи	Рівняння тренду	R^2	F -критерій	Прогноз на рік:		
				2012	2013	2014
Усього	$\hat{y} = -760,48t^2 + 7416t + 3533,2$	0,905	14,257*	18182	14191	8679
Болгарія	$\hat{y} = -0,5304t^2 + 4,8925t + 7,97$	0,950	28,62**	16,2	13,2	9,0
Греція	$\hat{y} = -9,1518t^2 + 134,89t - 131,33$	0,937	22,44**	364,4	362,0	341,3
Данія	$\hat{y} = -0,8768t^2 + 19,292t + 109,81$	0,983	88,38**	201,9	208,0	212,4
Німеччина	$\hat{y} = 26,389t^2 + 141,34t + 5283,7$	0,985	96,16**	7566,2	8103,3	8693,3
Польща	$\hat{y} = -16,136t^2 + 255,4t - 18,38$	0,976	60,02**	978,8	992,1	973,2
Сполучене Королівство	$\hat{y} = -60,787t^2 + 657,7t + 548,29$	0,994	263,1**	2173,6	1919,5	1543,8
Угорщина	$\hat{y} = -9,567t^2 + 177,52t + 24,4$	0,971	49,38**	798,2	832,2	847,1
Франція	$\hat{y} = 12,677t^2 + 310,8t - 81,39$	0,950	28,63**	2715,4	3216,3	3742,7
Чеська Республіка	$\hat{y} = -3,048t^2 + 26,683t + 23,69$	0,991	172,2**	61,1	42,1	16,9
Швейцарія	$\hat{y} = -4,4268t^2 + 110,26t + 355,33$	0,999	1063,8**	910,3	954,1	989,1
Швеція	$\hat{y} = -19,484t^2 + 469,83t - 427,81$	0,918	16,81**	1906,3	2083,9	2222,5

Примітка. * – 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 $\alpha=0,01$).

1- власна розробка

Коефіцієнти отриманих параболічних моделей вказують, що за період 2006 по 2011 рр. прямі іноземні інвестиції в Україну з країн Європи у середньому

щорічно зменшуються на 4752 млн. дол.. США загалом. Дослідження поведінки країн Європи в розрізі по кожній окремо також вказує згадану тенденцію, що

дає можливість зробити висновок: у випадку збереження виявленої тенденції до зменшення можна очікувати прогнозний розмір прямих іноземних інвестицій в Україну за країнам Європи, обчислений за побудованими моделями.

Характер основної тенденції прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи щодо зменшення наочно відображено на рисунку 3. Тобто, графічний аналіз також підтверджує, що лінійні моделі відображають поведінку вихідних даних з високим рівнем статистичної вірогідності.

Отже, прогнозування характеру основної тенденції прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи з використання економіко-математичних методів дало можливість зробити висновки, що застосовані моделі відображають поведінку вихідних даних з високим рівнем статистичної вірогідності і можуть бути прийняті за основу при розробці та реалізації окремих інвестиційних програм та проектів на національному рівні.

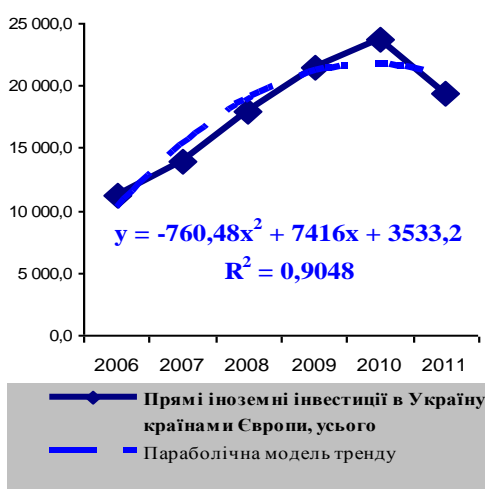


Рис. 3. Емпірична і теоретичні лінії параболічного тренду прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами Європи (всього) у 2006-2011 рр.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, 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, так як 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>.

Линтур Инна Владимировна

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ ПО СТРАНАМ ЕВРОПЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

В статье осуществлено построение моделей тренда различных типов с целью установления такой, которая точнее образом отражала поведение исходных данных, существующую тенденцию развития и соответственно с помощью которой можно было бы делать точные и достоверные прогнозы показателей инвестирования. Рассмотрены объемы инвестирования в Украину по странам Европы. Осуществлено прогнозирование объемов прямых иностранных инвестиций на основе экономико-математических методов.

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

I. Lintur

MODELING INVESTMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE BY EUROPEAN COUNTRIES USING ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS

The article deals with the construction of various types of trend models to determine the one that would be the most accurate way to reflect the behavior of the original data, the current trend of development and, therefore, by means of which they could make the most accurate and most reliable predictions of the investment ratio. We consider the volume of investment in Ukraine by European countries. The forecasting of foreign direct investment based on economic - mathematical methods has been performed.

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

Одержано: 10.06.2014 р.

УДК 620.91(477) «312/313»

Мілашовська Ольга Іванівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри готельно-ресторанної справи,
Мукачівський державний університет
Гоблик-Маркович Надія Михайлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної справи,
Мукачівський державний університет

ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕСУРСИ УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНІ ПЕРСПЕКТИВИ

Визначено умови формування та використання нафтогазових ресурсів України. Запропоновано шляхи покращення використання наявної природної бази та напрями подальшого розвідування ресурсів. Проведено оцінку пропозиції ресурсів на ринку України за рахунок дослідження діяльності провідних підприємств.

Ключові слова: нафтогазовий комплекс, запаси ресурсів нафти і газу, напрями розвитку нафтовидобувної промисловості, підприємство ПЕК національна акціонерна компанія «Нафтогаз Україна», міжнародна співпраця та проекти з видобутку нафти і газу, газотранспортна система України, напрями розвитку газотранспортної системи, енергетична стратегія України.

ВСТУП

Постановка проблеми. Паливно-енергетичний комплекс є локомотивом усіх структурних складових економіки держави. Злагоджена й ефективна робота ПЕК забезпечує розвиток усіх галузей народного господарства та формує виробничий потенціал України. В свою чергу, інтенсифікація виробництва ставить перед паливно-енергетичним комплексом нові завдання щодо стратегії його ефективного розвитку, безпечного та надійного функціонування, модернізації галузі [4].

Вивченню стану та перспектив розвитку паливно-енергетичного комплексу як пріоритетної складової частини економічної політики держави присвячено багато досліджень і наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців, на національному та світовому рівні розроблено ряд законодавчих актів, дослідженням основних проблем розвитку ПЕК України займаються фахівці Національної академії наук України, Ради по вивченню продуктивних сил НАН України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш відомими спеціалістами в даній галузі є А. К. Шидловський, В. Г. Бурлака, Г. Г. Бурлака, Ж. К. Сіднева, Р. В. Шерстюк та ін.

Враховуючи важливість енергетичного комплексу для забезпечення стабільного економічного та соціального розвитку держави актуальним та доцільним є проведення подальших досліджень даної

галузі економіки.

Постановка завдання. Метою даної публікації є визначення стану і основних проблем використання ресурсних складових паливно-енергетичного комплексу України, а також дослідження перспектив розвитку галузі на основі міжнародного співробітництва та впровадження сучасних технологій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Нафтогазовому комплексу відводиться важлива роль у економічному зростанні України, яка володіє значними запасами та потенційними ресурсами нафти і природного газу. На Державному балансі запасів корисних копалин України запаси та перспективні ресурси нафти, газоконденсату, вільного та розчиненого газу обліковуються в обсязі понад 2,3 млрд. тонн умовного палива (умовна одиниця запасів та ресурсів вуглеводнів), в тому числі запаси промислових категорій – 1,4 млрд. тонн умовного палива (табл. 1).

При існуючому щорічному видобутку нафти з газовим конденсатом вичерпати власні запаси Україна зможе приблизно через 60 років. На території України існують три нафтогазові регіони: Західний (Карпатський), Східний (Дніпровсько-Донецький) та Південний (Причорноморсько-Кримський) [6].

Протягом останніх десятиліть відбувається велике виснаження і деградація нафтогазових родовищ, значно погіршуються геологічні, технічні та

The article deals with the construction of various types of trend models to determine the one that would be the most accurate way to reflect the behavior of the original data, the current trend of development and, therefore, by means of which they could make the most accurate and most reliable predictions of the investment ratio. We consider the volume of investment in Ukraine by European countries. The forecasting of foreign direct investment based on economic - mathematical methods has been performed.

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

Одержано: 10.06.2014 р.

УДК 620.91(477) «312/313»

Мілашовська Ольга Іванівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри готельно-ресторанної справи,
Мукачівський державний університет
Гоблик-Маркович Надія Михайлівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної справи,
Мукачівський державний університет

ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕСУРСИ УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНІ ПЕРСПЕКТИВИ

Визначено умови формування та використання нафтогазових ресурсів України. Запропоновано шляхи покращення використання наявної природної бази та напрями подальшого розвідування ресурсів. Проведено оцінку пропозиції ресурсів на ринку України за рахунок дослідження діяльності провідних підприємств.

Ключові слова: нафтогазовий комплекс, запаси ресурсів нафти і газу, напрями розвитку нафтовидобувної промисловості, підприємство ПЕК національна акціонерна компанія «Нафтогаз Україна», міжнародна співпраця та проекти з видобутку нафти і газу, газотранспортна система України, напрями розвитку газотранспортної системи, енергетична стратегія України.

ВСТУП

Постановка проблеми. Паливно-енергетичний комплекс є локомотивом усіх структурних складових економіки держави. Злагоджена й ефективна робота ПЕК забезпечує розвиток усіх галузей народного господарства та формує виробничий потенціал України. В свою чергу, інтенсифікація виробництва ставить перед паливно-енергетичним комплексом нові завдання щодо стратегії його ефективного розвитку, безпечного та надійного функціонування, модернізації галузі [4].

Вивченню стану та перспектив розвитку паливно-енергетичного комплексу як пріоритетної складової частини економічної політики держави присвячено багато досліджень і наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців, на національному та світовому рівні розроблено ряд законодавчих актів, дослідженням основних проблем розвитку ПЕК України займаються фахівці Національної академії наук України, Ради по вивченню продуктивних сил НАН України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш відомими спеціалістами в даній галузі є А. К. Шидловський, В. Г. Бурлака, Г. Г. Бурлака, Ж. К. Сіднева, Р. В. Шерстюк та ін.

Враховуючи важливість енергетичного комплексу для забезпечення стабільного економічного та соціального розвитку держави актуальним та доцільним є проведення подальших досліджень даної

галузі економіки.

Постановка завдання. Метою даної публікації є визначення стану і основних проблем використання ресурсних складових паливно-енергетичного комплексу України, а також дослідження перспектив розвитку галузі на основі міжнародного співробітництва та впровадження сучасних технологій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Нафтогазовому комплексу відводиться важлива роль у економічному зростанні України, яка володіє значними запасами та потенційними ресурсами нафти і природного газу. На Державному балансі запасів корисних копалин України запаси та перспективні ресурси нафти, газоконденсату, вільного та розчиненого газу обліковуються в обсязі понад 2,3 млрд. тонн умовного палива (умовна одиниця запасів та ресурсів вуглеводнів), в тому числі запаси промислових категорій – 1,4 млрд. тонн умовного палива (табл. 1).

При існуючому щорічному видобутку нафти з газовим конденсатом вичерпати власні запаси Україна зможе приблизно через 60 років. На території України існують три нафтогазові регіони: Західний (Карпатський), Східний (Дніпровсько-Донецький) та Південний (Причорноморсько-Кримський) [6].

Протягом останніх десятиліть відбувається велике виснаження і деградація нафтогазових родовищ, значно погіршуються геологічні, технічні та

економічні умови їх експлуатації. Як відомо, запаси нафти і природного газу є обмеженими і вони не відновлюються.

Таблиця 1.

Ресурсна база вуглеводнів в Україні

	<i>Од.вим.</i>	<i>Запаси</i>	<i>Ресурси</i>
Природний газ	млрд. куб. м.	1094	4292
Нафта	млн. тонн	137	705
Газоконденсат	млн. тонн	69	336

Джерело <http://www.naftogaz.com/>.

Сьогодні для нарощування видобутку необхідна прискорена розвідка і переведення до категорії розвіданих запасів значних потенційних ресурсів нафти та газу. Для родовищ з важко видобувними запасами потрібний персональний підхід до кожної свердловини з метою підтримки стабільного видобутку. Це призводить до різкого збільшення виробничих витрат. Світовий досвід показує, що ресурси певного виду палива в країні слід вважати освоєними, коли істотне нарощування обсягів видобутку вже є малоімовірним, а частка видобутого палива в потенційних ресурсах становить 25 %.

Пріоритетними напрямками розвитку нафтовидобувної галузі є досягнення фінансової стабільності та стабілізації видобутку вуглеводнів. Доцільним є здійснення покращення використання наявної сировинної бази за рахунок:

- впровадження сучасних технологій та сучасних методів інтенсифікації видобутку нафти і підвищення нафтовіддачі пластів;
- збільшення обсягів експлуатаційного буріння;
- технічного переоснащення нафтовидобувних та нафтопереробних підприємств, реконструкцію газопереробних заводів;
- розвитку робіт з підвищення нафтогазоконденсатовіддачі родовищ;
- використання нових фінансових механізмів (лізинг, залучення іноземних інвестицій), вихід на міжнародний ринок [8].

Існуючі складні гірничо-геологічні умови видобутку нафти в Україні не дають можливості нарощувати обсяги поточних запасів і ресурсів нафти. Зростання видобутку нафти можливе за рахунок збільшення обсягів геологорозвідувального і експлуатаційного буріння, відкриття і введення в розробку нових родовищ, удосконалення існуючих систем розробки наявних родовищ шляхом активного впровадження методів інтенсифікації та підвищення нафтовилучення, розширення буріння та шельфі Чорного та Азовського морів (але сьогодні в силу політичної нестабільності в країні це є неможливим).

На сьогодні одним із провідних підприємств паливно-енергетичного комплексу є Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України». Дана компанія відіграє важливу роль не тільки для розвитку ПЕК, але й для економіки країни загалом. Позитивними моментами є те, що НАК:

- розробляє стратегію розвитку нафтогазової галузі;
- забезпечує ефективне функціонування та подальший розвиток нафтової та газової промисловості;

- здійснює структурну перебудову галузі відповідно до ринкових умов господарювання;
- забезпечує потребу промислових і побутових споживачів у паливно-енергетичних ресурсах;
- забезпечує надійний транзит нафти і природного газу до країн Центральної і Західної Європи.

До складу НАК «Нафтогаз України» входять три дочірні компанії, п'ять дочірніх підприємств, два державних акціонерних товариства і два відкритих акціонерних товариства. Загальна кількість працюючих на підприємствах компанії співробітників складає 179 тисяч осіб, що становить близько 1% працездатного населення країни.

Понад 90% нафти й газу в Україні видобувають підприємства Компанії. За рахунок власного видобування Україна задовольняє потребу в природному газі на 34%, в нафті – на 10-15% (дані за 2011 рік). Держава імпортує природний газ з Російської Федерації; нафту та нафтопродукти з Російської Федерації, Казахстану, Білорусі, Азербайджану, Прибалтики та інших країн. Через українську газотранспортну систему транспортується понад 70% усіх експортних поставок російського газу в країні Європи, що складає біля 20% від загального обсягу споживання природного газу в Європі [5].

Перспективи нафто-газовидобутку в Україні могли б бути пов'язані з акваторіями Чорного та Азовського морів. Прогнозні ресурси вуглеводнів акваторій морів обліковуються в обсязі близько 1,9 млрд. тонн умовного палива. За умов значної залежності від імпорту відновлення ресурсної бази є одним з пріоритетів діяльності Компанії. Однак, за сьогоднішніх умов політичної та економічної нестабільності ускладнюється можливість розвитку галузі в даному напрямку.

Пошукові та геологорозвідувальні роботи, видобуток нафти і газу в Компанії здійснюють ДК «Укргазвидобування», ПАТ «Укрнафта» та ПАТ Державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз». Ці підприємства забезпечують 70% обсягів геологорозвідувального буріння (рис. 1), весь обсяг експлуатаційного буріння, понад 90% видобутку нафти (рис. 3), газоконденсату (рис. 4) та природного газу в Україні (рис. 5) [9].

Загалом, видобувні підприємства Компанії розробляють 235 газових, нафтових, газоконденсатних та нафтогазоконденсатних родовищ. Зокрема, ДК «Укргазвидобування» – 135 родовищ, ПАТ «Укрнафта» – 90 родовищ, ПАТ Державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз» – 10 родовищ. Більшість із них перебувають на завершальній стадії розробки і

характеризуються ускладненими геологічними та технологічними умовами експлуатації [5].

«Нафтогаз України» реалізує низку міжнародних проєктів з видобутку нафти і газу за кордоном та диверсифікації джерел постачання та шляхів

транспортування енергоресурсів до України. Зокрема, це проєкти з видобутку вуглеводнів у Єгипті та ОАЕ, проєкт створення Євро-Азійського нафтотранспортного коридору (ЄАНТК), проєкт постачання в Україну скрапленого природного газу.

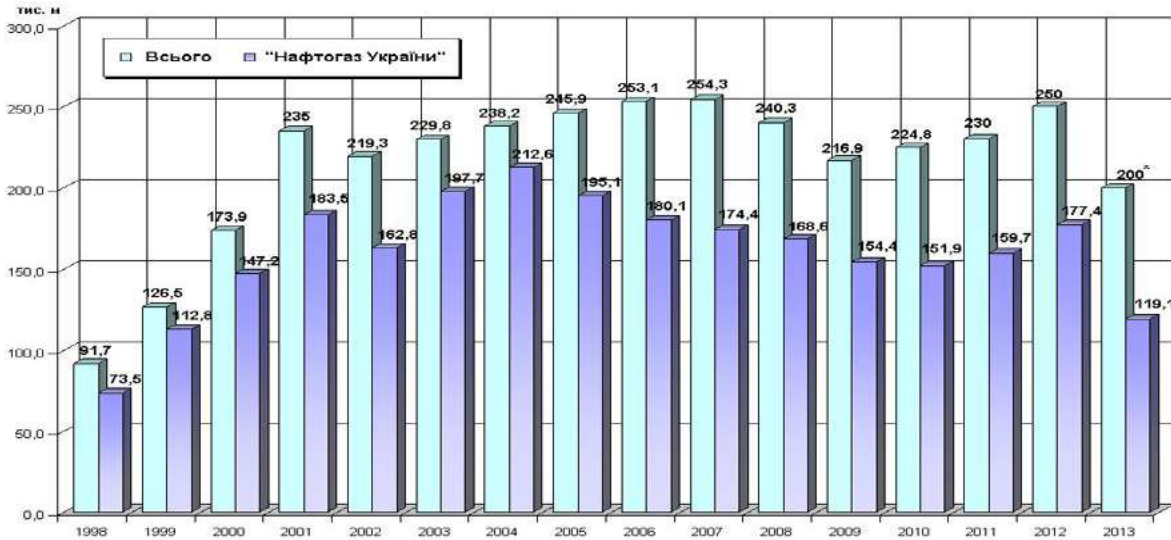


Рис. 1. Обсяги геологорозвідувального буріння в Україні.

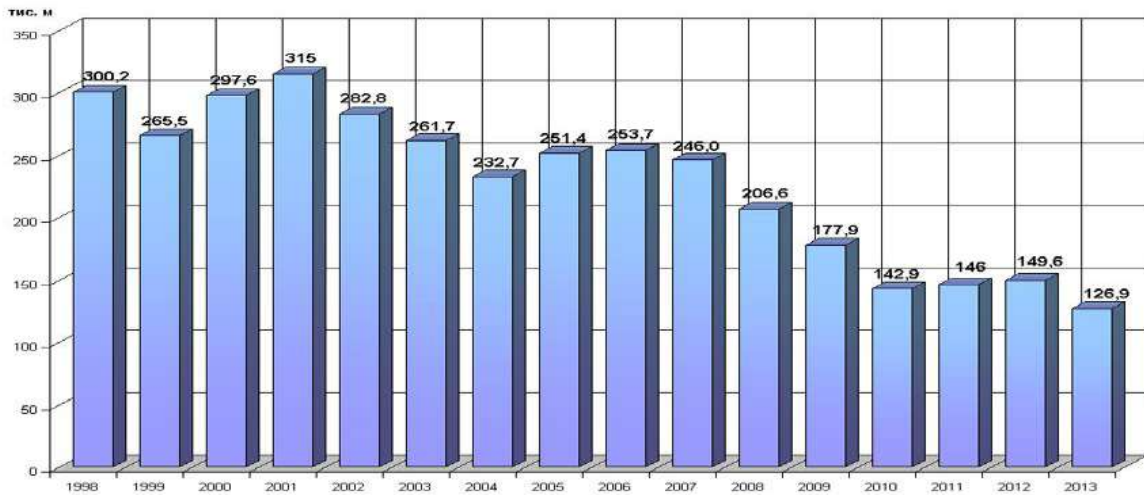


Рис. 2. Компанія «Нафтогаз України»: обсяги експлуатаційного буріння.

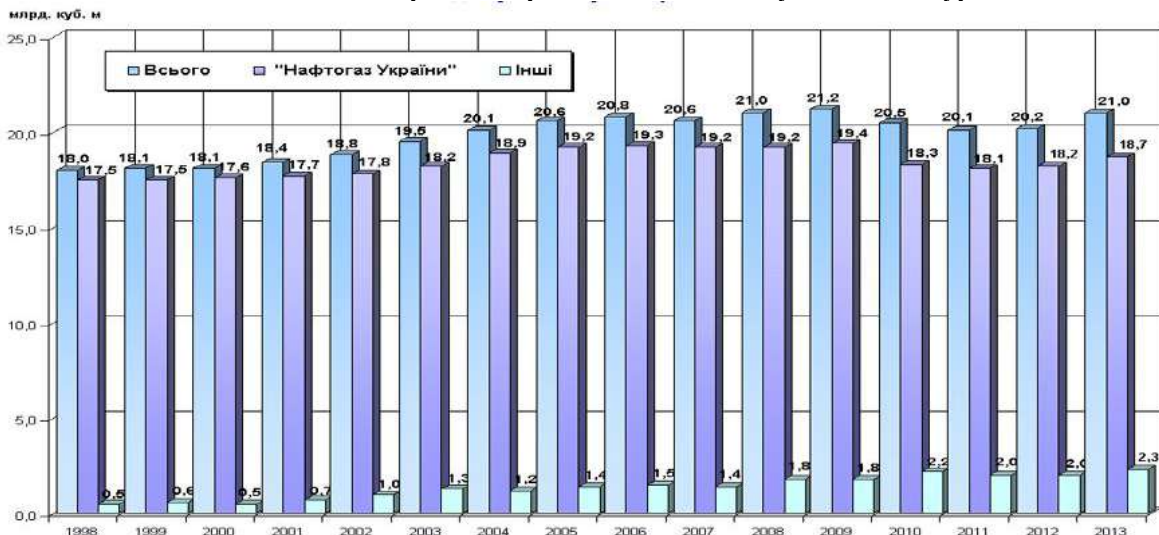


Рис. 3. Видобуток газу в Україні.

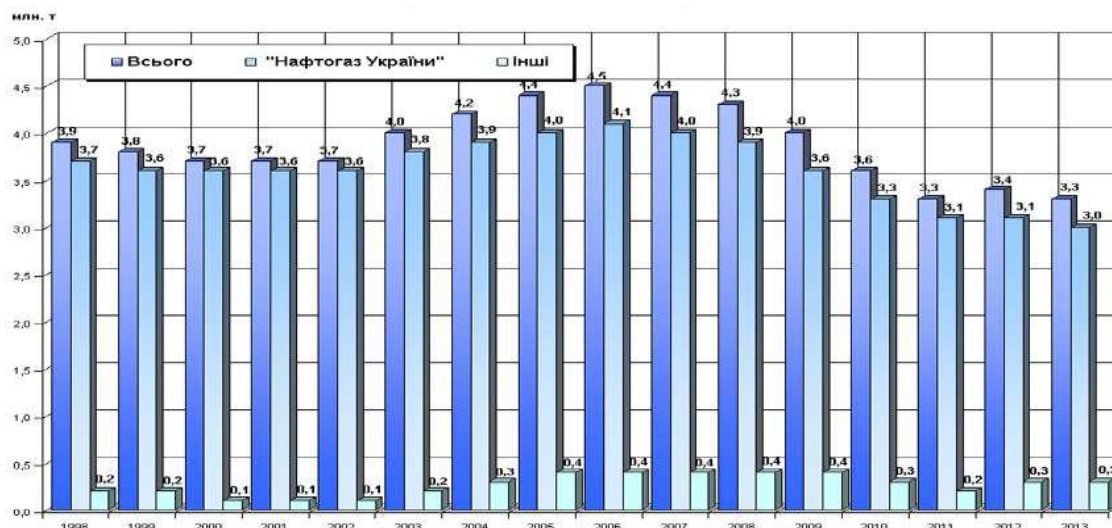


Рис. 4. Видобуток нафти і конденсату в Україні.

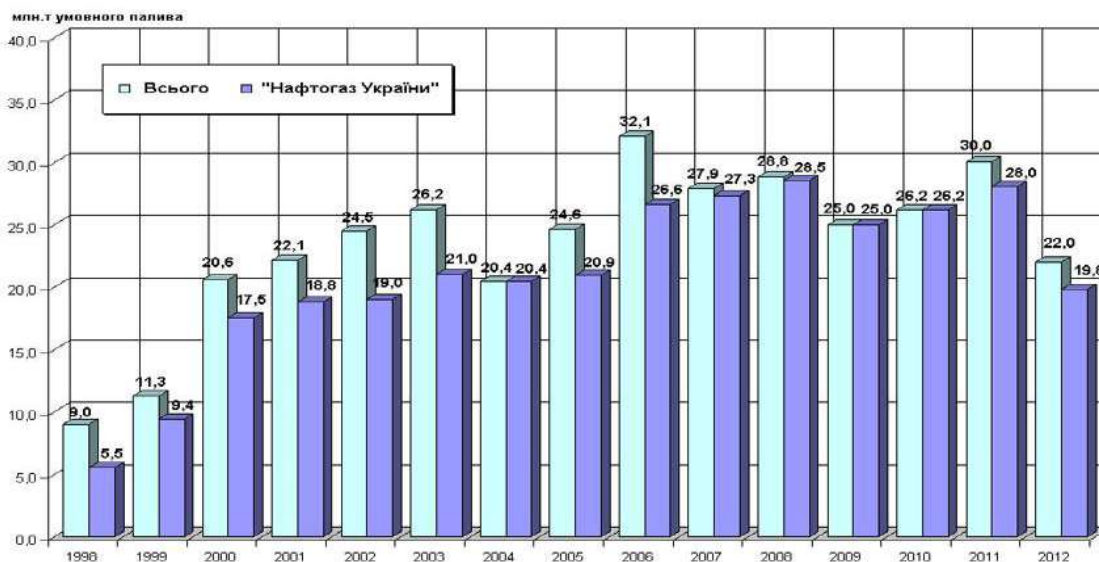


Рис. 5. Динаміка приросту запасів вуглеводнів по Україні.

«Нафтогаз України» співпрацює з Європейським Союзом у напрямі поступової економічної інтеграції, надійності та безпеки постачання енергоносіїв, зміцнення стратегічного партнерства. Співпраця здійснюється в рамках Меморандуму між Україною та Європейським Союзом про взаєморозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі.

Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» отримує технічну допомогу в рамках програми TACIS/INOGATE, яка фінансується Європейським Союзом. Основною метою програми є підвищення безпеки транзиту та постачання енергоресурсів споживачам шляхом сприяння регіональній інтеграції нафто- і газопровідних систем.

У рамках цієї програми за технічної підтримки ЄС продовжується будівництво Метрологічного центру в м. Боярка, Київської області (філія компанії «Нафтогаз України»). Завершено підготовку проекту «Легалізація, сертифікація та комерціалізація Східноєвропейського регіонального центру метрології газу у м. Боярка».

Здійснюється підготовка проекту «Техніко-

економічне обґрунтування розширення послуг Центру метрології газу у м. Боярка на сферу метрології нафти, нафтопродуктів та зрідженого газу, супутникового моніторингу, оптимізації та контролю за транзитними потоками вуглеводнів і забезпечення навчальної інфраструктури» [5].

Введення в експлуатацію Метрологічного центру забезпечить якісний перехід нафтогазового комплексу України на сучасний рівень у питаннях обліку вуглеводнів, дозволить впроваджувати сучасні високоточні засоби обліку для потреб підприємств Компанії, українських та закордонних замовників.

Предметом особливої уваги Компанії є започаткування та розвиток співробітництва з провідними нафтогазовими компаніями країн Європи, Азії та Близького Сходу, а також реалізація міжнародних проектів з видобутку та поставок вуглеводнів. З цією метою створено філію в Арабській Республіці Єгипет, спільне підприємство «Naftogaz Middle East L.L.C.» в Об'єднаних Арабських Еміратах та представництво Компанії в Російській Федерації [5].

Однією з найпотужніших у світі за обсягом

транзиту природного газу через свою мережу являється газотранспортна система України.

Для надійного газопостачання споживачам, збереження конкурентоспроможності і привабливості газотранспортної системи для експортерів газу розроблена і впроваджується програма реконструкції компресорних станцій, лінійної частини системи, газорозподільних і газовимірювальних станцій. Основа цієї програми – розробка і впровадження сучасних українських газотурбінних двигунів з підвищеним коефіцієнтом корисної дії, нових систем управління.

Пріоритетними завданнями модернізації та реконструкції пріоритетних об'єктів ГТС України є:

- підтримка проектних параметрів основних транзитних газопроводів;
- підвищення надійності транспортування природного газу країнам – імпортерам;
- впровадження сучасних технологій для підвищення ефективності роботи ГТС;
- зменшення впливу на навколишнє середовище.

Основними транзитними напрямками газотранспортної системи України є і залишатимуться магістральні газопроводи “Союз”, Уренгой– Помари – Ужгород, “Прогрес” та система газопроводів Єлець-Кременчук – Ананьїв – Ізмаїл [3].

Стратегічне значення української газотранспортної системи зумовлене вигідним географічним розташуванням нашої держави між основними газовидобувними регіонами і основними

споживачами газу в Європі, сполучення газопроводів з магістральними газопроводами всіх сусідніх країн, наявністю найбільшого в Європі (після Росії) комплексу підземних газосховищ, а також високим рівнем обслуговування та експлуатації газотранспортної системи. Мережа підземного зберігання газу включає чотири комплекси – Західноукраїнський, Київський, Донецький і Південноукраїнський. Пов'язані в єдину систему мережею газопроводів підземні газосховища забезпечують високу надійність функціонування всієї газотранспортної системи, гарантують безперебійність як постачання газу внутрішнім споживачам, так і транзиту російського газу до Європи (рис.6).

Використання газотранспортної системи України з її величезним технічним потенціалом, розвинутою інфраструктурою, кваліфікованим персоналом не вимагає значних капіталовкладень і є економічно дуже вигідним для всієї газової системи Європи. Багаторічний досвід ефективної роботи підтверджує високу надійність газотранспортної системи України.

Крім газопровідної Україна володіє розвинутою нафтопровідною системою. Магістральні нафтопроводи України забезпечують поставки нафти з Росії та Казахстану на нафтопереробні заводи України і прокачування її на експорт до країн Центральної і Західної Європи (рис. 7).

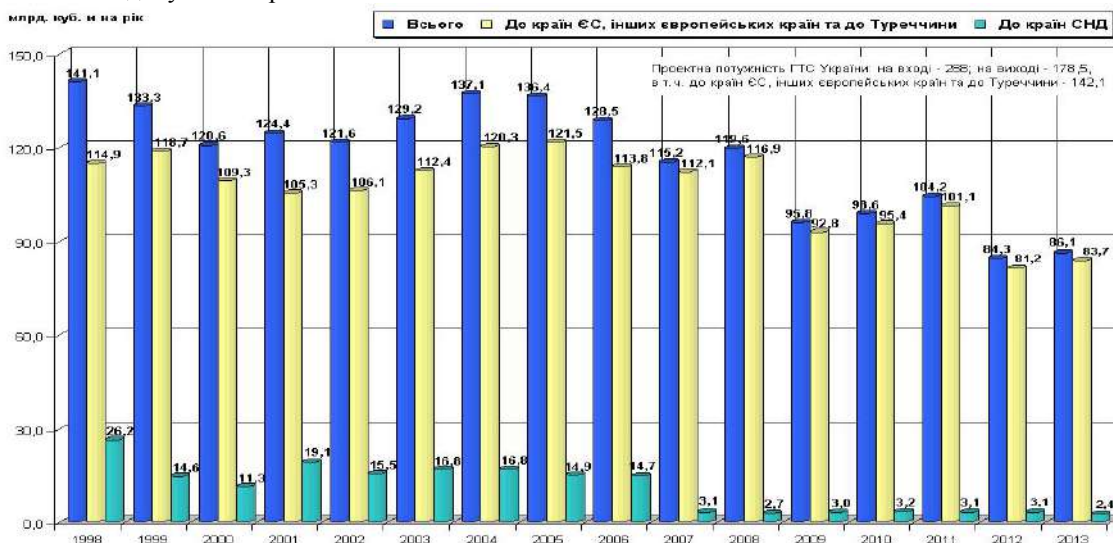


Рис. 6. Обсяг транзиту природного газу територією України.

Джерело: <http://www.utg.ua/>.

Транспортування нафти в Україні здійснює ВАТ «Укртранснафта», яке входить до складу НАК «Нафтогаз України». У системі ВАТ «Укртранснафта» функціонують два підприємства: філія у Південно-Східному регіоні України - «Придніпровські магістральні нафтопроводи» та філія у Північно-Західному регіоні України – «Магістральні нафтопроводи Дружба».

Як вже відомо, сьогодні Каспійський регіон має значні можливості по збільшенню видобутку нафти. На цей час існує близько десяти варіантів доставки каспійської нафти на світовий ринок. Одним з найбільш перспективних проектів транспортування

каспійської нафти до європейського континенту є проект створення Євро-Азійського нафтотранспортного коридору територією України. Перша черга проекту знаходиться на стадії реалізації. Завершено будівництво нафтопроводу на українській території Одеса-Броди та нафтоперевалочного комплексу у порту «Південний» під Одесою [8].

З метою сприяння реалізації в Україні енергозберігаючої моделі розвитку економіки розроблено «Енергетичну стратегію України до 2030 року» [1]. Основними завданнями й напрямками реалізації Енергетичної стратегії України є наступні:

- формування дієвої системи управління та

регулювання в паливно-енергетичному секторі;

- розвиток конкурентних відносин на ринках енергоресурсів і ринків пов'язаних послуг;
- створення передумов для істотного зменшення енергоємності економіки за рахунок впровадження нових технологій, прогресивних стандартів, та ін.;
- збільшення видобутку та виробництва власних енергоресурсів;

- диверсифікація зовнішніх джерел поставок енергетичних продуктів;
- досягнення збалансованості економічно обгрунтованої цінової політики відносно енергетичних продуктів;
- створення умов для залучення до ПЕК приватних інвестицій, нових технологій і сучасного досвіду ефективної роботи та ін. [1].

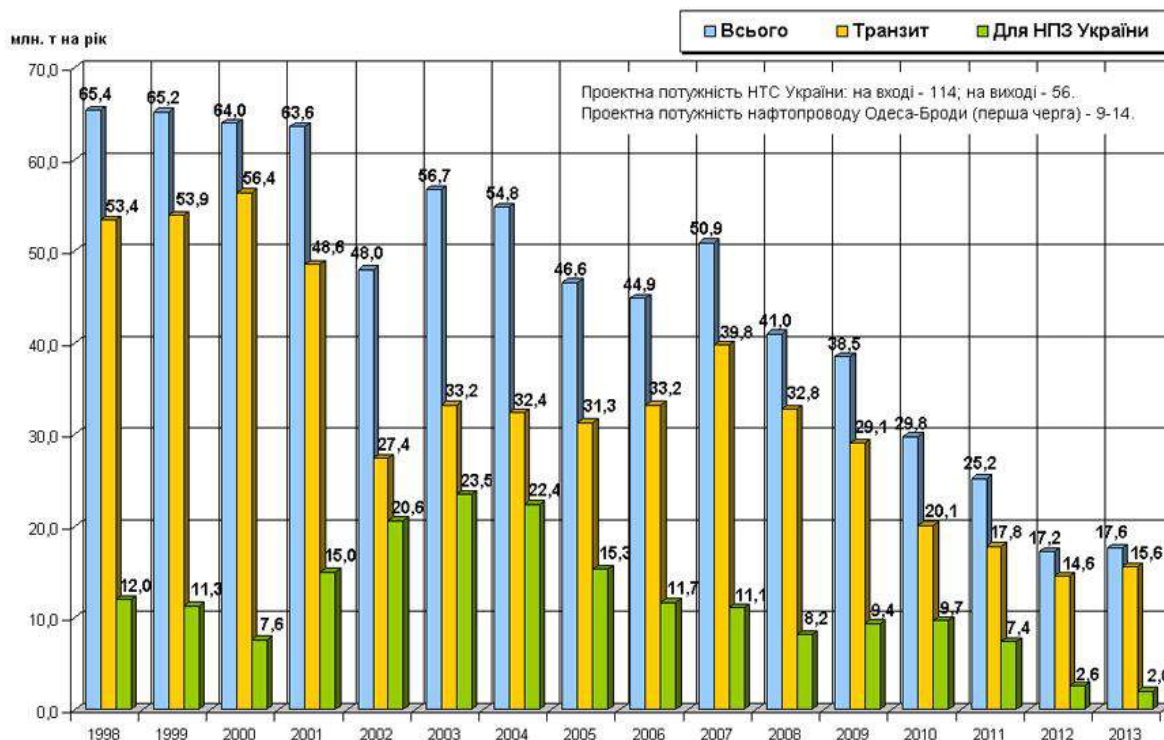


Рис. 7. Обсяги трубопроводного транспортування нафти в Україні.

Джерело: <http://www.utg.ua/>.

Реалізація заходів Енергостратегії дозволить забезпечити зростаючий попит за рахунок інвестування в модернізацію і розширення електромережевого господарства країни, збільшити економічно ефективний видобуток газу, енергетичного вугілля, істотно скоротити державні витрати за припинення субсидування галузей з підвищенням ефективності роботи підприємств ПЕК та ін.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Так як розвиток енергетики має вирішальний вплив на стан економіки в державі та рівень життя населення, то необхідним є забезпечити умови для ефективного функціонування та розвитку ПЕК України. З цією метою пріоритетними напрямками діяльності нафтогазової галузі промисловості повинні бути:

- 1) збільшити власний видобуток нафти і газу та знизити собівартість робіт за рахунок збільшення обсягу проходки свердловини в області буріння;

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. №145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

- 2) економічно обгрунтовано здійснити диверсифікацію джерел постачання природного газу та нафти;
- 3) впровадити ефективну політику енергозбереження;
- 4) використовувати можливості впровадження нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії;
- 5) з метою забезпечення ефективної діяльності здійснити інтеграцію нафто- і газотранспортних систем України в загальноєвропейську мережу;
- 6) переорієнтувати Україну з транзитного посередника на експортера нафтогазових ресурсів у європейській країні.

Замість забезпечення екстенсивного розвитку, яким економіка України рухалась протягом десятиліть, енергетика повинна перейти на ефективне забезпечення сталого розвитку економіки. Українська газотранспортна система, що пов'язує між собою регіони з найбільшими в світі запасами природного газу з країнами Європи, які мають значні обсяги газоспоживання, дає змогу нашій державі бути одним із ключових гравців у газовому бізнесі.

2. Бурлака В. Г., Шерстюк Р. В. Трансформація ринків нафти і газу: Монографія / Під ред. Г. Г. Бурлаки. – К.: НАУ, 2005. – 320 с.
3. Газотранспортна система України: надійність та безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.utg.ua/>.
4. Звіт за результатами проведення XI Міжнародного форуму «Паливно-енергетичний комплекс України: сьогодення та майбутнє» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iec-expo.com.ua/uk/pidsumki-2013-forum.html>.
5. Офіційний сайт національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/>.
6. Паливно-енергетичний комплекс України в контексті глобальних енергетичних перетворень. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2004. – 468 с.
7. Переосмислюючи стратегію розвитку: Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2010-2011 роки / М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, О. Запорожець, Я. Мовчан [та ін.] – К., Держенергоефективності - НАУ- LAT & K, 2012. – 280 с.
8. Сіднева Ж. К. Оцінка стану та перспективи розвитку нафтогазовидобувної промисловості / Ж. К. Сіднева // Формування ринкових відносин в Україні. Економічні проблеми розвитку галузей та виді економічної діяльності. – №10 (65). – 2006. – С. 90-96.
9. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>.

Милашовська Ольга Ивановна, Гоблик-Маркович Надежда Михайловна

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ УКРАИНЫ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Определены условия формирования и использования нефтегазовых ресурсов Украины. Предложены пути улучшения использования имеющейся естественной базы и направления дальнейшего разведывания ресурсов. Проведена оценка предложения ресурсов на рынке Украины за счет исследования деятельности ведущих предприятий.

Ключевые слова: *нефтегазовый комплекс, запасы ресурсов нефти и газа, направления развития нефтедобывающей промышленности, предприятие ТЭК национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины», международное сотрудничество и проекты по добыче нефти и газа, газотранспортная система Украины, направления развития газотранспортной системы, энергетическая стратегия Украины.*

O. Milashovska, N. Hoblyk-Markovych

FUEL AND ENERGY RESOURCES OF UKRAINE: THE PRESENT AND FUTURE PROSPECTS

The conditions for the formation and use of oil and gas resources of Ukraine have been defined. The ways of improving the use of existing facilities and natural areas for further exploration of resources have been suggested. The estimation of resource supply in Ukraine through the study of leading companies have been analyzed.

Key words: *oil and gas sector, stocks of oil and gas resources, areas of the oil industry, the company TAC National Joint Stock Company "Naftogaz of Ukraine" International cooperation and projects of oil and gas production, gas transportation system of Ukraine, direction of the gas transportation system, Ukraine's Energetic Strategy.*

Одержано: 10.06.2014 р.

Папп Василь Васильович,
д.е.н., доцент, професор кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
Гладинець Наталія Юрївна,
ст. викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено питання управління інноваційними процесами з урахуванням ряду компонентів, які є визначальними при здійсненні інноваційної діяльності кожного підприємства, а саме: цілі, пріоритети, фінансування, розробка, виробництво, реалізація. Запропоновано механізм розробки і впровадження інноваційного проекту на підприємстві. Визначено фактори, які повинні підлягати оцінюванню при формуванні інноваційної стратегії підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний проект, інноваційна стратегія, управління інноваційною діяльністю.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сучасному етапі впровадження інновацій є найбільш значущим фактором забезпечення економічної ефективності і зростання конкурентоспроможності підприємства. Вплив інновацій на техніко-економічний рівень господарюючих суб'єктів сприяє соціально-економічному піднесенню останніх, зокрема покращенню умов і змісту праці, оновленню виробничих потужностей, підвищенню якості обробки і ступеня використання виробничих ресурсів, забезпеченню безпеки виробництва, охороні довкілля тощо. Це потребує кваліфікованого управління інноваційною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням та дослідженням даної проблематики займаються багато провідних вітчизняних науковців. Водночас аналіз наукових джерел засвідчує, що на сьогодні основна увага приділяється особливостям розвитку інноваційної діяльності на державному рівні, тоді як дослідження сутності інноваційних процесів на мікрорівні часто залишаються поза увагою науковців. Значна частина напрацювань у сфері інновацій зводиться до аналізу інноваційної діяльності у промисловості та у зв'язку з цим вироблення теоретичних рекомендацій щодо активізації інноваційних процесів, що дозволить, як стверджують дослідники, підвищити рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств [1; 2; 3; 4; 5].

Єременко І. Ф. пропонує комплексну систему управління інноваційними процесами, яка включає такі складові: обґрунтування, планування, розробку, виконання та обслуговування інновацій, яка за своєю сутністю дещо схожа із бізнес-плануванням і передбачає ряд пунктів, які є обов'язковими при складанні бізнес-плану та техніко-економічного обґрунтування проектів [6]. Турило А. М. та Зінченко О. А. пропонують власну схему розробки і впровадження окремого інноваційного заходу на виробництві, а також ряд показників, які дають можливість оцінити ефективність впровадження

інновацій на підприємстві [7]. У праці Кузьміна О. Є. та Вороновської М. М. досліджено чинники, що визначають стимули і мотиви інноваційної діяльності підприємства [8].

Розв'язання проблем інноваційного розвитку економіки нашої держави значною мірою залежить від ефективного управління інноваційними процесами всередині кожного підприємства, що потребує подальших ґрунтовних досліджень у даному напрямку.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення та подальший розвиток окремих аспектів управління інноваційною діяльністю підприємств шляхом розробки стратегії впровадження інноваційного проекту та визначення факторів, які впливають на формування стратегії інноваційної діяльності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Успіх діяльності підприємства значною мірою пов'язаний із процесом постійного удосконалення матеріальної бази та оновлення виробництва. В умовах конкурентного середовища для того, щоб залишатися «на плаву», потрібно швидко реагувати на існуючі тенденції та вміти пристосовуватися до них, застосовувати передові технології та нововведення. Все це потребує кваліфікованого та ефективного управління інноваційними процесами, адже інновації є тим рушійним фактором, який зумовлює зростання ефективності виробництва, мінімізації витрат та максимізації прибутків. Безперечно, будь-яке підприємство, маючи на меті отримання прибутку, також повинно орієнтуватися на власний економічний потенціал та обрані цілі, які в кінцевому підсумку і будуть визначати його стратегію розвитку. Ефективність інноваційної діяльності кожного підприємства значною мірою залежить від управлінських рішень та реалізації інноваційних завдань та проектів.

Управління інноваційною діяльністю в ринкових умовах господарювання повинно визначати найефективніші шляхи та засоби реалізації прийнятої

стратегії розвитку і враховувати певні складові компоненти, зокрема цілі, пріоритети, фінансування, розробка, виробництво і реалізація (рис. 1). Ці складові повинні бути між собою взаємопов'язаними і

забезпечувати в своїй сукупності оптимальний економічний розвиток підприємства. Розглянемо означені компоненти детальніше.

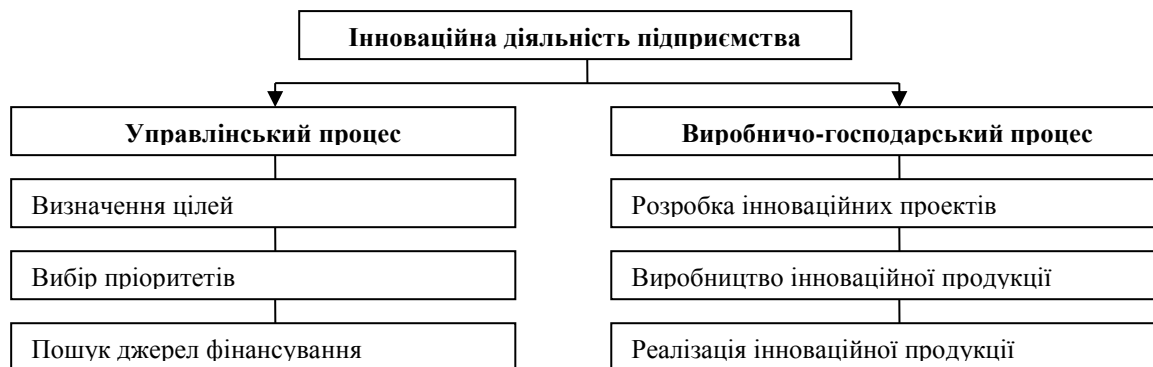


Рис. 1. Складові компоненти, які є визначальними при здійсненні інноваційної діяльності підприємства.

Основна ціль, яку ставить перед собою керівництво підприємства, безперечно, є отримання прибутку. Проте ефективність кожної справи залежить також від соціальної спрямованості та задоволення потреб споживачів. Ставлячи перед собою будь-яку мету, підприємство повинно сформулювати стратегію своєї діяльності із врахуванням всіх факторів, які можуть здійснювати вплив на діяльність даної установи, зокрема регіональних особливостей, соціальних, екологічних чинників тощо. На державному рівні доречним було б формування регіональних інноваційних програм із виокремленням регіональних замовлень, які можуть розроблятися чи за структурними, чи за галузевими пріоритетами та потребами.

Визначаючи пріоритети діяльності підприємства, потрібно враховувати, що підприємницька діяльність може здійснюватися із застосуванням традиційних та інноваційних процесів. Однак, як засвідчує практика, розвиток сучасного виробництва буде ефективнішим, якщо у виробничу практику впроваджуються нововведення. Потребу у ефективнішому використанні наявних виробничих ресурсів, отриманні максимального результату при мінімальних затратах можна задовольнити завдяки застосуванню нових технологій, техніки, організаційних форм управління тощо. Пріоритети застосування інновацій необхідно визначати у відповідності до загальної стратегії підприємства. Здійснюючи інноваційну діяльність, потрібно визначити структурну послідовність етапів інноваційного циклу, порядок фінансування та виконання робіт, одночасно займаючись просуванням інноваційної продукції на ринку (навіть до початку її виготовлення).

Щодо фінансування, то на сучасному етапі проблема залучення коштів для здійснення інноваційної діяльності є надзвичайно актуальною. Вкладення коштів у інноваційний процес пов'язане із високим ступенем ризику, адже наперед невідомо, чи буде мати успіх на ринку вироблена продукція, чи дозволить покрити витрати отриманий прибуток, як швидко окупляться вкладені інвестиції тощо. Тому приватні особи дуже неохоче спрямовують свій

капітал у інноваційну діяльність. Активність потенційних інвесторів значною мірою буде залежати від інвестиційної привабливості інноваційних об'єктів. Державне фінансування зводиться, в основному, до повного чи часткового кредитування інноваційних проектів. Так, ті інноваційні проекти, що визнані законодавчо пріоритетними, безвідсотково кредитуються на повну вартість за рахунок коштів державного бюджету, бюджету АР Крим, місцевих бюджетів. Всі інші інноваційні проекти фінансуються за такими принципами: частково (до 50%) – безвідсотково кредитуються коштами державного бюджету, бюджету АР Крим, коштами місцевих бюджетів; решта – фінансуються коштами виконавця проекту чи (і) інших суб'єктів інноваційної діяльності, зокрема власними коштами та кредитами комерційних банків або інших кредитно-фінансових установ.

Держава передбачає повну або часткову компенсацію з бюджетів усіх рівнів відсотків, сплачених за кредити суб'єктами інноваційної діяльності.

Значним джерелом фінансування є залучення іноземних інвестицій. Проте внутрішній потенціал також на слід недооцінювати. Широке залучення ресурсів від приватизації об'єктів, регіональне фінансування шляхом випуску муніципальних цінних паперів, залучення коштів фізичних осіб та підприємців дало б додатковий поштовх до активізації інноваційних процесів не лише у регіонах, але і в цілому в країні.

Виробничо-господарський процес представлений трьома основними складовими – розробкою, виробництвом та реалізацією інноваційної продукції. Інноваційний процес на стадії розробки передбачає проведення фундаментальних досліджень у обраній галузі, розроблення зразків інноваційного продукту та його випробовування і, у разі позитивних результатів, прийняття рішення про патентування та комерціалізацію результатів інноваційного проекту. Підприємство може як самостійно займатися науковими розробками, так і придбавати права на об'єкти інтелектуальної власності, що суттєво знижує ризик втрати коштів, вкладених у інноваційні проекти. З цієї позиції етап розроблення інноваційного

продукту буде полягати у розробці стратегії діяльності фірми, виявленні ринків і позицій, які забезпечуватимуть успіх підприємницької діяльності, визначенні обсягів необхідних інвестицій, джерел фінансування, термінів виконання, обсягів робіт, що мають бути виконані, розрахунку потреби у матеріальних, трудових ресурсах, прогнозуванні можливих коректив інноваційного процесу.

Оскільки з кожним роком спостерігається зростання частки виробництва інноваційної продукції, це потребує переосмислення підходів до організації виробничого процесу. Провідні підприємства при виготовленні високотехнологічної продукції орієнтуються на використання ресурсозберігаючих технологій, нових механізмів, що базуються на сучасних наукомістких розробках, зниження рівня виробничих витрат тощо. За умов забезпечення прийнятної рівня рентабельності це сприяє підвищенню як конкурентоспроможності продукції, так і зростанню економічної ефективності інноваційного проекту.

Кінцевим етапом інноваційного процесу є реалізація виробленої інноваційної продукції, яка передбачає просування товарів на ринку (реклама, представлення, виставки), збут інноваційної продукції, формування мережі посередників, післяпродажне обслуговування. При цьому керівництво підприємства повинно орієнтуватися на забезпечення зростання обсягу продажів інноваційної продукції, розширення частки ринку, збільшення прибутку підприємства. Для досягнення цих цілей необхідним є вирішення певних завдань, зокрема визначення місії підприємства та його місця на ринку, планування виробництва інноваційної продукції, включаючи її розробку, виготовлення і обслуговування після продажу, розробка плану закупівлі матеріально-технічних ресурсів, планування і здійснення комплексу заходів щодо розвитку маркетингових комунікацій, визначення і формування каналів розподілу продукції, формування і здійснення цінової політики, планування фінансового забезпечення випуску продукції та її продажу, розробка і реалізація комплексу заходів щодо покращання керівництва маркетинговою діяльністю, організація збирання, обробки і аналізу маркетингової інформації.

Загалом інноваційна діяльність пов'язана із створенням, освоєнням та прибутковим використанням нових ідей, продуктів, послуг тощо. Оскільки інноваційна діяльність підприємства має логічну послідовність та охоплює набір певних кроків щодо її здійснення, виникає потреба з'ясувати складові компоненти та послідовність етапів розробки і впровадження інноваційного проекту.

Розглядаючи організацію процесу інноваційної діяльності підприємства як сукупність дій, які призводять до утворення та вдосконалення взаємозв'язків між частинами цілого [9, с. 448], тобто етапами впровадження інновацій, даний процес можна представити у вигляді наступної послідовності кроків (рис. 2):

1. Здійснюється оцінка прибутковості діяльності фірми за сукупністю показників, що

характеризують фінансовий стан підприємства, виявляються сильні і слабкі сторони процесу виробництва і реалізації традиційної продукції.

2. Проводиться аналіз зовнішнього середовища, досліджуються потреби ринку та визначається специфіка та особливості регіону, де знаходиться підприємство.

3. На основі оцінки сукупності факторів приймається рішення про необхідність впровадження інновацій даним підприємством. У випадку позитивного рішення починається процес розробки і впровадження інноваційних проектів на підприємстві з одночасними змінами організаційно-економічного механізму, виробничо-технологічного циклу, пошуком джерел фінансування інновацій, управлінням маркетинговою діяльністю.

4. Обчислюється прибутковість та ефективність інноваційної діяльності підприємства. Якщо рівень прибутковості задовільний, то доцільно переходити на масове виробництво і продаж продукції. Якщо рівень прибутковості незадовільний, проводиться коригування інноваційного проекту з одночасним пошуком нових ідей щодо виробництва інноваційних продуктів.

У кінцевому підсумку така послідовність дій сприятиме не тільки ефективному управлінню інноваційною діяльністю підприємства, але і раціональному використанню ресурсної бази та зростанню прибутковості господарюючого суб'єкта.

Поряд із цим результатом прибуткового функціонування є визначення і узгодження, з одного боку, впливу зовнішніх та внутрішніх умов і, з другого боку, формування зваженої інноваційної стратегії на рівні окремого підприємства. Дослідження інноваційної діяльності в умовах конкурентного середовища покликане дати об'єктивну характеристику якісних та кількісних показників інноваційної діяльності, оцінити структурні зрушення у діяльності підприємства та здійснити аналіз альтернативних інноваційних проектів. Важливим етапом процесу виробництва інноваційної продукції, безперечно, є дослідження та аналіз ринкового середовища, що дає змогу визначити конкурентні переваги інноваційного продукту на ринку і розробити відповідну маркетингову стратегію. Загалом інформація про зовнішнє середовище потрібна для прийняття ефективних управлінських рішень.

Процес дослідження ринку пропонуємо здійснювати за такими напрямками: загальні характеристики регіонального ринку, стан конкуренції на ринку, основні споживачі, тенденції розвитку зовнішнього середовища, які не залежать від фірми та некеровані фірмою.

Дослідженню зовнішнього і внутрішнього середовища слід приділити особливу увагу, оскільки це дає змогу визначити конкурентні переваги фірми, а також сфери діяльності, стратегічно важливі для фірми при виробництві інноваційної продукції, які дають можливість обійти конкурентів і зайняти міцну позицію на регіональному ринку.

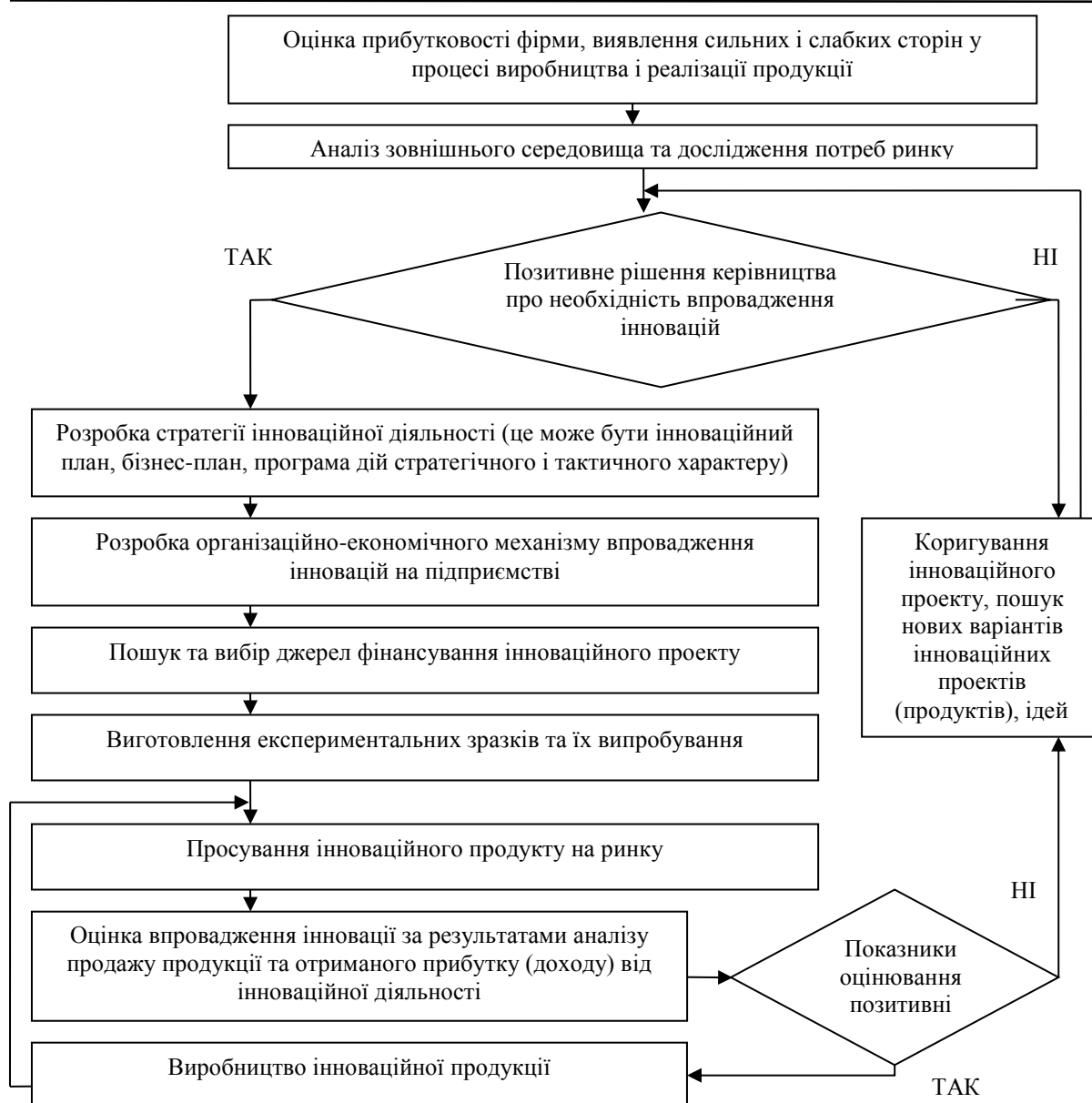


Рис. 2. Організація процесу розробки і впровадження інноваційного проекту.

Сучасний стратегічний менеджмент орієнтований на адаптацію розроблених планів до ринкових потреб і врахування ринку як головного фактора зовнішнього середовища, від якого загалом залежить майбутнє кожного підприємства як комерційної структури. Вибір та реалізація стратегії інноваційної діяльності на практиці потребує проведення серйозних досліджень та аналізу фактичних даних з використанням певних методів стратегічного управління, зокрема здійснення моніторингу інноваційного потенціалу та інноваційної діяльності підприємства, діагностики внутрішнього і зовнішнього середовища, обґрунтування обраної стратегії.

Оцінка факторів, що здійснюють вплив на інноваційні процеси підприємства та його діяльність загалом дають підставу стверджувати, що для активізації інноваційної діяльності потрібно забезпечити ефективне управління виробничо-технологічним процесом на підприємстві. А це, в свою чергу, впливатиме на обсяг випущеної інноваційної продукції та одержання прибутку підприємством.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, управління інноваційною діяльністю є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, оскільки сприяє розвитку та ефективності підприємництва. Правильність розробки та впровадження інновацій у практичну діяльність підприємства є надзвичайно важливою для забезпечення реалізації інноваційної стратегії розвитку фірми.

Діяльність будь-якої комерційної структури відбувається у конкурентному середовищі. Саме конкуренція примушує підприємства постійно займатися збором і аналізом величезної кількості інформації про галузь, ринок та інші фактори. Враховуючи це, для будь-якого підприємства, що займається інноваційною діяльністю, доцільним буде вибір стратегії, орієнтованої на потреби клієнтів та швидка адаптація до вимог ринку. Це можливо лише за умов ефективної організації інноваційного процесу

підприємств.

Таблиця 1.

Основні фактори, що потребують оцінювання при формуванні інноваційної стратегії розвитку підприємства

Досліджувані фактори	Завдання, що підлягають оцінюванню
Попит на інноваційну продукцію	- Сегментація ринку - Мотивація попиту споживачів - Визначення кола споживачів - Прогнозування попиту на інноваційний продукт - Аналіз життєвого циклу інноваційної продукції
Конкуренція на ринку	- Виявлення конкурентів - Оцінка діяльності конкурентів - Визначення сильних і слабких сторін продуктів-конкурентів - Оцінка діяльності власної фірми до і після виробництва інноваційної продукції - Оцінювання конкурентної позиції власної інноваційної продукції
Дослідження галузі	- Ознайомлення із загальною кон'юнктурою даної та суміжних галузей - Дослідження зовнішніх зв'язків фірми - Оцінка стану розвитку інноваційної інфраструктури - Визначення кола потенційних партнерів, зокрема постачальників сировини, посередників
Умови діяльності	- Дослідження розвитку технологій та науково-технічного прогресу - З'ясування економічного та науково-технічного розвитку на національному та міжнародному рівнях - Дослідження особливостей державної інноваційної політики, промислової політики, грошово-кредитного регулювання економіки, бюджетної та податкової політики, законодавчої бази - Дотримання умов безпеки виробництва, стандартизації та сертифікації продукції
Прибутковість підприємства	- Формування собівартості та ціни інноваційної продукції - Визначення резервів мінімізації витрат на виготовлення та реалізацію інноваційного продукту - Оцінювання рентабельності інноваційної продукції - Визначення джерел фінансування - Оцінка фінансового стану підприємства - Пошук резервів підвищення прибутковості фірми
Організація управління фірмою	- Дослідження ефективності збутової діяльності фірми та системи просування товарів на ринку - Аналіз матеріально-технічної бази підприємства та її оновлення - Дослідження ефективності організаційної структури управління підприємством та ефективності менеджменту - Визначення рівня професійної підготовки, досвіду та кваліфікації працівників - Оцінювання ефективності планування інноваційної діяльності та контролю над впровадженням інновацій - Виявлення альтернатив подальшого розвитку фірми
Зовнішнє середовище	- Визначення впливу природнокліматичних факторів - Дослідження географічних особливостей розташування регіону - Оцінка екологічної ситуації регіону - Дослідження демографічної ситуації та впливу соціально-культурних факторів - Дослідження ефективності співпраці та кооперації з іншими регіонами та державами

Безперечно, запропонована методика процесу організації процесу інноваційної діяльності та розробки і впровадження інноваційного проекту може стати основою для розроблення більш досконалих схем визначення інноваційної стратегії розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колодійчук А. В. Аналіз інноваційного розвитку промисловості України / А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 217-226.
2. Макеєнко А. Г. Інноваційна діяльність як один із факторів впливу на прибуток суб'єктів господарювання в Україні / А. Г. Макеєнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №13. – С. 62-65.
3. Мержа С. І. Інноваційна діяльність у промисловості: сучасний стан та напрямки активізації в Україні / С. І. Мержа // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9 (51). – С. 155-159.
4. Фещур Р. В. Дослідження інноваційного розвитку промислових підприємств України / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». – 2011. – №714. – С. 425-430.
5. Захарін С. В. Інноваційна активність промислових підприємств / С. В. Захарін // Економіка і прогнозування. – 2006. – №3. – С. 80-98.
6. Єременко І. Ф. Комплексна система управління інноваційними процесами / І. Ф. Єременко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №6 (48). – С. 95-99.

7. Турило А. М. Інновації: сутність і теоретичні характеристики / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5 (47). – С. 76-79.

8. Кузьмін О. Є. Чинники, що визначають стимули і мотиви інноваційної діяльності підприємства / О. Є. Кузьмін, М. М. Вороновська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». – 2011. – №714. – С. 3-8.

9. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 815 с.

Папп Василий Васильевич, Гладинец Наталья Юрьевна

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы вопросы управления инновационными процессами с учётом ряда компонентов, которые определяют инновационную деятельность каждого предприятия, а именно: цели, приоритеты, финансирование, разработка, производство, реализация. Предложено механизм разработки и внедрения инновационного проекта на предприятии. Определены факторы, которые подлежат оценке при формировании инновационной стратегии предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный проект, инновационная стратегия, управление инновационной деятельностью.

V. Papp, N. Hladynets

CONCEPTUAL APPROACHES TO INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES

The question of innovative processes management on enterprises has been investigated, with the consideration of some components that are determinable when innovative activity of each enterprise is fulfilled such as aims, priorities, financing, development, production, realization. Mechanism of development and introduction of innovative project on enterprise has been suggested. Factors that must be evaluated according to the formation of innovative strategy of enterprise have been determined.

Key words: innovations, innovation activity, innovation design, innovation strategy, innovation management.

Одержано: 23.06.2014 р.

УДК 330.341

Петричко Марія Михайлівна

*к.е.н., старший викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНА ГАЛУЗЬ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В статті розглянуто сучасний стан та умови функціонування виноградарсько-виноробної галузі України, виділення окремих проблем її функціонування, а також виявлення пріоритетних напрямів розвитку підприємств галузі.

Ключові слова: виноградарська галузь, виноробна галузь, тенденції, проблеми, напрямки розвитку

ВСТУП

Постановка проблеми. Виноградарство і виноробство належать до стратегічних галузей АПК України, що забезпечують виробництво і споживання винограду і винопродукції, значні надходження до державного бюджету. Однак в останні роки їх розвитку спостерігається ряд негативних тенденцій. Насамперед це стосується виноградарства як базової складової виноградарсько-виноробної галузі.

Лібералізація економіки показала жорсткий механізм ринку – взаємодію попиту та пропозиції. Підприємства, що виробляють продукцію не потрібну на ринку, мають збитки та припиняють своє існування, а ті, що змогли вирішити завдання виживання у

конкурентному середовищі, одержали можливість та одночасно постали перед потребою формування стратегії інноваційного розвитку, що неможливо без залучення інвестиційних ресурсів для ефективного функціонування галузі.

Формування напрямів інвестиційно-інноваційного розвитку виноградарсько-виноробної галузі має відбуватися з урахуванням перспективи, що являється процесом розробки інвестиційно-інноваційної стратегії. В зв'язку з цим актуального значення набуває розробка і впровадження дієвого механізму стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів галузі з виращування та переробки винограду, пошук форм, методів і джерел залучення інвестицій, системне використання інвестиційних

Пугачевська Катерина Йозефівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено проблематику забезпечення економічного суверенітету внаслідок впливу глобалізаційних процесів. Розглянуто підходи до трактування категорії «економічний суверенітет» та визначено його структуру. Оцінено наслідки глобалізації для національних економік з позицій рівня економічного розвитку та участі країни у міжнародному поділі праці.

Ключові слова: економічний суверенітет, глобалізація, залежний розвиток, економічний розвиток, національна економіка.

ВСТУП

Постановка проблеми. Економічна глобалізація і постіндустріалізм суттєво змінюють пріоритети і завдання національної економіки, висуваючи питання про необхідність збереження і забезпечення національної економічної суверенності. Сучасна економіка характеризується, з одного боку, інтернаціоналізацією господарського життя, що знаходить свій прояв в уніфікації світової економіки, формуванні взаємозалежності національних економік і ринків, розширенні транскордонного руху усіх ресурсів, розвитку транснаціональних форм господарювання і становлення єдиного гео економічного простору. З іншого боку, глобалізація на сучасному етапі передбачає наявність національно-державної форми господарювання, що висуває необхідність забезпечення національного економічного суверенітету як основи майбутнього розвитку локальної цивілізації [10, с.15].

Процеси лібералізації як безпосередній наслідок процесів глобалізації безпосередньо впливають на економічний суверенітет держав. У сучасних умовах захищати національну економіку, відгороджувати її від зовнішнього світу, ізолювавши від світового економічного розвитку є не тільки недоцільним, але й технічно неможливим. Коректніше стверджувати про процес адаптації національної економіки в умовах глобальних трансформацій.

Проблематика економічного суверенітету стає дедалі актуальнішою в сучасних умовах у результаті розвитку та уніфікації світових інтеграційних процесів і руху колосальних фінансових потоків між різними країнами, посилення впливу міжнародних фінансових центрів, поглиблення кризових явищ і появи нових проблем міжнародного й національного характеру, що, безсумнівно, має істотний вплив на розстановку сил на міжнародній арені.

Водночас, досягнення стійкого розвитку національної економіки стає можливим тільки в результаті реалізації, по-перше, потенціалу раціонального включення у світогосподарські процеси, а по-друге, утримуючи суверенність національного економічного розвитку з урахуванням стратегічних інтересів громадян у цілому, зберігаючи цілісність національного економічного простору.

Усе вищезазначене свідчить про виникнення в

сучасних умовах проблеми національної економічної незалежності та про актуальність формування і розвитку механізму утримання національного економічного суверенітету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми забезпечення національного економічного суверенітету розглядаються в ряді праць вітчизняних та зарубіжних науковців. У розробку концепції суверенітету істотний внесок внесли такі вчені та мислителі, як Ж. Боден, М. Вебер, Т. Гоббс, Ж. Ж. Руссо, К. Шмітт, а надалі проблеми інституціоналізації суверенітету в контексті історичного розвитку та національно-культурної самобутності досліджували Н. А. Бердяєв, І. А. Ільїн, Н. І. Палієнко, П. Т. Ященко.

Проблемам, пов'язаним з глобалізаційними процесами та їх впливу на національні економічні відносини і розвиток світової економіки, присвятили свої роботи Д. Белл, А. Б. Вебер, К. С. Гаджієв, Р. С. Грінберг, Дж. Гелбрейт, А. Г. Дугін, В. М. Кульків, Ю. М. Осипов, М. А. Пивоварова, В. Т. Рязанов.

Питання забезпечення економічного суверенітету досліджували такі вітчизняні науковці як В. Геєць, Я. Жаліло, І. Куян, С. Мочерний, Д. Покришка та ін. Водночас малодослідженими залишаються питання щодо можливостей забезпечення і утримання економічного суверенітету в умовах глобалізації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних основ економічного суверенітету та конкретизація можливостей забезпечення економічного суверенітету в умовах глобалізації

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Специфіка глобалізації полягає у тому, що вона не охоплює всіх процесів на планеті, не включає всі території і людство в роботу економічних, фінансових і політичних механізмів. У той час як її вплив розповсюджується на весь світ, її фактичне функціонування і глобальні структури відносяться тільки до сегментів економічних і політичних галузей, країн і регіонів у масштабах, що прямо залежать від специфічного становища країни, регіону або галузі в міжнародному поділі праці.

Сучасна практика показує, що, об'єднуючи світ,

глобалізація його роз'єднує, остаточно закріплюючи нерівність економічного і соціального розвитку, відтворюючи фундаментальну асиметрію між країнами по ряду параметрів. Зокрема, так звані ефекти дерегулювання не тільки призводять до розорення місцевих виробників, зростання безробіття і соціального напруження, а й позбавляють уряди цих країн здатності регулювати власну економіку, а відтак, і управляти соціокультурним простором.

Нормативно-правовий зміст поняття економічного суверенітету держави представлено двома основними елементами: суверенне право держави вільно розпоряджатися своїми ресурсами, багатствами і всією економічною діяльністю; суверенне право держави на рівноправну участь у міждержавному економічному діалозі. Важливими етапами закріплення цих положень стали Пакти про права людини 1966р., де зазначено, що «ні один народ ні в якому разі не може бути позбавлений належних йому засобів існування» (п.2 ст.1) та Хартія 1974 р., у якій визначено, що «кожна держава має і повинна вільно забезпечувати повний постійний суверенітет над усіма своїми багатствами, природними ресурсами і економічною діяльністю, включаючи право на володіння, користування та експлуатацію» (п.1, ст. 2). Водночас міжнародні норми не завжди дотримуються, і загроза ослаблення економічного суверенітету реальна перед будь-якою країною.

В економічній літературі найважливішою ознакою категорії «економічний суверенітет» прийнято називати самостійне управління економікою. Однак дана ознака є другорядною або похідною від факту наявності в руках суверенної держави, нації чи народу права власності на національне багатство, в тому числі природні ресурси, землю тощо. При цьому економічний суверенітет органічно пов'язаний з такою рисою державного суверенітету, як верховенство держави на своїй території.

У цьому контексті доречним є визначення економічного суверенітету, надане С. Мочерним: «право власності народу на національне багатство, на основі якої уповноважені народом органи влади самостійно здійснюють регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності в інтересах народу [4, с.8].

Згідно трактування Н. Юр'євої економічний суверенітет – це потенційна здатність самодостатнього стійкого і безпечного відтворення національної економіки як соціально-економічної цілісності, що саморозвивається і зміцнюється за рахунок досягнення фінансової самостійності, продовольчої самозабезпеченості, інтелектуальної достатності, технологічної самостійності та демографічної стабілізації» [10, с.17]

Український науковець О. Хорошева визначає економічний суверенітет як «суспільні відносини щодо присвоєння державою майна (власності держави), засновані на верховенстві влади й такі, що дають можливість здійснювати економічне регулювання в інтересах країни» [9, с.110].

В російській енциклопедії діалектики визначено, що економічний суверенітет - вищий ступінь

самостійності держави або окремого регіону у сфері господарської діяльності та можливість приймати самостійні рішення з питань розвитку національної економіки, а також верховенство у внутрішніх економічних справах і економічну рівноправність на міжнародній арені [2].

Основними складовими економічного суверенітету є:

- економічна незалежність як можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі в міжнародних економічних відносинах;

- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає надійність всіх елементів економічної системи, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування негативних зовнішніх факторів;

- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто прагнення самостійно захищати економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію засобів виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і кадровий потенціал держави.

Спільним у більшості визначень є зосередження проявів суверенітету навколо стосунків з іншими учасниками глобальної економіки. Такий підхід відсуває на другий план ключовий аспект – спроможність держави здійснювати суверенну політику в умовах наявності зовнішніх впливів. Адже у здобутті суверенітету власне відокремлення від впливу інших країн становить лише перший етап. Натомість його головним змістом є набуття права та можливості облаштування «життя» нації, виходячи із критеріїв оптимальності, стратегічної ефективності, першості національних інтересів.

Важливою передумовою успішного включення країни в сучасний етап глобалізації є наявність у її національній економіці стійких економічних суб'єктів, спроможних ефективно будувати свою поведінку в глобальному економічному середовищі, керуючись власними економічними інтересами, а узгодженість цих інтересів з національними набуває виняткового значення для забезпечення національного суверенітету. Глобалізація одночасно висуває додаткові вимоги щодо відповідності національної економіки потребам сучасної конкурентної боротьби на світовому ринку, надає нові потенційні можливості для побудови інноваційної моделі розвитку національної економіки та обмежує здатність держави скористатися з цих можливостей.

Водночас глобальна економіка дедалі більше обмежує можливості держави у регулюванні економічних процесів, яка унаслідок цього змушена поступатися частиною своїх політичних ініціатив новим економічним суб'єктам, а останні можуть нав'язувати власну волю самим державам і впливати на інші міжнародні організації.

Глобалізація світової економіки – найважливіший чинник розвитку сучасних економічних відносин. Економічна глобалізація є найбільшим складником процесу глобалізації, оскільки

економічні явища, що виникають у зв'язку з глобальними процесами розвитку, мають визначальний вплив на діяльність світової економічної системи, кожної окремо взятої країни та компанії тощо.

Основними суб'єктами міжнародного та внутрішнього життя, які впливають на обмеження економічного суверенітету і яким держави так чи інакше змушені поступатись своїми певними суверенними правами, є міжнародні, транснаціональні економічні та різного роду неурядові організації, державно-приватні суспільні групи, а також субдержавні суб'єкти, що вийшли на транснаціональні простори внаслідок розвитку процесів регіоналізації (зокрема, окремі регіони, кантони, республіки тощо) [3, с.16]. При цьому глобальна економіка контролюється не так державами, як могутнім капіталом, що є домінуючою економічною силою. Неабияк впливаючи на фінансову систему держави, ТНК послаблюють її економічну основу, а отже, і її саму. Діючи на території різних держав, вони при цьому контролюють величезні обсяги промислового виробництва та зовнішньої торгівлі. Їхній капітал спроможний істотно впливати на політику різних держав (на напрями політичного та економічного розвитку, результати виборчих кампаній тощо).

Протягом останніх десятиліть відбувається масштабна транснаціоналізація економіки. Нині ТНК контролюють близько половини світового промислового виробництва, 70% світової торгівлі, 80%

патентів та ліцензій. Ядро світогосподарської системи формують 500 ТНК з майже необмеженою економічною владою.

ТНК задають тон у глобальному економічному та науково - технічному розвитку, панують на найважливіших ринках товарів у формі матеріального продукту, послуг, капіталів, знань і висококваліфікованої робочої сили. За даними щорічної доповіді ЮНКТАД про світові інвестиції, в 2011 р. в світі діяло 78 тис. ТНК, які мають 780 тис. зарубіжних філій. Однак серед них справді провідну роль у світовій економіці і процесі глобалізації відіграють не більш ніж 2-3 тис. першокласних одиниць, головним чином близько 500 ТНК вищого ешелону, і 100-150 лідерів серед транснаціональних банків та інших фінансових корпорацій (ТНБ) [11].

Вони діють в міжнародних рамках правового і неправового поля, впливають на уряди, політику держав в такій же мірі, в якій суверенні держави здатні впливати на них. Діяльність ТНК настільки масштабна, що сукупні валютні резерви їх в декілька разів перевищують сукупні резерви всіх центральних банків світу. В цьому відношенні переміщення тільки 1-2% маси грошей, які знаходяться у їхньому володінні, може зміцнити паритет національних валют. Корпорації прагнуть до отримання максимального прибутку, що неминуче веде до значного зростання цін на всі види продукції.

Таблиця 1.

Окремі показники участі ТНК у міжнародній торгівлі за 2009-2010 рр. [11]

Показник	2009	2010	2009-2010
Активи, млрд дол.	11543	12075	4,6
з них за кордоном	7147	7512	5,1
Частка зарубіжних активів у загальному обсязі, %	62	62	0,3
Обсяги продажів, млрд дол.	6979	7847	12,4
з них за кордоном	4602	5005	8,8
Частка зарубіжних продажів у сумарному обсязі, %	66	64	-2,2
Кількість співробітників, тис. осіб.	15144	8726	1,8
з них за кордоном	8568	15489	2,3
Частка співробітників за кордоном у сумарному обсязі, %	57	56	-0,2

У нинішніх умовах світове господарство вибудовано у такий спосіб, що найбільші за оборотом корпорації перевищують ВВП десятків країн світу. Зокрема, General Electric має більший обсяг обороту, ніж ВВП таких розвинених країн світу, як Австрія, Швейцарія та Швеція разом узятих. У списку 100 найбільших економік світу 51 місце займають корпорації і лише 49 – країни [8, с.34].

Тенденції економічної глобалізації накладають на національну економічну політику низку обмежень. Таким чином, держава вже не є достатньо суверенною у виборі форм і методів реалізації національних інтересів.

Отже, глобалізація одночасно висуває додаткові вимоги щодо відповідності національної економіки потребам сучасної конкурентної боротьби на світовому ринку, надає нові потенційні можливості для побудови інноваційної моделі розвитку національної економіки та обмежує здатність держави скористатися з цих можливостей.

При цьому можливості створюються на

наднаціональному рівні, а їхнє використання, як і запобігання негативним наслідкам глобалізації, належать до першочергового обов'язку національних стратегій. Як було наведено вище, на сучасному етапі розвитку реалізація економічної політики держави відбувається в умовах обмеженості її суверенності. Безпосередніми джерелами цього обмеження є [7, с.73]:

- зобов'язання, накладені на країну через її членство у міжнародних організаціях та/або міждержавних об'єднаннях або взяті на певний період як умова отримання фінансових ресурсів;
- імпортно- (експортно-) залежність, сформована як через природну залежність від ввезення ресурсів (відсутність енергоресурсів, несприятливі умови для сільгоспвиробництва тощо), так і в рамках економічно обгрунтованого міжнародного поділу праці;
- відчутна частка іноземного капіталу у вигляді прямих або портфельних інвестицій, завдяки чому інтереси інвесторів можуть прямо (через лобіювання відповідних заходів) чи опосередковано (уникнення

ризиків «втечі» капіталу» або надмірної репатріації прибутків) впливати на економічну політику держави;

- «космополітизація» влади як зосередженість на адаптації економічної політики до міжнародних «стандартів» при нехтуванні специфічними потребами національної економіки.

У забезпеченні практичної реалізації державного суверенітету пріоритетами стають зміцнення національної конкурентоспроможності й забезпечення економічної безпеки країни в умовах збільшення відкритості національної економіки

Розглядаючи зовнішній аспект суверенітету, слід наголосити, що «будь-який суверенітет прагне до розширення своїх кордонів і може бути стриманий тільки іншими прилеглими до його меж та пропорційними йому суверенними силами [1, с.23]. Держава не повинна забути про свої геополітичні інтереси, адже країни-сусіди можуть проявляти милітаризм та агресивність, а відтак навіть в умовах глобалізації ніхто не скасовував законів геополітики.

За сучасних глобалізаційних процесів роль національної держави залишається важливою, проте це не зменшує до неї вимог щодо пошуку нових рішень і моделей функціонування. З метою ефективного реагування на зміни у світі сучасні демократичні режими використовують три основні інструменти. У внутрішній політиці – корпоративізм і націоналізм, а в зовнішній – міжнародне управління [5, с.88].

Існує цілий набір методів, з допомогою яких держава захищає економічний суверенітет і забезпечує задоволення своїх національних інтересів. Важливими складовими елементами економічної діяльності держави є право визначати ціни на експортуючі ресурси і товари; здійснювати ефективно митне регулювання; здійснювати ліцензування експортно-імпорتنних операцій. Важливими є побудова ефективних державних структур, які будуть мати можливість функціонувати поряд з приватними компаніями; створення системи якісного державного управління в правоохоронній, податковій, судовій, митних сферах; стимулювання всіх законних видів національного бізнесу, національного виробництва, відтворення; використання грошово-кредитної політики для стимулювання національного економічного розвитку; розвиток емності внутрішнього споживчого ринку; підтримка і розвиток національних фінансових інститутів; розвиток і зміцнення оборонного комплексу країни.

Протягом останніх десятиліть спостерігається утвердження глобальної регулюючої ролі міжнародних економічних і фінансових організацій (СОТ, МВФ, МБРР, та ін.). Особливу роль в переході світового господарства до стадії економічної глобалізації відіграло формування на базі ГАТТ Світової організації торгівлі (СОТ), що почала свою діяльність в 1995 р. і нараховує до весни 2014 р. 159 учасники. Якщо ГАТТ поширював свою регулюючу діяльність головним чином на світову торгівлю товарами у формі матеріального продукту, то до компетенції СОТ відноситься також регулювання торгівлі послугами (ГАТС), захисту прав інтелектуальної власності та торгівля ними (ТРИПС), торгових аспектів

інвестиційних заходів (ТРИМС). Таким чином, СОТ у набагато більшій мірі покликана відповідати суті глобалізації.

Зменшення економічного суверенітету національними економіками зумовлено також охопленням регіональною інтеграцією всіх найважливіших економічних регіонів світу (ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЕС, ЄврАзЕС, СНД та ін.) Оскільки інтеграція носить регіональний характер, вона, на перший погляд, суперечить економічній глобалізації, що охоплює весь світ. Дійсно, члени регіональних інтеграційних угруповань надають один одному взаємні пільги, які служать для них привілейованим інструментом в конкурентній боротьбі з суперниками з третіх країн. Разом з тим об'єднання окремих, раніше більш-менш розрізнених країн у регіональні інтеграційні блоки сприяє «зчепленню» - через взаємодію цих угруповань - всіх основних учасників світогосподарських відносин.

При цьому окремі інтеграційні угруповання виступають як члени впливових глобальних економічних організацій. Так, не тільки окремі країни ЄС, але і Євросоюз як міжнародна організація є членами СОТ. Це сприяє інтенсифікації процесу лібералізації світової торгівлі в рамках СОТ, тобто сприяє подальшому розгортанню глобалізації в цілому.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Очевидно, що процеси глобалізації та інтеграції, що відбуваються в сучасному світі, призвели до зміни основних і раніше існуючих світоглядних парадигм. З усього комплексу питань, пов'язаних з проблемою економічного суверенітету, одним з основних стало питання про його значення і роль в результаті трансформацій, які є наслідком впливу процесів глобалізації.

Об'єктивний і природний процес глобалізації та інтеграції розвивається внаслідок існування національних держав, роль яких стає все більш важливою. Вимоги глобалізації посилюють взаємозалежність держав, ведуть до розширення повноважень міжнародних, неурядових та інших організацій, а також інтеграційних об'єднань, що сприяє співпраці, захисту і втіленню їх національних інтересів і досягненню загальних цілей, сприяє реалізації державами їхніх суверенних прав.

Таким чином, процеси глобалізації зменшують економічний суверенітет як атрибут влади національних держав і потенціал в галузі економічного регулювання, що проявляються в зростаючій залежності від вітчизняних та іноземних ТНК. Нинішні ТНК п'ятого покоління, що відносяться до вищого ешелону такого роду корпорацій, функціонують як автономні економічні суб'єкти, що визначають стратегію і тактику своєї світогосподарської поведінки незалежно від правлячих в своїй країні політичних еліт, які скоріше або залежать від них, або змушені враховувати їх інтереси. Цей процес, що суперечить принципам побудови демократичної держави, менш чітко проглядається в США та інших країнах

«золотого мільярда» і, навпаки, більш очевидний у країнах зі слабкими економічними і військово-політичними відносинами. Іншими словами, склалося досить гостре протиріччя між глобалізацією і національним суверенітетом багатьох держав.

Перспективи подальших досліджень. Необхідним є подальше дослідження системи критеріїв забезпечення економічного суверенітету національних економік в умовах посилення інтернаціоналізації та взаємозалежності країн світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Исаев И. А. Господство: очерки политической философии. / И. А. Исаев – М.: Норма, 2008. – 352 с.
2. Экономический суверенитет: общая аналитика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dialectics.ru/520.html>.
3. Куян І. Чи послаблює глобалізація суверенітет національних держав / І. Куян // Віче. – Київська правда. – 2009. – №12. – С. 15-18.
4. Мочерний С. Національний та економічний суверенітет країни / С. Мочерний // Економіка України. – 2005. – №10. – С. 4-13.
5. Национальное государство в условиях глобализации // Государственная служба за рубежом. Реферативный бюллетень. – №3 (53). – М.: Издательство РАГС, 2004. – 185 с.
6. Незалежність України в глобалізованому світі: вектори ХХІ століття: зб. Матеріалів міжнар. Наук. Конф. (Київ, 22 серпня 2011 р.) / упоряд. Я. А. Жаліло, С. О. Янішевський. – К.: НІСД, 2011. – 192с.
7. Покришка Д. С. Економічні засади державного суверенітету в глобалізованому світі // Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2011. – №2. – С.73-83.
8. 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 екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.
9. Хорошева А. С. Сущность экономического суверенитета: политэкономический аспект / А. С. Хорошева // Економіка і організація управління. – 2010. – № 1. – С. 110.
10. Юрьева Н. П. Национальный экономический суверенитет в условиях глобализации: дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Юрьева Н. П. – Москва, 2009. – 212 с.
11. Комісія ООН з торгівлі і розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

Пугачевская Екатерина Йожефовна

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье исследовано проблематику обеспечения экономического суверенитета вследствие влияния глобализационных процессов. Рассмотрено подходы к трактовке категории «экономический суверенитет» и определена его структура. Оценены последствия глобализации для национальных экономик с позиций уровня экономического развития и участия страны в международном разделении труда.

Ключевые слова: *экономический суверенитет, глобализация, зависимое развитие, экономическое развитие, национальная экономика*

K. Pugachevska

THE ECONOMIC SOVEREIGNTY OF A COUNTRY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The problems of economic sovereignty support as a result of globalization processes have been investigated in the article. The key approaches to the interpretation of the category "economic sovereignty" have been determined and its structure has been defined. The consequences of implications of globalization for national economies from the views of level of economic development of a country and its participation in the international division of labor have been estimated.

Key words: *economic sovereignty, globalization, dependent development, economic development, national Economy.*

Одержано: 08.06.2014 р.

ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

В статті розглядаються особливості здійснення менеджменту підприємницької діяльності у сфері агротуризму та сільського зеленого туризму. На основі наукових підходів зарубіжних та вітчизняних вчених уточнюються та обґрунтовуються поняття "менеджмент" та "управління". Наголошено на важливості задіяння методу SWOT-аналізу, який є актуальним при формуванні бізнес-ідеї у процесі узагальнення і обробки інформації щодо наявності агротуристичного потенціалу.

Ключові слова: менеджмент, управління, підприємницька діяльність, агротуризм, сільський зелений туризм, метод SWOT-аналізу, агро туристичний потенціал, бізнес-ідея.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку, людство зіткнулось із низкою криз: ресурсною, економічною, фінансовою, соціально-економічною, морально-етичною. Деградація ресурсного потенціалу біосфери і загострення кризової екологічної ситуації як в окремих регіонах, так і в світі загалом, дає підстави говорити про зростання попиту на екологічно чистий продукт у всіх формах його вираження. Сільський зелений і екологічний туризм являється тим, що дає змогу торкнутись туристам до природного ресурсу, який не зазнав впливу техногенного розвитку з одного боку; а з іншого, дати місцевим жителям стимул до збереження ресурсного потенціалу регіону і суспільного розвитку в «партнерстві» з природою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою теоретичних і практичних проблем розвитку сільського туризму займалось багато зарубіжних і вітчизняних учених. Серед них варто виділити Я. Вербке, М. Джевецького, М. Дембневську, А. Каннона, В. Мідлетона, Н. Ротге. Дослідження особливостей становлення агротуризму, підходи до класифікації і принципів функціонування підприємств у галузі зеленого туризму викладені у працях таких українських авторів, як В. І. Бірковича, В. П. Васильєва, О. Ю. Дмитрука, Ю. В. Зінько, О. М. Капітанця, В. Ф. Киф'яка, М. М. Костриці, Т. Ю. Лужанської, О. О. Любіцевої, С. С. Махлинця, Г. І. Михайліченка, Х. Й. Роглева, М. Й. Рутинського, Л. І. Тебляшкіної, Т. І. Ткаченка.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових досліджень, присвячених особливостям процесу управління підприємницькою діяльністю у сфері сільського туризму, існують питання, які є актуальними в сучасних умовах. На сьогодні важливим є дослідження засад менеджменту у сфері сільського туризму з метою забезпечення її збалансованого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності понять "менеджменту" та "управління" підприємницької діяльності у сфері сільського туризму, а також окреслення його ролі у

процесі формуванні ефективної господарської системи.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Менеджмент обумовлюється сукупністю принципів, методів, засобів, функцій і форм управління організаціями, установами з метою реалізації стратегічних планів, досягнення ефективності виробництва і збільшення прибутку, а також керівництвом (управлінням) підприємством (фірмою) [1]. Управління як економічна категорія представляє особливу форму економічних відносин, що впливають на процеси, об'єкт чи систему, аби зберегти її стійкість, або перевести в інший стан відповідно до поставлених цілей [2, с. 131].

Сутність управління визначається об'єктом та суб'єктом управління. При цьому об'єкт управління є підсистемою, якою управляють; це підприємства, організації, засоби і фактори виробництва, елементи соціальної сфери, в яких зосереджена або на яких спрямована економічна діяльність, що являє собою певну сторону економічних інтересів і відносин. [3, с. 604]. А суб'єкт управління є підсистемою, яка управляє: апарат управління, особи, які здійснюють економічну, господарську діяльність, а також підприємства, фірми, компанії, держава, міжнародні фінансово-кредитні установи та інші. Суб'єкт і об'єкт є органічно взаємопов'язаними [2, с. 514].

Управління підприємством означає раціональний розподіл ресурсних можливостей і їх корисної реалізації для отримання прибутку, що сприяє розвитку інфраструктурної системи в цілому. Керівництво сільськогосподарського підприємства в галузі зеленого туризму вимагає певних концептуальних підходів в силу особливостей, якими наділений цей вид туристичних послуг. Управління підприємством, що спеціалізується на наданнях послуг сільського туризму, має характерні особливості в силу свого становища у осередку економіки і правового регулювання цього виду підприємницької діяльності в нашій країні, суттєво відрізняючись

організаційною структурою діяльності від інших галузей особливою формою забезпечення атракції.

Завданням підприємця у сфері сільського туризму є не тільки виявлення загальних тенденцій і закономірностей розвитку бізнесу, але й знаходження специфічних особливостей функціонування механізму діяльності підприємства. Власники агроосель чи агросадіб повинні сформувати таку систему управління, яка б забезпечила високу ефективність їх роботи, конкурентоздатність і стійке положення на ринку, поєднуючи сільськогосподарську виробничу діяльність із наданням послуг відпочинкового характеру для туристів [4, с. 90].

Менеджмент агротуризму передбачає обґрунтування факторів, які впливають на потенційні вигоди у функціонуванні агроосель сільських районів, серед яких можна виділити одні з найважливіших, а саме: вивчення попиту та потреб на турпослуги; організація системи співробітництва туристичних підприємств, що обумовила створення «трудових спілок» між суб'єктами господарювання в сільському зеленому туризмі та суміжних галузей, що спричиняє формування кластерів; збут турпослуг, пошук і приваблення потенційних клієнтів; планування атракцій з врахуванням особливостей місцевої культури та забезпечення максимально високого рівня надання послуг; поєднання сільськогосподарської діяльності з наданням туристичних послуг; рекламно-інформаційна діяльність.

Метою менеджменту сільського зеленого туризму є довготермінова підтримка сталості й динаміки розвитку бізнесу, шляхом реалізації особливостей місцевої культури та навколишнього середовища через механізми створення конкурентоспроможних специфічних споживчих благ та послуг на засадах забезпечення необхідного рівня якості умов надання предмету туристичного попиту.

Туризм може виступати важливим джерелом забезпечення трудової зайнятості для сільських громад, особливо для тих, які знаходяться в демочі агродепресивних та економічно відсталих районах.

Помилковою є думка, що робочі місця в агротуристичному сервісі здебільшого не вимагають особливих навиків та високої кваліфікації. У досліджуваній сфері необхідно володіти знаннями щодо особливостей ведення сільського господарства, раціонального природокористування, збереження навколишнього природного середовища тощо. Корінні мешканці, зазвичай, наділені навичками екскурсовода-провідника та майстерністю кустарних промислів, притаманних тій чи іншій місцевості. Важливим питанням є адаптація традиційного домашнього господарства і ведення сільськогосподарської діяльності в цілому до екскурсійної туристичної атракції з наданням різноманітних послуг відвідувачам (рекреантам), що сприятиме диверсифікації доходів сільського підприємця.

Можна виділити кілька видів підприємств (фірм) у сфері сільського туризму:

підприємство, яке діє як окрема цілісна туристична фірма із специфічними атракціями властивими сільському туризму і прямо зорієнтовані на надання туристичних послуг із сформованими програмами відпочинку для клієнтів (туристичні агрооселі, ферми екзотичних істот і т.п.);

сільські садиби, власники яких основною діяльністю мають сільськогосподарське виробництво, проте можуть прийняти у себе в будинку відвідувачів, надавши їм тимчасове житло, їжу, можливість попрацювати по домогосподарству, а також ознайомитись з особливостями місцевої гостинності.

У сільському туризмі доцільним є чіткий розподіл щодо господарських підприємств з туристичним нахилом і звичайних сільських садіб, оскільки у сільській місцевості не всі мешканці можуть займатись підприємництвом, однак виявляти гостинність, приймаючи гостей на сезонній основі, цілком можливо для більшості сільського населення. При цьому потрібно акцентувати увагу на забезпеченні надання якісних послуг у сфері сільського туризму.

Сільський туризм спонукає місцеві громади не тільки до відбудови місцевих, регіональних історичних пам'яток та місцевої культури в сільських районах, але й сприяє створенню нових визначних пам'яток та місць з метою покращення атракційності, що може забезпечити більший притік туристів. Активізація масового туризму на селі, окрім покращення відповідної інфраструктури, надає імпульс для розвитку трудомістких і нетрадиційних сільськогосподарських виробництв, або ж сприяє їх відродженню. Для прикладу: створення лосиної ферми, розведення страусів, створення пасік, рибників для риболовлі форелі та інше.

Основним суб'єктом туристичної діяльності у забезпеченні відпочинку на селі виступає сільська родина, яка надає туристичні послуги, зокрема житло, забезпечує харчування екологічно чистими продуктами, переважно виробленими у домогосподарстві, допомагає організувати дозвілля, забезпечує безпеку відпочинку тощо. Кожна родина, що працює у сфері сільського туризму, є міні-туроператором, оскільки формує власний продукт. З метою приваблення туристів необхідно подбати про змістовне дозвілля відпочиваючих. Господар повинен мати кілька варіантів організації дозвілля відпочиваючих, бути готовим показати власне господарство, розповісти про особливості його ведення, історію села, краю, географічні особливості, визначні пам'ятки, традиції, звичаї тощо, надати необхідний інвентар, виконувати роль провідника й екскурсовода. Виникає проблема освіти господарів: вони повинні знати свої права і обов'язки, володіти основами бухгалтерського обліку, вміти надати першу медичну допомогу, бути краєзнавцями [5, с. 91].

Важливим механізмом менеджменту сільського зеленого туризму є налагодження діалогу й партнерства між бізнесом, спілками власників і громадськими інститутами, адже зрозуміло, що туристичні підприємства, які здебільшого знаходяться у статусі малих, самотужки не можуть розв'язати проблему накопичення достатніх інвестиційних ресурсів для повноцінного виконання і розвитку туристичного потенціалу територій. Тому провідна роль у розвитку цього процесу, повинна належати регіональним органам управління, які докладатимуть зусилля для розвитку галузі і залучення інвестиційного капіталу як вітчизняного, так і іноземного з метою створення сучасної інфраструктури індустрії відпочинку.

Негативними факторами впливу, що ускладнюють формування ефективного підприємницького середовища у сфері розвитку агротуризму є: необізнаність суб'єктів підприємницької діяльності щодо ведення туристичного бізнесу в умовах ринкового середовища; сезонність попиту на турпослуги; незначна кількість бізнесменів з підприємницькими здібностями; несприятлива для розвитку бізнесу ситуація в країні пов'язана із корупційністю різного роду ревізуючих державних установ, починаючи із податкової, санітарно-епідеміологічної служби тощо; відсутність інституційного забезпечення регулювання сфери агротуризму, що визначає статус сільського туризму і його регулювання у системі державного відтворення; податковий тиск, передусім на початковому етапі, що гальмує підприємницьку діяльність у сфері сільського туризму; незадовільна транспортна інфраструктура; недостатність фінансових ресурсів для упорядкування системи інфраструктури, що сприятиме веденню бізнесу в галузі сільського туризму, а також можливостей надання позик кредитними установами, які здебільшого надаються підприємствам із стійким положенням на ринку і фінансовою рентабельністю.

У процесі окреслення стратегічних пріоритетів розвитку агротуристичного господарства доцільним є проведення SWOT-аналізу, як методу експертної оцінки соціально-економічної ситуації на місцях й з'ясування ключових напрямів менеджменту сільського туризму. Однак, більшість сільських мешканців не володіє особливими знаннями у проведенні подібних науково обґрунтованих оцінок, а керується методом співставлення наявних можливостей і загроз, а також отримання прибутку у процесі здійснення туристичної діяльності. SWOT-аналіз є актуальним при формуванні бізнес-ідеї у процесі узагальнення і обробки інформації щодо наявності агротуристичного потенціалу. При цьому необхідно є консультація спеціаліста, який володіє інформаційними знаннями у досліджуваній сфері.

За допомогою методу SWOT-аналізу можна визначити як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на успішне ведення туристичного

бізнесу, і сприяє окресленню можливостей ресурсного потенціалу та визначення пріоритетних напрямів перспективного розвитку. Аналіз спрощує ідентифікацію сильних сторін і можливостей, які потрібно використати, а також слабких сторін і загроз, які потрібно подолати. Завдяки правильному визначенню сильних сторін і можливостей власник агрооселі може порівняти стратегічні альтернативи, зробити обґрунтований вибір і конкретизувати стратегію дій, сформувати нові концепції і плани [4]. Однак, для здійснення відміченого аналізу виникає потреба кваліфікованої інформаційної підтримки суб'єктів господарювання, передусім початківців.

Менеджмент та організація сільського туризму пов'язані з потребою у різного роду посередниках – надавачів туристичних послуг, оскільки приватний господар не може повною мірою охопити та забезпечити різноманітні потреби споживача. Відповідно, виникає необхідність тісних зв'язків з постачальниками, торговими посередниками, фінансово-кредитними установами, супутніми обслуговуючими організаціями [4].

Масовий потік туристів та рекреантів може порушувати рівновагу екосистеми [6]. Тому необхідно розробити заходи запобігання перевантаження, регламентування рекреаційної місткості, побудови прогнозів потоків туристів та рекреантів, розвивати законодавчу базу у сфері туристично-рекреаційного бізнесу, задіяти ефективні механізми управління туристичною діяльністю на природно-заповідних територіях, екосистемах, залучення різних джерел фінансування, зокрема довгострокового, впровадження інноваційних проєктів у розвиток інфраструктури туризму та рекреації відповідно до міжнародних стандартів, розширення асортименту туристично-рекреаційних послуг, стимулювання розвитку туристичної діяльності з пріоритетною орієнтацією на екологічний, у тому числі сільський зелений туризм, традиційних народних промислів, вироблення екологічно чистих продуктів харчування, оздоровчих та лікувальних трав'яних сумішей, предметів побуту з регіональною символікою, проведення еколого-освітньої діяльності, прокладання екологічних маршрутів, поліпшення облаштуваності території місцями для паркування транспорту, створення пішохідних зон, музейних експозицій і копій визначних пам'яток, рекламно-інформаційного забезпечення використання природних ресурсів, інформаційних матеріалів і центрів, у тому числі для попередження про небажаність відвідувань у період максимального завантаження, використання маркетингу, супровід груп гідями, інструктаж гідів, екскурсіводів і туроператорів тощо.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Різноманітний за своїми різновидами туризм став невід'ємним явищем сучасного життя. В

усьому світі він є визнаним і вагомим чинником економічного розвитку. Феномен туризму постійно розвивається, адже він є соціальним за своєю природою. Внаслідок підвищення життєвих стандартів і збільшення часу для відпочинку працюючого населення туристська активність має тенденцію до зростання. Ця тенденція поширюється і охоплює дедалі більші верстви суспільства.

Загалом, аналізуючи ситуацію, що склалася в нашій країні, можна стверджувати, що розвиток підприємництва в індустрії гостинності представляє собою складний і трудомісткий процес, що супроводжується численними проблемами.

Вплив агротуризму на розвиток сільських територій країни вимагає виваженої оцінки і

підходів до вивчення проблем, оскільки кожен регіон володіє певними притаманними йому особливостями ведення господарства і культурними надбаннями, які, за умови ефективної реалізації, здатні підтримувати малий та середній бізнес, що є базовою основою стабільності економічного розвитку.

Науково обґрунтований підхід до формування малого та середнього бізнесу на селі дозволяє ефективніше використовувати наявні ресурси, збільшити коефіцієнт віддачі з реалізації від вироблення сільськогосподарської продукції та покращити розвиток комплексної інфраструктури туристичної галузі і, зокрема, сільського туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.studentbooks.com.ua/content/view/36/39/>.
2. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія [Текст]: У трьох томах. Т.3. / С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
3. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія [Текст]: У трьох томах. Т.2. / С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
4. Мельниченко С. В. Особливості функціонування інформаційного ринку в туризмі / С. В. Мельниченко // Структурно-інституційні зміни та інвестиційно-інноваційний розвиток регіону: XVI Міжнар. наук.-практ. конф., 17-18 трав. 2007 р. – Чернівці, 2007. – С. 287-290.
5. Лужанська Т. Ю. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи: [навч. посібник] / Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець, Л. І. Тебляшкіна; за ред. д.г.н., проф. Волошина І. М. – К.: Кондор, 2008. – 385 с.
6. Мольчак Я. О. Річки Волині / Я. О. Мольчак, Р. В. Мікас. – Луцьк: Надтир'я, 1999. – 176 с.

Волошенко Сергей Сергеевич

ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА

В статье рассматриваются особенности осуществления менеджмента предпринимательской деятельности в сфере агротуризма и сельского зеленого туризма. На основе научных подходов зарубежных и отечественных ученых уточняются и обосновываются понятия "менеджмент" и "управление". Подчеркнута важность задействования метода SWOT-анализа, который является актуальным при формировании бизнес-идеи в процессе обобщения и обработки информации о наличии агротуристического потенциала.

Ключевые слова: менеджмент, управление, предпринимательская деятельность, агротуризм, сельский зеленый туризм, метод SWOT-анализа, агро туристический потенциал, бизнес-идея.

S. Voloshenko

PRINCIPLES OF MANAGEMENT BUSINESS IN RURAL TOURISM

The article deals with the peculiarities of management in business activities in the field of agro-tourism and green tourism. The concept of "management" has been clarified and justified based on scientific approaches of foreign and domestic scientists. The importance of method invocation SWOT-analysis, which is important when forming a business idea in the synthesis and processing of the availability of agro-tourism potential, has been emphasized.

Key words: management, entrepreneurship, agro-tourism, Green tourism, SWOT-analysis method, agro tourism potential business idea.

Одержано: 23.06.2014 р.

РОЗДІЛ II

РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 338.1:338.23

Іртищева Інна Олександрівна,
*д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова*
Стегней Маріанна Іванівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ ЗАКАРПАТТЯ В КОНТЕКСТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті обґрунтовані теоретичні та прикладні засади сталого розвитку територіальних одиниць. Охарактеризовані основні напрямки розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області. Окреслено генезис екологічної компоненти сталого розвитку. Пояснено особливості соціалізації політики розвитку. Виявлені перспективні напрямки подальших досліджень соціально-економічного розвитку у поєднанні із збереженням екологічної безпеки. Розглянуто особливості адаптації вітчизняної політики до вимог спільної екологічної та соціальної політики Європейського Союзу

Ключові слова: *сталий розвиток, територіальні одиниці, екологічна безпека, соціалізація, євроінтеграція.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси України тісно пов'язані із внутрішніми процесами, що формують сучасну розвинену державу, здатну забезпечувати свої національні інтереси. Актуальними напрямками державного регулювання є забезпечення еколого-соціальної компоненти поряд із економічним розвитком. Стрімкий індустріальний розвиток цивілізації почав вичерпувати існуючу ресурсно-екологічну базу, що може прискорити епоху глобальної кризи, яка охопить різноманітні аспекти людського життя. Формування механізмів регулювання економічного розвитку та заходів попередження розгортання цієї кризи є одним з найголовніших завдань для України та всього людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема бережливого ставлення до природи піднімалася у працях вчених філософів різних епох, серед яких: Аврелій Марк, Бекон Ф., Декарт Р., Руссо Ж.-Ж. та інші. Про перевагу екологічних критеріїв над економічними писали відомі англійські вчені Д. Пірс та К. Тернер. Питання сталого розвитку територіальних одиниць України та транскордонного

співробітництва розглядаються провідними вітчизняними вченими: Баян А. В., Вахович І. М., Геєць В. М., Зверяков М. І., Кваснюк Б. Є., Потапенко О. М., Стройко Т. В., Хвесик М. А., Хлобистов Є. В. та ін. У цих роботах закладене вагоме теоретичне, методичне та прикладне підґрунтя для дослідження проблем формування сталого розвитку територіальних одиниць. Проте в Україні поки що відсутнє єдине бачення системного підходу щодо управління та методичних основ формування феномену еко-соціально-економічного або сталого розвитку територіальних одиниць, не визначені технології розробки стратегій і пріоритетів екологічно безпечного соціально справедливого економічного розвитку, методи оцінювання ефективності досягнення цілей та інструменти їх реалізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та прикладних засад сталого розвитку територіальних одиниць Закарпаття у контексті транскордонного співробітництва, а також у виявленні перспективних напрямків подальших досліджень державного регулювання еко-соціально-економічного розвитку на основі аналізу наукової літератури українських і зарубіжних вчених.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Історія євроінтеграції Закарпаття налічує кілька століть, протягом яких наші пращури успішно господарювали в самому центрі Європи, не зважаючи на хід політичних процесів. За неповні 100 років Закарпаття перебувало в складі шести країн. У зв'язку з сучасними євроінтеграційними процесами для Закарпаття великого значення набуває діяльність у сфері транскордонного та міжрегіонального співробітництва.

На сьогоднішній день основні напрямки розвитку транскордонного співробітництва Закарпаття визначаються «Програмою розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011-2015 роки», схваленою розпорядженням голови обласної державної адміністрації від 10.12.10 р. №827 [1].

Основою для співробітництва є діюча нормативна правова база і укладені угоди про співробітництво на рівні областей, міст, районів. У першу чергу – це угоди між Закарпатською облдержадміністрацією і сусідніми регіонами країн-членів Європейського Союзу. На виконання цих угод проводяться засідання Міжурядових комісій з питань

транскордонного співробітництва, вирішуються проблемні питання та розробляються концепції співробітництва. На сьогоднішній день область має понад 185 двосторонніх угод про співробітництво та добросусідство з населеними пунктами більш ніж 15 країн світу, серед яких Угорщина, Словаччина, Румунія, Польща, Австрія, Фінляндія, США, ФРН та ін.

Здійснюється активне співробітництво, в рамках Карпатського регіону, з окремими регіонами країн ЄС, з повітами Марамуреш та Сату-Маре (Румунія), Саболч-Сатмар-Берег та Гевеш медье (Угорщина), Кошицьким та Пряшівським самоврядними краями (Словаччина). Підкарпатським воєводством (Польща), регіоном Оберфранкен (Німеччина), краєм Височіна (Чехія) та Вуковарсько-Сремською жупанією (Хорватія). Також підписано Протокол намірів з Ханти-Мансійським автономним округом-Югри (Росія) та Угоду з Боршод-Абауй-Земплен медье (Угорщина), підписано протокол намірів з Киргизькою Республікою. Цього року планується підписання нових угод з регіоном Південний Тіроль (Італія) та федеральною землею Бургеландом (Австрія).

Таблиця 1.

Базова інформація про членів Міжрегіональної Асоціації «Карпатський Єврорегіон» [3]

Країни-члени	Регіони	Населення (млн. осіб)	Площа, км ²
Польща	Підкарпатське воєводство	2 370 654	18683
Румунія	округи Сату Маре, Марамуреш, Бігор, Сучава, Ботошань, Зілаг, Харгіта	2 274 016	27104
Словаччина	Кошицький та Прешівський краї	1 111 177	10459
Угорщина	області: Боршод-Абауй-Земплен; Гайду-Бігар; Гевеш; Яс-Надькун-Солнок; Саболч-Сатмар-Берег; а також міста з обласним статусом: Мішкольц; Дебрецен; Егер; Ниредьгаза.	2 609 114	28639
Україна	Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька області	6 429 900	59000

Згідно з даними Офіційного сайту Закарпатської облдержадміністрації від 8 лютого 2014 року, протягом 2013 року підписано [1]:

– Меморандум про розвиток тристоронніх відносин і співробітництва між Закарпатською обласною державною адміністрацією (Україна), Пардубицьким краєм (Чеська Республіка) та Пряшівським самоврядним краєм (Словацька Республіка);

– Угоду про співробітництво між Закарпатською обласною державною адміністрацією (Україна) та Урядом Автономного краю Воєводина (Республіка Сербія).

Вагоме значення для транскордонного співробітництва регіонів, розташованих на західних кордонах Росії, Білорусії, України та Молдови, має програма TACIS Cross-Border Cooperation (CBC) метою, якої є підтримка діяльності у таких сферах, як: адміністративні реформи; місцевий економічний розвиток; захист навколишнього середовища та підвищення ефективності використання енергії; соціальний розвиток.

Транскордонне співробітництво в плані реалізації політики ЄС здійснюється в рамках Ініціативи INTERREG, мета якої – субсидювання та стимулювання транснаціональної та міжрегіональної співпраці, яка здійснюється через кордони та сприяє гармонічній підтримці розвитку. Також слід зазначити, що в межах даної програми до цієї пори діє Угода про ІНТЕРРЕГІО – про трілатеральне співробітництво Закарпатської області (Україна), Сату-Марського повіту (Румунія) та області Саболч-Сатмар-Берег (Угорщина), укладена 6 жовтня 2000 року. ІНТЕРРЕГІО на транскордонних територіях України, Румунії та Угорщини реалізує розвиток у наступних напрямках: Європейський транспортний коридор; економіка та іноземний туризм; збереження спільних культурних спадщин; охорона природи, навколишнього середовища та природних ресурсів.

Стосовно малого і середнього бізнесу та території Закарпаття діє проект Підтримка МСБ – транскордонне ділове співробітництво в Ужгороді, який спрямований на стимулювання процесу реформ у сфері МСБ в Україні. Мета даного проекту: зміцнення

сектору МСБ та економічного співробітництва між Закарпатською областю та прикордонними регіонами Угорщини, Румунії, Польщі та Словаччини.

Отже, Карпатський регіон можна вважати особливою територією, завдяки своєму геополітичному розташуванню, оскільки він знаходиться на перетині кордонів п'яти сусідніх держав: України, Угорщини, Румунії, Польщі та Словаччини. Унікальність регіону підтверджується тим, що природа цих зв'язків носить характер не імперативного походження, а взаємовідносини сформовані внаслідок потреб населення, що проживає на цій території та історичних процесів. На території регіону відбувається процес співпраці не лише на регіональному рівні, але й робить можливою співпрацю в межах загальнонаціональних заходів і програм між Україною, Польщею, Румунією, Угорщиною та Словаччиною.

В науковій літературі існує багато трактувань феномену сталого розвитку. Під сталим розуміють підтримуваний еколого-економічний розвиток, що не загрожує майбутнім поколінням, підтримує відновлення існуючих ресурсів. Сталий розвиток у формулюванні ООН на конференції у Ріо-де-Жанейро – це розвиток суспільства, що дозволяє задовольнити потреби нинішнього покоління, не наносячи при цьому шкоди можливостям майбутніх поколінь для задоволення їхніх потреб [3].

Забезпечення сталого розвитку залежить від низки чинників та умов. Одне із вагомих місць у системі цих чинників належить екологічному фактору, посилена увага до якого пояснюється підвищенням рівня антропогенного навантаження на довкілля, стрімким розвитком науково-технічного процесу. Сучасний екологічний стан пов'язаний із негативними змінами навколишнього середовища: значним зменшенням біопродуктивності і біорізномаяття, руйнуванням природних екосистем, частими природними та техногенними катастрофами, глобальними епідеміями, катаклізмами, демографічними, енергетичними та продовольчими проблемами. Все це межує зі знищенням середовища існування людства.

Взаємодія людини і природи є фундаментальною умовою існування суспільства. Закономірності сукупного, взаємоповнюючого розвитку населення і природи формують певний простір, де особливості життєдіяльності першої компоненти стають умовами відтворення другої, їх взаємодія здійснюється в межах соціальної сфери, і як наслідок, підпорядковується її законам. Населення як складова суспільства розвивається за законами, обумовленими соціальними процесами. Населення є лише споживачем і регулятором відтворення природних благ. А природне середовище, в свою чергу, впливає на людство, і пояснюється це тенденціями розвитку суспільства.

Тому дослідження феномена сталого розвитку територіальних одиниць України повинне відбуватись у напрямку пошуку механізмів узгодженості дій соціальних, природних та економічних законів на різних етапах розвитку суспільства. Обов'язковими

компонентами сталого розвитку вважають екологічну, соціальну та економічну складову.

На домінантність екологічної компоненти розвитку суспільства звертали увагу ще мислителі античного світу, які вважали, що гармонія у взаємодії людини з природою досягається тоді, коли вона наслідують закони природи, не порушує її рівноваги. Ще імператор Риму, філософ Марк Аврелій писав, що людина як істота розумна повинна увесь час діяти таким чином, щоб зберігати рівновагу між собою і природою. У праці "Наодинці з собою. Роздуми" він зазначає, що якщо ти взяв щось у природи, то повинен повернути стільки ж, а якщо повернеш більше, то зробиш добро не лише для сучасників, але й для майбутніх поколінь, які з вдячністю будуть користуватись тими благами природи, які ти їм передав [4, с. 14].

У середньовічній християнській культурі було суперечливе трактування природи. З одного боку - природа наділялася більш низьким, ніж сама людина, становищем, оскільки лише людина наділена душею. З іншого – існувало розуміння природи як божественного творіння. Вважалось, що Бог, дав людям дві книги: священне писання і книгу природи.

В епоху Відродження (XIV – XVII століття) відбувається усвідомлення людьми необхідності гармонійного та збалансованого співіснування з навколишнім середовищем. Суспільство починає звеличувати красу навколишньої природи, трактувати її як джерело радості.

Із закликом ставитися до природи як до приятеля, а не як до ворога, виступає мислитель Нового часу Ф.Бекон [5]. На його думку, природу перемагають, лише підкорюючись її законам. Гармонізацію взаємодії в системі "людина – природа" він тісно пов'язує з науково-технічним прогресом, який здатний змінити природу, вдосконалити її. Змістом праць Ж.-Ж. Руссо є повернення до життя на лоні природи в первісному його значенні. "До тих пір, поки люди зберігали свою первісну невинність, їм не потрібне було ніяке керівництво, окрім голосу природи..." [6, с. 48].

Проте, серед мислителів Нового часу зароджуються різні течії. Якщо для Ф.Бекона людина це "слуга і тлумач" природи, то Р. Декарт [5] уже розглядає людину як "господаря і повелителя" природи. Тобто у поглядах філософів Нового часу вже зароджуються тенденції збалансування взаємодії людини та навколишнього середовища з поєднанням розвитку науково-технічного прогресу, тобто зароджується прогресивний напрямок відносин між людиною та природою.

Отже, погляди на взаємовідносини людини та природи історично змінювалися. Мали місце сприйняття природи як найвищої цінності та сприйняття людини як володаря природи, тобто спостерігалось як превалювання природи над людиною, так і навпаки. Проте, завжди існували мислителі які визнавали вагоме значення стану навколишнього середовища для розвитку суспільства.

Відомі англійські вчені Д. Пірс та К. Тернер виділяють три основні підходи, які доводять переваги

екологічних критеріїв над економічними [7]:

1. Розумна людина не повинна орієнтуватись лише на економічну раціональність, їй слід більше уваги приділяти благам загального користування, використання яких спричиняє зовнішні ефекти.

2. Новий підхід до економічного розвитку вимагає відтворення самої економічної системи і всіх її складових на сталій основі.

3. З часом економічний розвиток повинен ставати все більш нейтральним щодо навколишнього середовища, впливи на нього повинні звестись до мінімуму.

Деякі прихильники таких підходів пропонують заморозити економічний ріст в інтересах навколишнього середовища. Проте, при правильному екологічно безпечному способі використання природних благ можна забезпечити сталий економічний розвиток та сталий природній базис.

Найбільше уваги поняттю "сталий розвиток" було приділено у матеріалах Конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), де цей термін і був "узаконений". Тут дане поняття визначається як розвиток, який дозволяє на довготривалій основі забезпечувати стабільний економічний ріст, не викликаючи деградаційних змін у природному середовищі. При цьому особливо фіксується та обставина, що вихід на рівень сталого розвитку дозволяє розраховувати на задоволення потреб як сучасних, так і майбутніх поколінь. На Конференції було прийнято низку важливих документів, серед яких і „Порядок денний на XXI століття”, який підтримали представники майже 180 держав світу. Згідно з рішеннями конференції в Ріо-де-Жанейро, сталий розвиток поєднує в собі неухильне поліпшення економічних та соціальних умов з довготривалим збереженням природних основ життєдіяльності. Тому поняття „сталий розвиток” набирає уже нового змісту, змісту не лише екологічного, а й соціально-економічного. [8, с. 20]

Основним результатом роботи Конференції в Ріо-де-Жанейро було проголошення нової концепції розвитку людства, що базується на розумінні монолітної єдності екологічних, економічних та соціальних проблем і того факту, що вони можуть бути вирішені лише комплексно, за умов тісної співпраці і координації зусиль усіх членів світового співтовариства. Безпека планети і окремих держав вимагає системного підходу до глибокого аналізу процесів спільного функціонування людського суспільства і навколишнього середовища з метою підтримання сталості параметрів інтегрального середовища життєдіяльності людини та збереження біорізноманіття [9].

Наступною ваговою компонентою феномену сталого розвитку територіальних одиниць є забезпечення високого рівня життя населення, тобто соціальної сфери. Задоволення потреб людини виступає метою економічного розвитку, що у поєднанні з екологічною безпекою суспільства створює можливості сталого розвитку. Під соціалізацією економіки розуміють певний вид економічних трансформацій, що базуються на

поєднанні особистісних та суспільних інтересів. Соціалізація економіки пов'язана із соціальною спрямованістю процесу виробництва, гуманізацією праці і життя людей, із зменшенням соціальної диференціації та превалюванням значення соціальної сфери в масових суспільних явищах і процесах. Соціалізація повинна пронизувати всі сфери економічної діяльності. Центром розподілу соціально-економічного розвитку країни повинна бути особистість разом з її різноманітними потребами. Результатом соціалізації економіки являються якісні зрушення в сукупності потреб, структурі попиту та споживання, способі та якості життя, умовах розвитку людини. Головною ознакою соціальної спрямованості політики держави є зростання доходів населення та національного благоустрою.

Стосовно сучасного стану соціальної сфери України, то слід зауважити, що незважаючи на окремі позитивні зміни, досягнуті в результаті реформування економіки, відбувається занепад та руйнація українських населених пунктів. Стан ринку праці характеризується загостренням проблем зайнятості та безробіття, низьким професійно-кваліфікаційним рівнем незайнятих осіб, відсутністю нових робочих місць. Ці та інші факти становлять загрозу демографічному відтворенню, створюють соціальну напругу.

Слід погодитись з думкою багатьох вчених [10, 11, 12], що для України процес євроінтеграції повинен супроводжуватись адаптацією до вимог спільної екологічної та соціальної політики Європейського Союзу. Як показує досвід інших постсоціалістичних країн, які вже є членами ЄС, це одне із найскладніших завдань. Угоди про вступ до ЄС передбачають протягом нетривалого перехідного періоду повний перехід до реалізації екологічної та соціальної політики, яка визначається в Директивах ЄС (нормативних актах, рішеннях і стратегіях). Інтерпретація цієї умови означає узгодження, точніше повну відповідність національного законодавства вимогам законодавства ЄС, причому не тільки теоретично, але й, безумовно, практично. Тож, запланований вступ до ЄС передбачає гармонізацію внутрішнього законодавства України із екологічними й соціальними директивами Європейського Союзу та створення адміністративного потенціалу для контролю за його неухильним дотриманням.

Україна потребує поступового наближення своєї політики до стандартів ЄС, що має здійснюватися з урахуванням національних інтересів, умов та можливостей, а головне, орієнтуватиметься на нові, перспективні соціо-еколого-економічні механізми, що нині реалізуються в ЄС в рамках його стратегії сталого розвитку та моделі еко-соціальної ринкової економіки. Уряд України намагається забезпечити екологічний та соціальний розвиток економіки. Прийнято деякі правові акти, спрямовані на забезпечення сталого розвитку. Так, була схвалена Постанова «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» [13], розрахована на тривалу перспективу. На вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища та сталого розвитку в окремих сферах

спрямована Постанова Верховної Ради України «Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» [14], Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [15]. Діють законодавчі акти про соціальний захист різних верств населення та інші. Проте, відсутній дієвий механізм забезпечення екологічної безпеки сіл та нашої держави, в цілому, що доводить необхідність та актуальність подальших досліджень даної тематики.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки:

1. Закарпаття робить можливою активну співпрацю в межах загальнонаціональних заходів і програм між Україною, Польщею, Румунією, Угорщиною та Словаччиною
2. В результаті дослідження генезису

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Закарпатської обласної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/554.htm>.
2. Балян А. В. Форми та механізми активізації євро регіонального транскордонного співробітництва України та де ржав Центральної Європи / А. В. Балян // Науковий Вісник УжНУ. – 2005. – Вип. 7. – С. 80-88. – (Серія «Економіка»).
3. Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития: «Наше общее будущее» / ООН. Генеральная Ассамблея. Сессия (42Ж1987). – Нью-Йорк: ООН, 1987. – 411 с.
4. Аврелий Марк. Наедине с собой. Размышления / Марк Аврелий. – М., 1914. – 214 с.
5. Герасимчук А. А. Філософські основи менеджменту і бізнесу [Навч. посібник] / Герасимчук А. А., Тимошенко З. І., Шейко С. В. – К.: Вид-во Укр.-фін. ін-ту менедж. і бізнесу, 1999. – 111 с.
6. Руссо Жан Жак. Об общественном договоре. Трактаты: Пер с фр. / Жан Жак Руссо – М.: КАНОН-пресс, 1998. – 416 с.
7. Pears D. Turner K., Bateman I. Environmental Economics. An Elementary Introduction. The John Hopkins University Press, Baltimore, 1993.
8. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації [монографія] / Вахович І. М. – Луцьк: Настир'я, 2007. – 496 с.
9. Програма дійсвий: Повестка дня на 21 век і другие документи конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении / Центр «За наше общее будущее» / Майкл Китинг (сост.) – Женева, 1993. – 70 с.
10. Сталый розвиток та економічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В. М., Андреева Н. М., Алимов О. М. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ПРРЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2011. – 265 с.
11. Геєць В. М. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи / В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк, М. І. Зверяков. – К.: Логос, 1999. – 497 с.
12. Khvesyk M. Sustainable development of economic systems: theoretical concept / Mykhailo A. Khvesyk, Tatiana V. Strojko, Inna Irtysheva // Jubilee international congress Science, education, technologies "40 years Bulgaria – space country" 12-14 September 2012.- House of Scientists – BAS, Golden Sands Varna, Bulgaria.
13. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» N 1359-XIV від 24 грудня 1999 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359-xiv>.
14. Постанова Верховної Ради України «Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» N 188/98-ВР від 5 березня 1998 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/188/98-%D0%B2%D1%80>.
15. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» Редакція від 18.11.2012, підстава 5456-17 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.

Иртышева Инна Александровна, Стегней Марианна Ивановна

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ ЗАКАРПАТЬЯ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье обоснованы теоретические и прикладные основы устойчивого развития территориальных единиц. Характеризуются основные направления развития трансграничного сотрудничества Закарпатья. Определен генезис экологической компоненты устойчивого развития. Объяснено особенности социализации политики развития. Выявлены перспективные направления дальнейших исследований социально-экономического развития в сочетании с сохранением экологической безопасности. Рассмотрены особенности адаптации отечественной политики требованиям совместной экологической и социальной политики Европейского Союза.

Ключевые слова: устойчивое развитие, территориальные единицы, экологическая безопасность, социализация, евроинтеграция.

I. Irtysheva, M. Stegney

SUSTAINABILITY UNITS OF TRANSCARPATHTIA IN THE CONTEXT OF CROSS-BORDER COOPERATION

The theoretical and applied principles of sustainable development units have been justified in the article. The key areas of cross-border cooperation of Transcarpathian region have been characterized by the author. The genesis of the environmental component of sustainable development has been outlined. The features of policy development socialization have been defined. Promising areas for further research of socio-economic development in combination with the preservation of environmental safety have been highlighted. Peculiarities of national adaptation policies to the requirements of the common environmental and social policy of the European Union have been considered.

Key words: sustainable development, territorial units, environmental safety, socialization, European integration.

Одержано: 15.06.2014 р.

УДК 338.24

Прокура Володимир Федорович,
д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РЕГІОНУ: ПРИНЦИПИ, МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ

У статті розглянуто можливість формування системи ресурсного забезпечення на основі концепції стійкого розвитку, запропонована авторська класифікація ресурсів території, визначена багатокomпонентна система управління ресурсним забезпеченням, методика управління системою ресурсного забезпечення сталого розвитку території як органічного елементу системи управління розвитком регіону.

Ключові слова: ресурси, стійкий розвиток, економічна безпека, система управління.

ВСТУП

Постановка проблеми. На даний момент часу стратегія національної безпеки України 2007 року не набула практичної реалізації, внаслідок чого посилюються загрози національній безпеці. Тому, оцінка рівня та впливу загроз життєво важливим інтересам України на сучасному етапі посткризового відновлення зумовило необхідність оновлення стратегії національної безпеки, визначення стратегічних пріоритетів, вдосконалення механізмів їх реалізації та оптимізацію системи управління [1]. В цьому контексті потребують нових підходів положення чинної Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р., що також не повною мірою відповідають сучасним реаліям, не враховують зростаючу відмінність у рівнях соціально-економічного розвитку

регіонів, їх ресурсному забезпеченні, потенціал сучасних механізмів та інструментів подолання регіональних диспропорцій, не визначають довгострокові тенденції та перспективи розвитку регіонів до 2020 р. [2].

В сучасних умовах управлінська діяльність є одним з найважливіших факторів економічної безпеки регіону та його стійкого розвитку. Зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, необхідність адекватної реакції на виклики і загрози потребують безперервного вдосконалення концепції та процесу управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону. Постійне вдосконалення, пошук найбільш ефективних форм управлінської діяльності, їх оптимальне поєднання є одним з найважливіших завдань наукової організації управління.

Иртышева Инна Александровна, Стегней Марианна Ивановна

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ ЗАКАРПАТЬЯ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье обоснованы теоретические и прикладные основы устойчивого развития территориальных единиц. Характеризуются основные направления развития трансграничного сотрудничества Закарпатья. Определен генезис экологической компоненты устойчивого развития. Объяснено особенности социализации политики развития. Выявлены перспективные направления дальнейших исследований социально-экономического развития в сочетании с сохранением экологической безопасности. Рассмотрены особенности адаптации отечественной политики требованиям совместной экологической и социальной политики Европейского Союза.

Ключевые слова: устойчивое развитие, территориальные единицы, экологическая безопасность, социализация, евроинтеграция.

I. Irtysheva, M. Stegney

SUSTAINABILITY UNITS OF TRANSCARPATHTIA IN THE CONTEXT OF CROSS-BORDER COOPERATION

The theoretical and applied principles of sustainable development units have been justified in the article. The key areas of cross-border cooperation of Transcarpathian region have been characterized by the author. The genesis of the environmental component of sustainable development has been outlined. The features of policy development socialization have been defined. Promising areas for further research of socio-economic development in combination with the preservation of environmental safety have been highlighted. Peculiarities of national adaptation policies to the requirements of the common environmental and social policy of the European Union have been considered.

Key words: sustainable development, territorial units, environmental safety, socialization, European integration.

Одержано: 15.06.2014 р.

УДК 338.24

Прокура Володимир Федорович,
д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РЕГІОНУ: ПРИНЦИПИ, МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ

У статті розглянуто можливість формування системи ресурсного забезпечення на основі концепції стійкого розвитку, запропонована авторська класифікація ресурсів території, визначена багатокomпонентна система управління ресурсним забезпеченням, методика управління системою ресурсного забезпечення сталого розвитку території як органічного елементу системи управління розвитком регіону.

Ключові слова: ресурси, стійкий розвиток, економічна безпека, система управління.

ВСТУП

Постановка проблеми. На даний момент часу стратегія національної безпеки України 2007 року не набула практичної реалізації, внаслідок чого посилилися загрози національній безпеці. Тому, оцінка рівня та впливу загроз життєво важливим інтересам України на сучасному етапі посткризового відновлення зумовило необхідність оновлення стратегії національної безпеки, визначення стратегічних пріоритетів, вдосконалення механізмів їх реалізації та оптимізацію системи управління [1]. В цьому контексті потребують нових підходів положення чинної Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р., що також не повною мірою відповідають сучасним реаліям, не враховують зростаючу відмінність у рівнях соціально-економічного розвитку

регіонів, їх ресурсному забезпеченні, потенціал сучасних механізмів та інструментів подолання регіональних диспропорцій, не визначають довгострокові тенденції та перспективи розвитку регіонів до 2020 р. [2].

В сучасних умовах управлінська діяльність є одним з найважливіших факторів економічної безпеки регіону та його стійкого розвитку. Зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, необхідність адекватної реакції на виклики і загрози потребують безперервного вдосконалення концепції та процесу управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону. Постійне вдосконалення, пошук найбільш ефективних форм управлінської діяльності, їх оптимальне поєднання є одним з найважливіших завдань наукової організації управління.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблеми ресурсного забезпечення економічної безпеки стали предметом досліджень багатьох зарубіжних учених-економістів. Кожен регіон характеризується певним рівнем ресурсного забезпечення, який певною мірою обумовлює його спеціалізацію. Однак повнота ресурсного забезпечення може відповідати різною мірою, або не відповідати взагалі стану і розвитку економічної системи регіону в конкретний момент часу з урахуванням його перспектив, як відокремлених, так і інтегрованих в загальнодержавну економічну політику.

Проблемам економічної безпеки присвячені праці таких вітчизняних науковців, як: В. Геєць, Н. Ю. Лисенко, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранущенко та інших, в яких увага зосереджена на глобальному, міжнародному, національному рівнях економічної безпеки. Результати досліджень проблем, що пов'язані з розробкою оптимальної системи управління ресурсним забезпеченням регіону з метою підвищення рівня його економічної безпеки, відображені в роботах відомих вітчизняні та закордонних науковців Мунтіяна В. І., Варналя З. С., Головченко О. М., Боброва А. А., Паленова К. В., Самофалової Є. В., Лафта Дж.К. та ін.

Проте питання формування системи управління ресурсним забезпеченням економічної безпеки на регіональному рівні як складової системи управління соціально-економічними процесами досі досліджено не повною мірою.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення підходів до визначення цілей та ефективності управлінських функцій, визначення теоретико-методологічних засад управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону, запропонувати методіку управління системою ресурсного забезпечення сталого розвитку території.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Використання будь-яких ресурсів у короткостроковому або довгостроковому періоді неминує передбачає виконання цілого комплексу взаємопов'язаних дій, які в сукупності можуть бути визначені як управління. Управління ресурсним забезпеченням може бути спрямоване на мобілізацію наявних ресурсів (у короткостроковому періоді, при тактичному управлінні) або на залучення сторонніх по відношенню до даного регіону ресурсів (в середньо- і довгостроковому періоді, при стратегічному управлінні).

При цьому безпосередньо процесу управління передують ряд перевірок можливості мобілізації наявних ресурсів, залучення зовнішніх ресурсів (з інших регіонів країни або за кордоном), а також обов'язкової перевірки доцільності цієї дії. Під доцільністю в цьому випадку розуміється співвідношення вигод від досягнення обраної мети і витрат по залученню та мобілізації регіональних ресурсів. Оцінка витрат також здійснюється в найбільш загальному аспекті за всіма видами задіяних ресурсів, включаючи людські, а також часові; основним видом ресурсів при такій оцінці і

порівнянні є фінансові. Якщо витрати по залученню ресурсів перевищують передбачуваний ефект від досягнення мети, то дії, спрямовані на її досягнення, є недоцільними, а сама мета в певному сенсі видається „зайвою” для регіональної економічної системи, яку потрібно відкласти або переглянути.

В найбільш загальному трактуванні управління ресурсним забезпеченням економіки регіону – це вироблення і реалізація цілеспрямованих керуючих впливів на ресурси регіону, що включає збір, передачу та обробку необхідної інформації, прийняття і реалізацію відповідних рішень, основними цілями яких є підвищення ефективності їхнього використання в коротко-, середньо- і довгостроковому періодах. В цілому процес управління ресурсним забезпеченням регіону – це сукупність управлінських впливів, спрямованих на зміну кількості, складу, якості, співвідношення ресурсів в економіці регіону, як внутрішніх (мобільних), так і зовнішніх, а також якості залучення мобільних і немобільних ресурсів у відтворювальні процеси в регіоні.

У теорії і практиці регіонального управління можна виділити кілька підходів до визначення цілей та ефективності управлінських функцій, які в основному відповідають цілям управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону та стійкого розвитку території (табл. 1).

Генеральною метою цього управління є створення умов, що забезпечують підвищення якості життя населення: зростання рівня зайнятості, покращення здоров'я, забезпечення високого рівня доходів, соціальний, екологічний, правовий, економічний захист інтересів населення на основі формування та ресурсного забезпечення економічної безпеки території.

Для досягнення цієї мети, на наш погляд, всі визначені наукові підходи до управління розвитку території повинні застосовуватися комплексно. Так, А. Л. Бобров і К. В. Папенів вважають, що має бути здійснений „перехід від постановки завдання охорони навколишнього середовища замість (всупереч, за рахунок) економічного зростання, до того ж завдання поряд (разом) з ним”, тобто перехід до екологічно безпечного та стійкого економічного розвитку. Для чого необхідне створення нового єдиного параметричного простору, в якому буде розвиватися як економіка, так і навколишнє середовище [4, с. 15].

Важливо, що будь-яка мета (ціль) повинна мати певні умови і достатні ресурси для її досягнення. Є. В. Самофалова та інші констатують, що система цілей і засобів їх досягнення подібні за структурою і взаємно детерміновані [11, с. 79]:

- за відсутності хоча б одного з ресурсів або умов, що відносяться до системи досягнення цілей, відповідна мета виявляється недосяжною;
- підвищення значущості окремого компонента мети (цілі) передбачає превалюючий розвиток засобів її досягнення;
- на обмеженому відрізьку часу можливо компенсувати відставання окремих коштів за рахунок інших, але така дія, як правило, тягне за собою економічне подорожчання процесу досягнення мети і

небезпеку виснаження ресурсів;

- всі елементи системи цілей і засобів рівнозначні;
- на кожному ієрархічному рівні системи є свої конкретні цілі і ресурси їх досягнення;

– для досягнення будь-якої спільної мети необхідно узгоджувати часткові цілі і засоби різних рівнів системи.

Таблиця 1.

Наукові підходи до визначення цілей і критерії ефективності регіонального управління*

Назва наукової теорії або підходу	Цілі і критерії ефективності регіонального управління
Популяційно-екологічна теорія	Розвиток характеристик регіону у відповідності зі змінами параметрів зовнішнього середовища
Кібернетичний підхід	Дотримання принципу гомеостазу, тобто забезпечення стійкості, цілісності складної територіальної системи від впливу зовнішніх впливів у ході економічних, соціальних і екологічних процесів
Інституціональна теорія	Встановлення балансу між суспільним благом, гуманітарним розвитком індивідів і вирішуваними специфічними завданнями на основі соціального партнерства
Теорія соціального обслуговування	Організація обслуговування населення, пропозиція різних послуг населенню регіону. Головною метою регіонального управління є добробут жителів, задоволення конкретних потреб населення
Інформаційний підхід	Зведення до мінімуму прорахунків при прийнятті управлінських рішень через помилки від агрегування інформації та її невизначеності про соціальні та екологічні рішення, про ефективність інвестицій та використання регіональних ресурсів
Поведінковий підхід	Стимулювання активності всіх верств і територіальних груп регіону з метою збільшення їх внеску у забезпечення економічної безпеки та стійкий розвиток при задоволенні потреб населення

* Джерело: [4]

Перераховані обставини дозволяють говорити про те, що ресурсне забезпечення має виняткове значення для життєдіяльності регіональної системи. У зв'язку з цим, управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території може бути позиціоновано та ідентифіковано як самостійний напрям (підсистема) регіонального управління з головною функцією координації „мета – ресурси”.

Основні цілі управління ресурсним забезпеченням економіки регіону:

- досягнення відповідності між ресурсним забезпеченням і структурою економіки регіону з урахуванням вектора її динаміки;
- повнота залучення внутрішніх відновлюваних ресурсів при існуючих соціально-економічних та екологічних обмеженнях.

Обмеження на управління ресурсним забезпеченням регіону, що виникають з боку різних сфер суспільного життя:

- 1) економіка: збалансованість і стійкість економічної системи, в тому числі виражена через оптимальне для регіону співвідношення між рівнями спеціалізації і диверсифікації;
- 2) соціально-економічна сфера: якість життя населення;
- 3) демографія: характеристики демографічних процесів, відтворення населення;
- 4) екологія: проведення і вартість відновлювальних робіт при видобутку природних ресурсів; дотримання екологічних норм і вимог до

виробничих процесів усередині регіону тощо.

Безпосереднім чином впливати на ресурси можливо в мінімальній кількості випадків, у зв'язку з чим управлінський вплив носить, в основному, опосередкований характер і опосередковується елементами, які використовують ресурси, що також ускладнює процес управління.

Методологічно виділені наступні основні особливості системи управління ресурсним забезпеченням регіону порівняно з іншими системами управління об'єктами економічної природи:

- складність структури, організації та функціонування системи управління;
- опосередкованість процесу управління;
- інерційність процесу управління;
- невіддільність контуру управління ресурсним забезпеченням від інших структур управління регіональною економікою;
- складність критеріальної оцінки якості організації та функціонування системи управління.

В контексті цілей управління ресурсним забезпеченням важливе відповідне групування регіональних ресурсів, наше бачення яких представлена на рис. 1. Основним об'єктом, що підлягає управлінню, є „пасивні” або керовані види ресурсів. „Обслуговуючі” забезпечують не тільки процес управління самими ресурсами, а й функціонування економічної системи регіону в цілому, утворюючи фінансові та інформаційні потоки. „Активні” або керуючі здійснюють процес управління економікою регіону як єдиної цілеспрямованої

системи. Проте зазначені функції ресурсів характерні в контексті єдиної системи регіональної економіки, при цьому кожен вид окремо може бути об'єктом, на який спрямовано управління ефективністю ресурсного забезпечення.

Проблеми ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону та стійкого розвитку території мають складний інтегральний і багаторівневий характер, тому

їхній аналіз та оцінка повинні ґрунтуватися на сукупності різних фундаментальних підходів (табл. 2). Найбільш важливе практичне значення для управління системою ресурсного забезпечення має метод системного підходу з урахуванням регіональної специфіки.

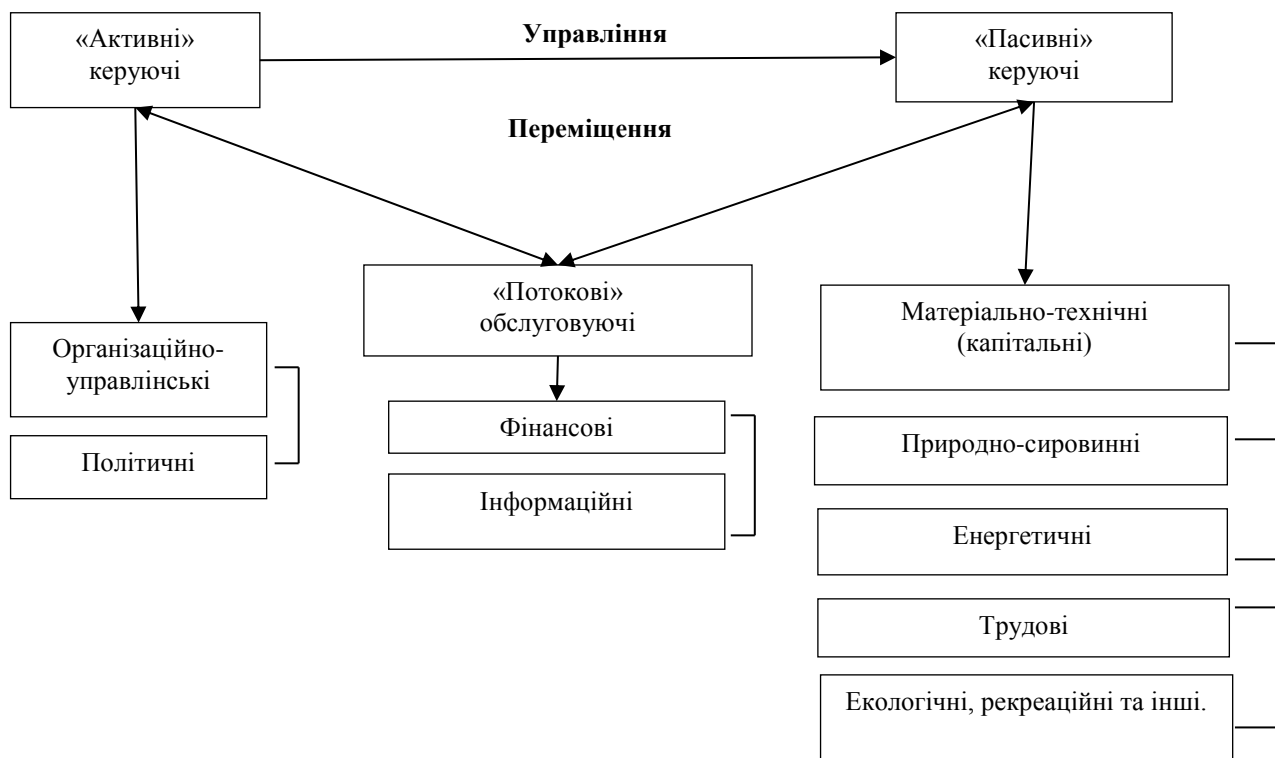


Рис. 1. Типологія регіональних ресурсів за їхньою роллю в процесі управління ресурсним забезпеченням.

Відомо, що зміст управлінської діяльності постійно ускладнюється, що призводить до безперервної трансформації функцій управління і кожної з них окремо як під впливом внутрішніх закономірностей розвитку суб'єкта/об'єкта управління, так і під впливом вимог розвитку функцій. За аналогією з функціями суспільної системи, функції управління системою ресурсного забезпечення, по-перше, полягають у трансформації входів у виходи, по-друге, спрямовані на збереження системи, підтримку її структури і впорядкованості, по-третє, відображають сенс існування, призначення системи.

Принципово важливо, що, будучи частиною системи регіонального управління, кожна з функцій управління системою ресурсного забезпечення повинна удосконалюватися в напрямку, що визначається загальними цілями і завданнями формування економічної безпеки та забезпечення стійкого розвитку регіону в конкретних умовах. Природоохоронна і природовідновна функція повинні стати пріоритетними для менеджменту території.

Реалізацію функцій управління системою ресурсного забезпечення слід розглядати в двох аспектах: по-перше, з точки зору внутрішнього середовища самої регіональної адміністрації; по-друге,

з точки зору зовнішнього середовища.

Найважливішим методологічним елементом системи управління є його методика, реалізація якої дозволяє досягти поставлених цілей, в тому числі знизити ризик залежності економічної системи від зовнішнього середовища. Використання методики і методів управління обумовлено суперечністю реальної діяльності і дозволяє суб'єкту управління застосовувати різноманітні форми і способи управління, розвивати їх на практиці. У зв'язку із цим, однією з актуальних проблем науково-методичного забезпечення діяльності регіонального управління системою ресурсного забезпечення є розробка інформаційно-аналітичних методик.

Методика управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території певним чином „вбудовується” в методикі регіонального управління, будучи її органічним елементом. Разом з тим, управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території розглядається автором як самостійний напрям регіонального менеджменту.

Ми вважаємо, що методика управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території повинна

включати в себе наступні етапи (рис. 2):

1 етап. Визначення місії та системи цінностей, цілей і завдань регіонального управління та системи ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території корелюють з цілями і завданнями управління територією, регіоном, країною;

2 етап. Побудова організаційних структур управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки і стійкого розвитку території та визначення їхніх функцій;

3 етап. Дослідження зовнішнього середовища з метою визначення сприятливих і несприятливих процесів та тенденцій, що впливають на сталий

розвиток території та отримання ресурсів ззовні:

– принципів регулювання національної економіки та економіки регіону;

– стратегічних цілей розвитку соціальної, екологічної, економічної та інституційних сфер регіону і країни;

– особливостей країни та регіону, обумовлених історичними тенденціями розвитку, зокрема інвестиційної привабливості регіону;

– економіко-географічного положення регіону;

– міжрегіональних зв'язків та ресурсних потоків тощо;

Таблиця 2.

Наукові підходи до управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону*

Назва наукового підходу	Зміст наукового підходу
1. Системний підхід	Є методологією дослідження об'єктів як систем, вивчення їх зовнішнього середовища і внутрішньої структури. Його застосування обумовлено різноманіттям відносин, зв'язків і впливів суб'єктів один на одного, дефіцитністю ресурсів, посиленням ролі людського фактора в управлінні тощо, а також необхідністю забезпечення високої якості управлінських рішень у ринкових відносинах, які динамічно розвиваються
2. Комплексний міждисциплінарний підхід	Застосування підходу санкціонує оцінку політичних, правових, екологічних, організаційних, соціальних, морально-психологічних, інформаційних та інших аспектів управління системою ресурсного забезпечення та їхніх взаємозв'язків.
3. Інтеграційний підхід	Дає змогу досліджувати посилення взаємодій у процесі управління системою ресурсного забезпечення; а) між окремими підсистемами і елементами системи ресурсного забезпечення; б) між стадіями життєвого циклу об'єкта управління; в) між рівнями управління по вертикалі; г) між суб'єктами управління по горизонталі. Інтеграція надає економічним агентам додаткові можливості підвищення ефективності ресурсного забезпечення, поліпшення взаємодії елементів управління в результаті співпраці тощо.
4. Процесний підхід	Розглядає функції управління як взаємопов'язані, оскільки процес управління системою ресурсного забезпечення є ланцюгом безперервних, взаємопов'язаних дій з планування, організації, обліку і контролю, мотивації, регулювання і координації
5. Функціональний підхід	Потенційні або існуючі потреби суб'єктів розглядаються як сукупність функцій. Після їхнього встановлення створюється декілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій та обирається той з них, який вимагає мінімум сукупних витрат за життєвий цикл об'єкта на одиницю його корисного ефекту. Таким чином, вибудовується наступний ланцюг розвитку об'єкта: потреби → інтереси → цілі, завдання, мотивація – > функції → показники майбутнього об'єкта → зміни структури системи
6. Структурний підхід	Визначає значимість пріоритетів серед факторів, методів, принципів та інших інструментів діяльності щодо забезпечення ресурсами економічних агентів у їхній сукупності з метою встановлення раціонального співвідношення та підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів
7. Нормативний підхід	Полягає у встановленні норм, нормативів і лімітів управління системою ресурсного забезпечення за всіма елементами підсистем: цільової, забезпечуючої, керованої і керуючої. Нормативи повинні відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості, перспективності застосування за масштабом і в часі
8. Ресурсний підхід	Стійка ефективність функціонування системи залежить від наявності у неї унікальних ресурсів та організаційних здібностей (компетенцій), які визначають конкурентні переваги. Дійсні джерела конкурентних переваг полягають не стільки у вдалих інвестиціях, скільки в умінні менеджменту консолідувати технології та виробничі навички в компетенції (наприклад, управління якістю, системна інтеграція), які наділяють окремі системи потенціалом швидкої адаптації до динамічних ринкових умов.

* Джерело: [6, с.33-36]

4 етап. Збір статистичних даних, відбір та аналіз релевантної інформації внутрішнього середовища з метою оцінки результативності регіональних стратегій,

програм та проектів; ефективності використання всіх видів регіональних ресурсів;

5 етап. Аналіз регіональних ресурсів; побудова

схем (моделей) їхнього руху. Дослідження сфер регіональної економіки та регіонального господарства, пріоритетний розвиток яких забезпечує відтворення регіональних ресурсів. Визначення джерел формування і напрямів використання регіональних ресурсів, виявлення їхніх закономірностей;

6 етап. Побудова дерева проблем і цілей

регіонального управління загалом та системи ресурсного забезпечення зокрема. Визначення внутрішніх і зовнішніх груп стратегічного впливу та їхніх інтересів. Розробка соціальної, екологічної, економічної, інвестиційної та структурної стратегій. Правове забезпечення і громадська підтримка стратегії економічної безпеки та стійкого розвитку території;

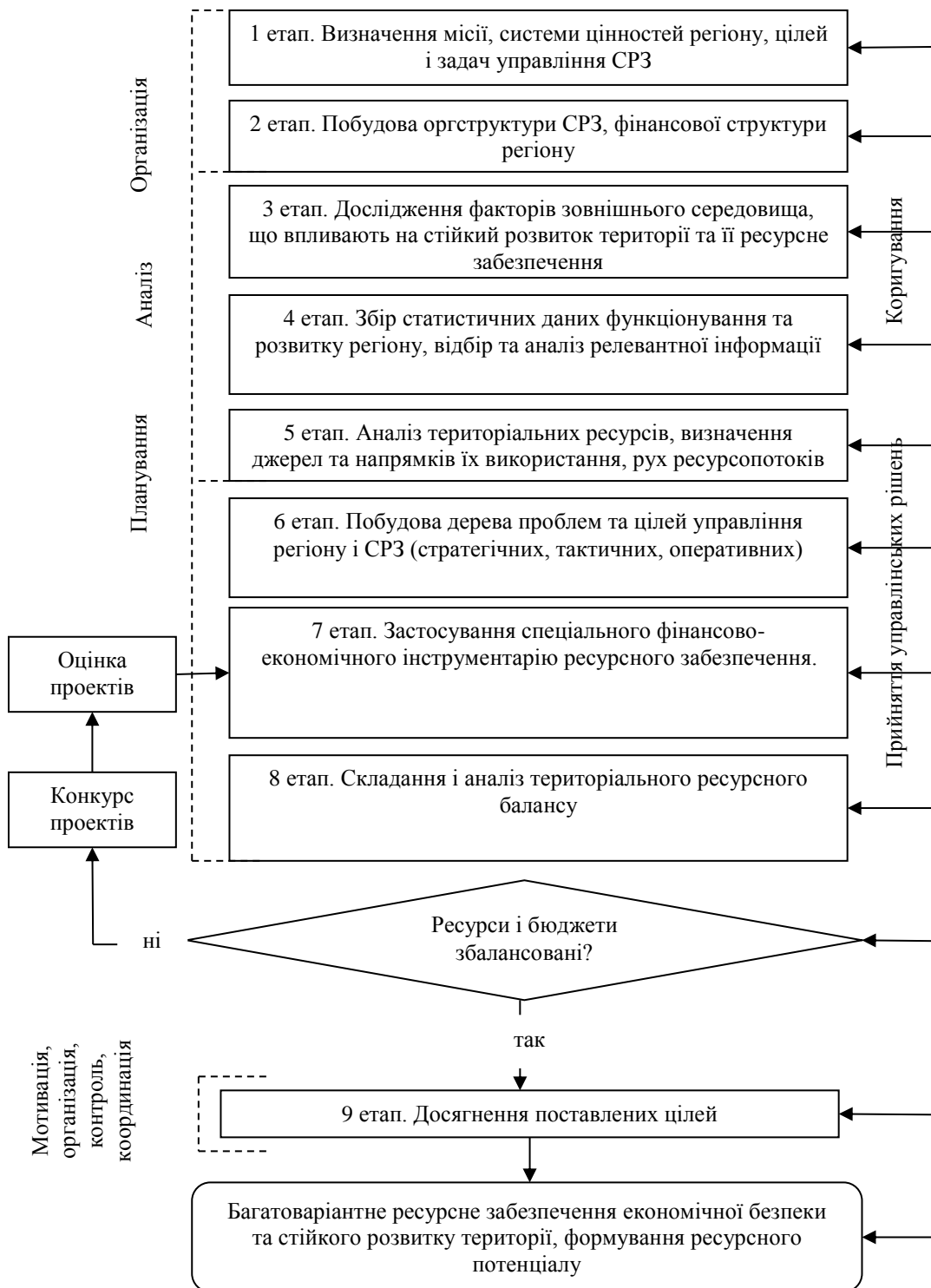


Рис. 2. Методика управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону.

7 етап. Генерація та оцінка напрямків застосування спеціального фінансово-економічного інструментарію ресурсного забезпечення та збалансування бюджетів;

8 етап. Планування та прогнозування ресурсного забезпечення. Складання та аналіз ресурсного балансу і консолідованого регіонального бюджету;

9 етап. Організація, мотивація, контроль, координація діяльності по досягненню цілей і завдань управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території. Інструментарієм цього етапу є бухгалтерський облік, контролінг, бюджетування, логістика ресурсів; побудова платіжних систем, використання банківських інструментів, аудит цін і тарифів, інструменти мотивації тощо;

10 етап. Прийняття рішень з багатоваріантного ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території. Формування ресурсного потенціалу, загальних і стрижневих компетенцій території з метою їх подальшого розвитку та застосування.

Рішення щодо ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території, виходячи з критеріїв ефективності, достатності та доцільності, приймаються кількома групами: головою державної регіональної адміністрації, представниками місцевого самоврядування, керівниками підприємств та організацій промислової та соціальної сфери, фінансових інститутів тощо.

Підкреслимо, що категорія «ресурси» завжди орієнтована на забезпечення майбутніх кількісних і якісних станів територіальної системи, тобто має стратегічний характер. Тому прогнозування ресурсного забезпечення регіону має сприяти підтримці його майбутнього стійкого розвитку. На його основі повинна вироблятися територіальна

ресурсна політика як комплекс стратегічних управлінських рішень. У реальному житті стає нагальною необхідністю складання плану – прогнозу ресурсного забезпечення регіону з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів та інтересів учасників соціально-економічних відносин.

Досліджені раніше основи управління системою ресурсного забезпечення дозволяють удосконалити його механізм, без чого неможливе забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону. Як правило, в економіці поняття „механізм” визначають як сукупність засобів впливу, комплекс важелів, що використовуються в управлінні. У нього включають форми, методи та інструменти управління для досягнення певної мети.

Дж. К. Лафта визначає механізм управління як механізм прийняття рішень, у який слід включати технологію процесу управління, тобто раціональну послідовність використання влади, організаційних, контрольних та інформаційних процедур вибору рішення [7, с. 61-62].

Під механізмом управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території розуміється сукупність елементів, методів, спеціальних інструментів, організаційних структур та їхніх взаємозв'язків, технологій, що дозволяє за допомогою їхньої взаємодії досягати поставлених цілей для формування економічної безпеки та стійкого розвитку регіону (табл. 3).

Таблиця 3.

Механізм управління системою ресурсного забезпечення стійкого розвитку території*

Елементи управління	Спеціальні фінансово-економічні інструменти управління системою ресурсного забезпечення
1. Загальні засади управління	Системний підхід; класифікація функцій, стилів управління, видів влади; ситуаційний та факторний аналіз; технологія прийняття управлінських рішень, FAST-метод, аудит тощо
2. Стратегічне управління	Розробка стратегій розвитку регіону, оцінка соціально-економічного потенціалу, моделі М. Портера, SWOT-аналіз
3. Управління фінансами	Фінансовий аналіз, бюджетний аналіз, бюджетування, фінансовий контролінг, банківські інструменти
4. Управління кадрами	Побудова та аналіз організаційної структури, показники обліку і аналізу руху кадрів, методи відбору кадрів, вибір стилю управління, методи мотивації (в т.ч. планування кар'єри), розробка корпоративної культури
5. Маркетинг	Розробка продукту (послуги), методи ціноутворення, методи просування, забезпечення зв'язків з громадськістю, сегментація
6. Логістика	Побудова схем, аналіз і оптимізація руху ресурсопотоків; аналіз ефективності торговельної мережі та товарообігу; визначення оптимального замовлення, точки замовлення і страхового запасу
7. Управління проектами	Генерація проектів, мотивація учасників, розрахунок cash-flow, дисконтування, виробничий і фінансовий важелі, запас фінансової стійкості, алгоритм реалізації проектів
8. Ризик-менеджмент	Класифікація ризиків, видів страхування; розрахунок страхових тарифів, виплат, резервів
9. Антикризове управління	Методи прогнозування банкрутства, реорганізаційні процедури, реструктуризація боргів, факторинг, проведення взаєморозрахунків

* Складено з використанням матеріалів [7]

До основних методів механізму управління системою ресурсного забезпечення відносяться стратегічне планування, системний аналіз, облік, контроль (у тому числі моніторинг та оцінка),

регулювання, координація, кожен із яких має власний спеціальний фінансово-економічний інструментарій.

Удосконалення управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території неможливо без визначення критеріїв його оцінки. Економічна безпека та стійкий розвиток території на сучасному етапі забезпечуються рівновагою між факторами соціально-економічного та природно-екологічного розвитку. В якості базового критерію стійкого розвитку може використовуватися принцип ефективності у поєднанні з принципами доцільності та достатності. Зазначені принципи мають стати основою раціональних дій економічних агентів та владних структур, як безпосередньо в регіоні, так і у взаємовідносинах із зовнішніми суб'єктами господарювання та управління.

Оцінка результату управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території зобов'язана включати не тільки констатацію досягнення поставлених цілей, але і ступінь їхнього досягнення з точки зору оптимальності прийнятих рішень. Головне, в сукупності ці критерії зберігають свою абсолютну дію для всіх видів обмежених ресурсів і реалізації поставлених цілей забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону.

Оцінка ефективності територіального розвитку є однією з фундаментальних наукових проблем. Деякі науковці вважають, що критерієм оцінки діяльності влади будь-якого рівня, результативності державної, регіональної та місцевої політики є їхня відповідність основному закону суспільного розвитку, загальносвітовим соціальним тенденціям. Мірою реалізації цього закону є соціальна ефективність, яка відображає результативність суспільного процесу в цілому, є кінцевою, узагальнюючою характеристикою розвитку будь-якого регіону або суспільства в цілому. Соціальна ефективність – це якісна оцінка діяльності, що виражає відповідність мети діяльності органів регіонального управління потребам населення.

Іншим загально визнаним критерієм соціально-економічного розвитку регіону виступає економічна ефективність – комплексна економічна категорія, що характеризує рівень розвитку суспільного виробництва.

У багатьох джерелах традиційно визначають два головних інтегральних показники соціально-економічного розвитку регіональної системи. Перший – це рівень життя населення, що відображає найважливіший з виділених в соціології аспектів положення людини в суспільстві. Важливим є ступінь реалізованості життєвих інтересів і переваг, який є рушійною силою господарської діяльності, рівень життя тим самим виступає найважливішою інтегральною характеристикою соціально-економічної системи.

Інший інтегральний показник – ВВП в розрахунку на душу населення. Він є узагальнюючим критерієм економічної діяльності країни та регіону, центральним макроекономічним показником системи національних рахунків. ВВП застосовується в усьому світі для визначення темпів розвитку виробництва,

циклічних коливань ділової активності, характеристики структури економіки та її пропорцій, обчислення продуктивності праці та визначення рівня життя населення. Критерієм формування ефективних виробничо-соціальних комплексів є зростання ВВП на душу населення при постійному підвищенні рівня кінцевого споживання. Тільки на цій методологічній основі може бути використаний принцип саморозвитку .

Однак рівень розвитку території, як і рівень добробуту населення, як визнають багато авторів, неможливо виразити в одному безпосередньо вимірюваному показнику. А.Г. Гранберг вважає, що в методології економічних вимірювань повинні застосовуватися три основні підходи для відображення характеристик регіональних рівнів добробуту: а) виділення головного індикатора і фіксування (або регулювання) значень інших істотних індикаторів у вигляді обмежуючих умов; б) багатоцільова оптимізація за кількома індикаторами як процедура досягнення найкращих станів розвитку з урахуванням компромісу між цільовими індикаторами; в) побудова інтегрованих (зведених) соціально-економічних індикаторів [5, с. 115].

До інтегрованих індикаторів економічної безпеки та стійкого розвитку території належать: 1) загальний рівень розвитку території; 2) зайнятість та ринок праці; 3) екологічне благополуччя; 4) доходи населення; 5) стан соціальної сфери; 6) стан найважливіших галузей (за видами економічної діяльності); 7) фінансовий стан суб'єктів території; 8) інвестиційна активність; 9) міжнародна економічна активність; 10) стан формальних і неформальних інститутів.

Система критеріїв (характеристик розвитку) системи ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території та показників, якими вони вимірюються, будується відповідно до цілей управління і визначається соціальним, екологічним, фінансово-економічним і організаційним ефектами розвитку, крім яких можливі технічний, методичний, науковий та інші прояви управлінського ефекту і відповідних показників;

1. Соціальний ефект – підвищення реальних доходів населення, зменшення диференціації доходів між різними соціальними групами, підвищення рівня зайнятості тощо;

2. Екологічний ефект – зниження концентрації шкідливих речовин, обсягів викидів тощо.

3. Фінансово-економічний ефект – збільшення обсягу виробництва продукції території, розширення її асортименту, вдосконалення структури регіональної економіки, збільшення прибутковості організацій, підвищення прибутковості місцевих бюджетів, ефективність використання фінансових, матеріальних, людських та інших видів ресурсів тощо;

4. Організаційний ефект – скорочення кількості ланок у системі управління територією, скорочення чисельності працівників, зайнятих в апараті управління, скорочення документообігу.

Таким чином, відносно управління „ефект” представляє дієвість управління, тобто здатність

суб'єкта управління реально впливати на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей (результат управління) в нових умовах. При цьому розрізняють ефект як результат, підсумок впливу суб'єкта управління на об'єкт управління і результативність як міру точності управління, що характеризує досягненням очікуваного стану об'єкта управління, цілі управління або ступінь наближення до неї.

Управління ресурсним забезпеченням економічної безпеки та стійкого розвитку регіону повинно сприяти підвищенню якості життя населення, завершення процесу адаптації економіки України до умов ринку, ефективному поєднанню процесу розвитку та охорони навколишнього середовища, здійсненню структурних зрушень в економіці, активізації місцевого самоврядування і регіонального менеджменту у вирішенні питань місцевого значення, розвитку інститутів громадянського суспільства тощо.

Ключовими напрямками вдосконалення управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону та стійкого розвитку території, що дозволяють реалізувати цілі та завдання управління на регіональному рівні, на думку автора, є:

1. Трансформація системи цінностей і цілей суб'єктів регіонального управління, економічних агентів, територіальної громади на основі парадигми стійкого розвитку.

2. Ідентифікація і управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону та стійкого розвитку території як самостійного напрямку регіонального менеджменту, забезпечення його прозорості і гласності.

3. Використання системного та інших наукових підходів до управління системою ресурсного забезпечення.

4. Методичний супровід управління системою ресурсного забезпечення територіального розвитку.

5. Формування стратегії та механізму ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території.

6. Реалізація в регіональній практиці всього спектру функцій управління системою ресурсного забезпечення, використання сучасних форм, методів і технологій, включаючи системний і ресурсний аналіз, планування, програмування та проектування,

моніторинг, бюджетування, контролінг тощо.

7. Розробка критеріїв оцінки і комплексне дослідження ефективності управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, економічна безпека та стійкий розвиток є новою парадигмою життєдіяльності світової спільноти, відповідно до якої повинні взаємодіяти соціальна, екологічна, економічна та інституційні підсистеми суспільства. Досягнення стану стійкості розвитку і його підтримання ґрунтується на доцільному, всебічному та ефективному формуванні та використанні природних, соціально-демографічних, господарсько-економічних, організаційно-правових та інших ресурсів території. Управління системою ресурсного забезпечення повинно не тільки підтримувати на певному рівні всі сфери територіальної системи, але і компенсувати вже наявний і потенційний збиток навколишньому середовищу, самозабезпечувати достатні за обсягом та якістю ресурси.

В ході дослідження узагальнено підходи до визначення цілей та ефективності управлінських функцій, розроблено теоретико-методологічні засади управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіону: досліджено сутнісні ознаки та особливості стійкого розвитку, вивчені наукові підходи до управління територією і системою ресурсного забезпечення стійкого розвитку території, визначений методологічний базис управління системою ресурсного забезпечення та ключові напрямки його вдосконалення.

Обґрунтована можливість формування системи ресурсного забезпечення на основі концепції стійкого розвитку, визначена багатокомпонентна система управління ресурсним забезпеченням, запропонована авторська класифікація ресурсів території, розроблена методика управління системою ресурсного забезпечення сталого розвитку території як органічного елемента системи управління розвитком регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Указ Президента України. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 р. «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389/2012>.

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>.

3. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування, кер. проекту Геєць В. М. – К.: Логос, 1999. – 56 с.

4. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика / И.Я. Богданов. – М.: ИСПИ РАН, 2001. – 348 с.

5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А.Г. Гранберг; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 4-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.

6. Кемпбелл Д. Стратегический менеджмент : учебник ; пер. с англ. / Д. Кемпбелл, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон. – М.: ООО «Изд-во Проспект», 2003. – 336 с.
7. Лафта Дж. К. Менеджмент: Учеб. пособие / Дж. К. Лафта. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Вслби, 2004. – 592 с.
8. Лысенко Ю. Г. Спиридонов А. А. Механизмы управления экономической безопасностью. / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский, А. А. Спиридонов – Донецк: ДонНУ, 2002. – 178 с.
9. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. / В. І. Мунтіян. – К., 1999. – 462 с.
10. Пастернак-Таранущенко Г. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины / Г. Пастернак-Таранущенко // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 21-28.
11. Самофалова Е.В. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие / Е. В. Самофалова, Э. Н. Кузьбожев, Ю. В. Верстакова; под ред. д.э.н., проф. Э. Н. Кузьбожева.– М: КНОРУС, 2005.– 272 с.

Проскура Владимир Федорович
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ РЕГИОНА: ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ

В статье рассмотрена возможность формирования системы ресурсного обеспечения на основе концепции устойчивого развития, предложенная авторская классификация ресурсов территории, определена многокомпонентная система управления ресурсным обеспечением, методика управления системой ресурсного обеспечения устойчивого развития территории как органического элемента системы управления развитием региона.

Ключевые слова: ресурсы, устойчивое развитие, экономическая безопасность, система управления.

V. Proskura

SOFTWARE AREA RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM: PRINCIPLES, METHODS AND TOOLS

The article deals with the possibility of formation of resource support based on the concept of sustainable development; the author suggested the classification of territory resources; a multicomponent system of resource provision has been defined; methods of managing the resource system to ensure sustainable development of the territory as an organic element of the control system of the region.

Key words: resources, sustainable development, economic security, system administration.

Одержано: 16.06.2014 р.

РОЗДІЛ III

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

УДК 316.625

Корнієнко Інокентій Олексійович,
к.психол.н., доцент, доцент кафедри психології,
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ВАЖЛИВИХ ЯКОСТЕЙ МАЙБУТНІХ КЕРІВНИКІВ

В даній статті розглянуто основні напрями дослідження проблематики психології управління. Ґрунтовно розкрито психологічний аспект діяльності керівника. Проаналізовано класичні стилі управління. Виокремлено істотні фактори прийняття управлінських рішень. Розкрито значення відповідальності як основного критерію системи управління. Представлені емпіричні результати щодо дослідження професійно-важливих якостей майбутніх фахівців.

Ключові слова: управління, лідерство, керівництво, стиль керівництва, професійна готовність до управлінської діяльності, професійна відповідальність.

ВСТУП

Постановка проблеми. Соціально-економічні зміни у суспільстві, які торкаються різноманітних сторін соціальної структури, найчастіше проявляються у стосунках між людьми, між керівництвом та підлеглими, між різними соціальними класами, вимагають постійного звернення до людини, як до основної ланки суспільного та економічного прогресу та предмету управління з боку організацій, до яких вона належить.

Ціллю будь-якої організації є перетворення ресурсів для отримання необхідного результату. Всі організації володіють комплексом деяких загальних ресурсів. До них відносяться людські (люди, працівники організації), матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. Очевидно, що визначальними є ресурси, залежні від особистостей організації. Тобто актуальним сьогодні є вивчення соціально-психологічних закономірностей поведінки людей в установах. Напевно, практично будь-який керівник не хотів би бачити серед своїх підлеглих людей з «кислим» обличчям, завжди незадоволених, які виконують роботу без особливого бажання, прагнуть при першій можливості покинути фірму. Іншими словами, важливо, щоб організація складалася із людей, які задоволені своєю працею. Задоволеність працею – це характеристика емоційного відношення людини до професійної діяльності, яку вона виконує. Дослідження доводять, що незадоволеність працею є

причиною низької продуктивності праці та плинності кадрів. Незадоволеність працею, в першу чергу, пов'язана з таким поняттям як стиль керівництва організацією [3, с. 153].

В психологічній літературі накопичений великий матеріал з вивчення управлінської діяльності, де ставиться питання про взаємовплив теоретичних знань і практичного досвіду працівника з точки зору розвитку його мислення, його діяльності, творчого потенціалу його особистості в цілому. Керівник, для якого у професійній діяльності властива активна міжособистісна взаємодія, повинен вміти встановлювати ділові та емоційні контакти, організувати спільну та індивідуальну роботу. Саме в професійній діяльності керівника в системі «суб'єкт-суб'єкт» загострюється питання психологічної стійкості, яка включає не тільки знаневий компонент, але і емоційний, який є визначальним у створенні психічного комфорту [4, с. 238].

Тому об'єкт представленої дослідження – психологічні особливості стилю управління колективом організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічну основу дослідження склали теоретичні засади вивчення особливостей стилю керівництва організацією, яка містить велику кількість теоретичних та емпіричних напрацювань, що представлені в роботах вітчизняних та зарубіжних психологів, зокрема в роботах І. П. Волкова, К. Вудкока, Ф. І. Генова, С. С. Жарікова, В. Зінгера, Л. М. Карамушки,

Н. Л. Коломінського, Л. Ланг, С. Г. Москвічова, Г. Х. Попова, П. Самуельсона, Д. Френсіса, Г. В. Щекіна та інших. Хоча досліджень, присвячених вказаній проблемі багато, однак, нові проблемні питання функціонування тієї чи іншої організації вимагають удосконалення теоретичних узагальнень та практичних прийомів і засобів вивчення аспектів процесу управління організацією.

Постановка завдання. Мета дослідження – теоретично проаналізувати і систематизувати проблеми керівництва в психології управління та виокремити психологічні особливості стилю керівника.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Потреби теорії та практики психології управління розглядають актуальну проблему формалізації процесів керування через призму визначення їх технологій. Вироблення моделі управління має теоретичне і практичне значення, оскільки воно сприяє забезпеченню оптимального управління в колективах. Процеси управління, які відбуваються у людському суспільстві, є складними, оскільки вони потребують організації діяльності людей, об'єднаних у групи, з їх різноманітними інтересами.

В діяльності керівника органічно поєднуються економіко-організаційний, виробничо-технічний, соціальний та психологічний аспекти. Для того, щоб керівник міг управляти людьми, йому необхідне вміння знайти підхід не тільки до певних соціальних груп у колективі і до колективу в цілому, а й до окремих людей у підпорядкованому колективі. Індивідуальний підхід до людей ефективний тоді, коли керівник ознайомлений з основами психології людини і управління, знає власні психологічні особливості та володіє відповідними психологічними методами впливу на людей [2, с. 87].

Психологія управління – це галузь психологічної науки, яка вивчає психологічні закономірності управлінської діяльності: роль людського і психологічного фактору в управлінні, оптимальний розподіл професійних та соціальних ролей у групі (колективі), лідерство і керівництво, процеси інтеграції та зміцнення між його членами, психологічні механізми прийняття управлінських рішень, соціально-психологічні якості керівника.

Управління у психології – це свідомий і цілеспрямований процес впливу на свідомість і поведінку окремих індивідів або членів групи, колективу тощо для підвищення організованості та ефективності їхньої спільної діяльності. Управління – це процес впливу на діяльність окремого працівника, групи або організації в цілому з метою досягнення поставлених цілей в конкретних умовах. Воно представляє собою взаємодію між керівником і підпорядкованим йому персоналом. За своїм змістом робота керівника полягає в тому, щоб впливати на поведінку і дії людей, направляючи і мотивуючи їх на досягнення спільних цілей.

Наукові дослідження проблематики психології управління здійснюють у кількох напрямках, основними

з яких є:

1. Психологічні аспекти праці керівника у процесі управління спільною діяльністю людей.

2. Соціально-психологічні особливості колективу як об'єкта й суб'єкта управління, зокрема закономірності формування позитивного соціально-психологічного клімату в колективі й можливості використання психологічних факторів для вирішення управлінських проблем.

3. Психологічні риси особистості керівника, психологічні вимоги до управлінської діяльності, психологія взаємодії керівника з підлеглими.

4. Мотивування праці колективу, ціннісні орієнтації працівників, розроблення тактики і стратегії керівництва діяльністю організації.

5. Соціально-психологічні резерви колективу й методи використання їх для підвищення ефективності та якості праці [1, с. 201-203].

Психологічний аспект діяльності керівника найбільш яскраво проявляється у процесі особистих контактів з підлеглими, видачі розпоряджень, мотивації і стимулювання праці та контролю дій співробітників.

Для того, щоб ефективно виконувати свої обов'язки, керівник має спланувати роботу об'єкта управління, організувати її, розподіливши завдання між безпосередніми виконавцями і забезпечивши їх необхідними ресурсами, зацікавити працівників у якісному виконанні дорученої справи, проконтролювати результати, яких вони досягли, і, за необхідності, внести ті чи інші корективи у їхні дії. Роботу неможливо виконати, якщо не скласти ясну і чітку картину про стан керованого об'єкта і середовище його існування, а це можливо лише за наявності відповідної інформації. Отже, основою процесу управління є інформація. Вона перетворилася сьогодні у найважливіший ресурс, який дає змогу організаціям забезпечувати свій розвиток, зміцнювати свої стратегічні позиції. В умовах значного розподілу праці без своєчасного надходження інформації неможлива спільна робота. Без неї не можна сформулювати цілі, оцінити ситуацію, визначити проблеми, підготувати і прийняти рішення, а також проконтролювати його виконання.

Проблеми сьогодення, пов'язані з питаннями ефективного управління та раціонального використання влади, вимагають вивчення феноменів лідерства та стилів керівництва. Як відомо, ефективне управління сприяє стабільності і порядку, розв'язанню різноманітних проблем, сприятливому психологічному клімату у колективі, готовності кожного співробітника включатись у виконання складного завдання. Якщо керівник вмє ставити завдання, визначати засоби досягнення мети і методи контролю, управляти думкою колективу, мотивувати працівників на повноцінну роботу та досягати високих результатів, тоді колектив починає працювати як злагоджений механізм.

Стиль керівництва – (від латинськ. *stylus* – стрижень для письма) сукупність принципів, норм, методів і прийомів впливу на підлеглих з метою ефективного здійснення управлінської діяльності та

досягнення поставлених цілей; спосіб, метод роботи, манера поведінки. Стиль лідерства (від грец. *Stylos* – буквально стержень для письма і англ. – *leader* – ведучий, керівник) – типова для лідера та керівника система прийомів впливу на підлеглих. В психології управління виділяють такі класичні стилі керівництва [3, с. 99]:

1. Авторитарний стиль. Він передбачає ухвалення всіх рішень керівником, чітку окресленість «меж компетентності», тобто жорстку визначеність рангів керівників, які мають право приймати рішення з певних питань, пов'язаних з діяльністю організації. Структура керівництва є гранично жорсткою. Це означає, що ухвалені на верхніх рівнях ієрархії рішення надходять униз як директиви, які не підлягають обговоренню – їх потрібно чітко виконувати. Всі керівники та підрозділи нижчих рівнів ознайомлені тільки із своїм функціональним завданням, не завжди уявляють загальні цілі та сенс завдань. Контроль та оцінювання якості діяльності підрозділу також є прерогативою вищого керівництва [4, с. 351].

Авторитарне керівництво має такі форми:

- патріархальне, породжене уявленнями про колектив як велику родину, де всі повинні виконувати розпорядження керівника, який вважає підлеглих нездатними приймати рішення, а тому мусить піклуватися про них;

- бюрократичне. В основі його — надмірне ставлення до значущості й ролі чиновництва, погляд на людину як носія регламентованих функцій;

- харизматичне. Суть його у визнанні видатних, неповторних якостей лідера. Такий керівник може зажадати будь-чого від підлеглих, не турбуючись про них. Отже, авторитарний стиль керівництва породжує нещирість, недовіру, напруженість у стосунках. Підлеглі змушені маскуватися і пристосовуватися, поводитися так, як бажає керівник.

2. Демократичний стиль. Він ґрунтується на колегіальному прийнятті рішень керівниками (за особливо складних умов до розв'язання проблем можуть бути залучені й професіонали, але співробітників до прийняття рішень переважно не залучають), широкий поінформованості управлінського апарату про розв'язувану проблему, цілі організації, а також поінформованістю усіх співробітників про виконання накреслених завдань і цілей. Участь управлінців усіх ланок у процесі прийняття рішень сприяє тому, що кожний з них добровільно перебирає на себе відповідальність за свою роботу і усвідомлює її значущість у досягненні загальної мети.

3. Ліберально-анархічний (нейтральний) характеризується з одного боку, “максимумом демократії”, а з другого боку “мінімумом контролю”, в результаті чого спостерігаються низькі показники роботи, незадоволеність людей своєю працею, керівником; психологічний клімат в групі несприятливий, так як немає співробітництва, стимулювання сумлінної праці; можливі відкриті та приховані конфлікти. Його ще називають непослідовним стилем, адже він дезорієнтує діяльність і спілкування з підлеглими.

4. Непослідовний (алогічний) стиль керівництва проявляється у непередбачуваному переході керівником від одного стилю до іншого, що обумовлює вкрай низькі результати роботи і максимальну кількість конфліктів і проблем.

5. Ситуативний стиль управління гнучко враховує рівень психологічного розвитку підлеглих і колективу [2, с. 87-95].

Окрім спрямованості на інтереси справи або інтереси людей зустрічаються керівники (“кар’єристи”) з підвищеною спрямованістю на свої власні інтереси (заради досягнення своїх цілей, кар’єри), а також керівники (“бюрократи”) із спрямованістю на офіційну субординацію, офіційні інструкції.

В залежності від особливостей мисленнєво-інтелектуальної діяльності виділяють такі типи керівників: 1) консервативно-інтуїтивний; 2) консервативно-аналітичний; 3) новаторсько-інтуїтивний; 4) новаторсько-аналітичний.

Аналіз психологічної літератури з психології управління показує, що найефективнішим стилем управління є партисипативний стиль, якому властиві такі риси: 1) регулярні наради керівника з підлеглими; 2) відкритість у відносинах між керівником і підлеглими; 3) залученість підлеглих у розробку й прийняття організаційних рішень; 4) делегування керівником підлеглим низки доручень й прав; 5) участь працівників у плануванні і у здійсненні організаційних змін; 6) створення особливих групових структур, які наділені правом самостійного прийняття рішень; 7) надання працівнику можливості автономно розробляти проблеми, нові ідеї [5, с. 87].

Розглядаючи лідерство як відношення домінування та підлеглості, впливу та наслідування у системі міжособистісних стосунків у групі, варто визначити поняття ефективного керівництва.

Істотним фактором, що стимулює інтерес до питань керівництва виступає усвідомлення значущості моменту прийняття управлінських рішень, в яких залежить ефективність діяльності не лише окремого керівника, але й цілих соціальних інститутів та організацій.

Основними факторами в управлінні виступають:

- фактор вмілого використання колегіальності в управлінні, яка передбачає вироблення колегіального або колективного рішення на основі думок керівників різного рівня, а також виконавців конкретних рішень;

- фактор наукової обґрунтованості управління, тобто всі управлінські дії повинні здійснюватися на базі застосування наукових методів й підходів;

- фактор плановості, тобто встановлення основних напрямків, задач, планів розвитку організації у перспективі;

фактор об’єднання прав, обов’язків та відповідальності, тобто кожен в організації наділяється конкретними справами, несе відповідальність за виконання завдань;

- фактор мотивації, тобто чим ретельніше менеджери здійснюють систему заохочень і покарань, тим ефективніше буде програма мотивацій й спонукань людей до діяльності у досягненні цілей

організації і особистості [2, с. 90].

Професійна готовність до управління виражається передусім в тому, щоб оперативної приймати доцільні рішення у постійно мінливих соціальних умовах, беручи на себе відповідальність як за сам процес так і за наслідки тих чи інших дій. Багатогранність розуміння психологічного концепту «здатність діяти відповідально» зумовлює диференціювання власної глибинної суб'єктивності відносно сприйняття навколишньої дійсності. Такий підхід у розумінні інтернального та екстернального типу світосприйняття дозволяє аналізувати комплексність чинників, що формують структуру оцінкових компонентів керівника.

Вивчення факторів впливу на професійну готовність до управління стає актуальним завданням як у дослідженні вершин професійного акме, так і в здійснюваній щоденній діяльності фахівця. Ряд дослідників звертають увагу на дві групи таких факторів: зовнішні, що дають можливість досягнути професійної самореалізації через сприятливі умови, створені соціальними та професійними потребами суспільства та внутрішні – професійне самовизначення, співвіднесення особистісних здібностей та особливостей з майбутнім обраним фахом, наявність цілей та їх реалізація. Однак визначальним фактором, який демонструє саме розвиток особистості, є фактор «професійної відповідальності» [6, с. 147].

Вивчення відповідальності майбутнього керівника, як основного критерію системи управління, безпосередньо пов'язане з дослідженням локусу контролю. Науковцями доведено (А. Налчаджян, Хекхаузен), що екстернальність чи інтернальність прямопропорційні до відчуття успіху в управлінській діяльності. На нашу думку, вміння студента трактувати

причинно-наслідкові події формує в нього концептуальне бачення процесу і змісту майбутньої роботи. Біфуркаційною точкою формування діяльнісного мотиву та обраних інструментів досягнення цілей виступає саме локус контролю. На емпіричному рівні для вивчення даного феномену ми застосували методіку дослідження рівня суб'єктивного контролю (РСК) Є. Бажин, Є. Голінкіної, О. Еткінда.

Адапована до російської вибірки шкала локусу контролю передбачає:

1. Відмінність між людьми за спрямованістю локусу контролю на екстернальний і інтернальний вектори:

а) екстернальний: всі події – це результат дії зовнішніх сил, а саме випадковості, інших осіб та ін.

б) інтернальний: всі події – це результат власної діяльності.

2. Локус контролю характеризується типовістю приписування на всі життєво важливі ситуації, що трапились з індивідом. До прикладу: особистість атрибує як успіх, так і невдачу професійного характеру, приписуючи причину подій або виключно зовнішнім подіям, або навпаки – результату виключно власних дій [7, с. 93].

Процедура дослідження за методикою РСК відбувалась на досліджуваних 180 осіб серед яких студенти 1-х та 5-х курсів Мукачівського державного університету наступних спеціальностей: «Практична психологія» «Менеджмент», «Фінанси і кредит», «Технологія та конструювання виробів з шкіри» «Технологія та конструювання швейних виробів». Результати порівняння отриманих даних подаються на рис 1.

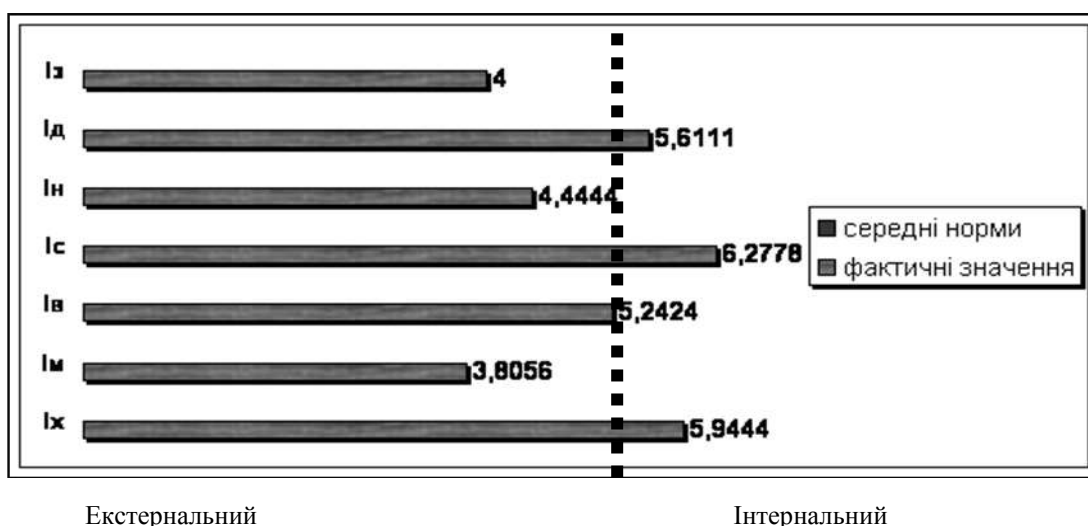


Рис. 1. Показники за методикою РСК (рівень суб'єктивного контролю) студентів 1-го курсу.

Як видно істотно відрізняються від норми ($X_{\text{норм}}=5,5$) шкали Iа, Iс, Iм $X_{\text{сеп}}=3,81$. Екстернальна орієнтація за шкалою Iа $X_{\text{сеп}}=4$ ($\sigma=1,20$) свідчить про загальний низький рівень суб'єктивного контролю. Студенти-першокурсники переважно не вважають себе здібними контролювати події, ситуації, власне життя.

У студентів 1-го курсу спостерігається достатній рівень ідентифікації своїх досягнень з критеріями успішності в сім'ї, що, в свою чергу, стимулює до інтернального типу сприйняття відповідальності в сфері сімейних стосунків (Iс $X_{\text{сеп}}=6,28$ ($\sigma=1,65$)).

Низьким показником характеризується шкала Ім $X_{\text{сеп}} = 3,81$ ($\sigma = 1,26$). Це можна тлумачити як недостатню віру у власне вміння активно формувати своє коло спілкування. За таких умов досліджувані не використовують наявних соціальних ресурсів, не отримують необхідну соціальну підтримку, джерелом якої є саме міжособистісні стосунки. Схильність

вважати свої відносини результатом дії своїх партнерів призводить до дисгармонії в розумінні власної самоцінності, досягнень, успішності загалом, що негативно впливає на готовність до професійної діяльності.

Середні показники суб'єктивного рівня відповідальності наводяться на рис 2.

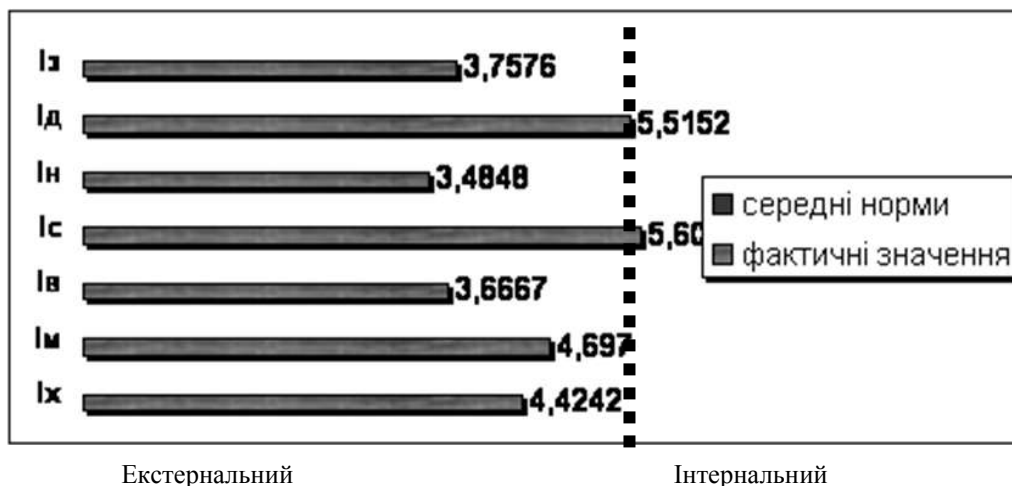


Рис. 2. Показники РСК студентів 5-го курсу.

Як бачимо, студенти випускних курсів виявляють досить значні відхилення від норми за шкалами Із $X_{\text{сеп}} = 3,76$ ($\sigma = 1,03$), Ін $X_{\text{сеп}} = 3,48$ ($\sigma = 1,20$), Ів $X_{\text{сеп}} = 3,67$ ($\sigma = 1,26$). Шкала Із є стрижневою в даній методиці. Порівняно з першим курсом спостерігається зниження загального рівня інтернальності, що, як правило, тягне за собою дисгармонію в цілісному механізмі цілепокладання, мотивації, самоідентифікації.

Шкала інтернальності в галузі неуспіху також характеризується досить низьким рівнем. Фактично, саме ці дані є «чистими показниками» атрибуту успіху. Значення шкали Ін характеризує досліджуваних як таких, що схильні приписувати відповідальність за неуспішні події іншим людям чи вважати їх результатом невезіння. А це, в свою чергу, не дозволяє повноцінному формуванню Я-успішного як в загальному, так і в професійному контексті.

Шкала Ів визначає інтернально-екстернальний вектор, що складається в контексті виробничих відносин. Тут прослідковується логічний зв'язок з двома вище описаними шкалами. Адже низький показник значень за даною шкалою характеризує схильність у студентів 5-го курсу приписувати більш важливе значення зовнішнім обставинам – керівництву, товаришам по роботі, везінню-невезінню.

Отже, на основі отриманих результатів можна зробити висновок про те, що у студентів старших курсів спостерігається значний зсув у напрямку екстернального контролю, що в цілому негативно позначається на формуванні рівня відповідальності та тягне за собою неготовність особистості до розвитку професійно-важливих якостей майбутніх керівників. Іншими словами, психологічний факт перенесення відповідальності на інших людей в даному випадку характеризує досліджуваних з високим показником екстернальності в зазначених шкалах, як таких, що демонструють неспроможність відповідати

професійним вимогам обраної професії.

Прояв відповідальності на рівні професійної діяльності безумовно є наслідком особистісно-сформованої позиції вміння чинити відповідально. Говорячи про типологію життєвих світів індивіда, помічаємо й певну модифікацію у вчинкових намірах що ведуть до морально-відповідального вибору. Цей факт пояснюється не тільки онтогенетичним розвитком особистості, він підтверджує модифікації, детерміновані типологічно, відповідно до особливостей об'єкта і засобів професійної діяльності. Адже професійні задачі різного рівня складності вимагають від майбутнього фахівця відповідний «внутрішній ріст». Звідси суб'єктна міра професійної готовності, детермінована індивідуальним досвідом професійної діяльності. Відображення індивідуальної міри оволодіння і реалізації соціально-історичного та соціально-типового виявляється у готовності особистості до здійснення професійної діяльності на певному рівні життєвого світу. Таким чином, професійна готовність інваріативна за структурою, типова в відображенні своїх функцій та варіативна відносно індивідуального прояву.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Загалом, проведений теоретичний аналіз зазначених емпіричних досліджень, що стосуються відповідальності особистості в комплексній структурі управління, підтверджує факт відношення особистості до виконуваної діяльності в майбутньому, який в свою чергу, є прямо пропорційним ступеню усвідомлення індивідом обов'язків і оволодінням усвідомленими завданнями у процесі формування готовності не тільки до професійної діяльності, але і до управлінських функцій.

Таким чином, у даній статті розглянуто основні напрями дослідження проблематики психології управління. Ґрунтовно розкрито психологічний аспект діяльності керівника. Проаналізовано класичні стилі управління. Виокремлено істотні фактори прийняття управлінських рішень. Розкрито значення

відповідальності як основного критерію системи управління. Представлені емпіричні результати щодо дослідження відповідальності майбутніх фахівців. Перспективою подальшого дослідження є дослідження відповідальності через призму стилів керівництва організацією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бендас Т. В. Гендерная психология / Т. В. Бендас. – СПб. : Питер, 2005. – 431 с.
2. Бендас Т. В. Гендерные исследования лидерства / Т. В. Бендас // Вопросы психологии, 2000. – №1. – С. 87-95.
3. Дружинин В. Н. Психология / В. Н. Дружинин. – СПб. : Питер, 2000. – 672 с.
4. Кузьмін О. С. Основи менеджменту: Підручник / О. С. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
5. Савчин М. В. Психологія відповідальної поведінки: [монографія] / М. В. Савчин – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2008. – 280 с.
6. Цимбалюк І. М. Психологія управління / І. М. Цимбалюк. – Київ, 2008. – 242 с.
7. Цуруль О. А. Менеджмент у державних організаціях: Навч. посібник / О. А. Цуруль. — К. : КНЕУ, 2002. – 142 с.

Корниенко Иннокентий Алексеевич

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ БУДУЩИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

В данной статье рассмотрены основные направления исследования проблематики психологии управления. Основательно раскрыто психологический аспект деятельности руководителя. Проанализированы классические стили управления. Выделены существенные факторы принятия управленческих решений. Раскрыто значение ответственности как основного критерия системы управления. Представлены эмпирические результаты по исследованию профессиональных качеств будущих специалистов.

Ключевые слова: *управление, лидерство, руководство, стиль руководства, профессиональная готовность к управленческой деятельности, профессиональная ответственность.*

I. Korniyenko

THE PROBLEM OF PROFESSIONALLY IMPORTANT QUALITIES OF THE FUTURE LEADERS

The main areas of psychology research issues management have been outlined in the article. The psychological aspect of the leader's management has been thoroughly defined. The classical style of management has been analyzed. Significant factors of decision-making have been determined. The value of responsibility as the main criterion of the control system has been suggested. Empirical results on the study of future liability specialists have been presented. The prospects for further research is the study of professional features through the prism of leadership styles organization.

Key words: *management, leadership, leadership style, commitment to professional management, professional responsibility.*

Одержано: 11.06.2014 р.

Лендел Михайло Андрійович
д.е.н., професор, член-кор. НААН України,
зав. кафедрою маркетингу,
Мукачівський державний університет,
Виноградов Юрій Леонідович,
викладач кафедри обліку і аудиту,
Східно-європейський словянський університет

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ

В статті розкрито підходи до аналізу сучасного стану зайнятості сільського населення, окреслено основні проблеми та проаналізовано значення зайнятості у становленні ринково орієнтованої економіки. Викладено погляд авторів на шляхи подолання стану безробіття сільського населення.

Ключові слова: зайнятість населення, рівень зареєстрованого безробіття, трансформація національної економіки, формування ринку праці, агропромисловий комплекс, сільське господарство.

ВСТУП

Постановка проблеми. Трансформація національної економіки та перехід на ринкові відносини мало наслідками різкий спад, а в окремих випадках, навіть згорання виробничих процесів, що зумовило поширення такого явища як безробіття. При цьому особливо небезпечні тенденції намітилися в аграрному секторі економіки. До того ж продукція сільського господарства є основною складовою сировинної бази харчової та переробної промисловості, формує відповідно близько 17% валового внутрішнього продукту і складає майже 60% фонду споживання населення. Сільське господарство сприяє розвитку інших галузей, які поставляють засоби для виробництва сільськогосподарської продукції, споживають її як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги. Аграрному сектору економіки, як іншим галузям, притаманні протиріччя та проблеми багатукладної економіки. Найгострішою проблемою сучасності є втрата селянином мотивації до суспільної праці, а зубожіння населення, трудова міграція та занепад соціальної інфраструктури зумовили значне зростання безробіття на сільських територіях. Сучасна проблема зайнятості стала предметом підвищеного інтересу вчених і практиків, а необхідність ефективної реалізації потенціалу трудових ресурсів в умовах переходу до ринкових відносин зумовила запровадження комплексних досліджень стану зайнятості, визначення її характеристик та розподілу населення у сферах та галузях багатукладної економіки. Дослідниками майже усіх напрямків економічної науки досліджуються різні аспекти сучасного стану ринку праці, наголошується на підвищенні ефективності використання трудових ресурсів суспільства та запровадження комплексного і системного управління зайнятістю населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даній проблематиці присвячені праці О. М. Бородиної, М. Ф. Кропивко, В. П. Мікловди, М. І. Пітюлича, П. Т. Саблука, В. В. Юрчишина та багатьох інших дослідників.

Постановка завдання. На сьогодні кризовий стан економіки потребує подальшого дослідження

ринку праці, зокрема з урахуванням регіональних відмінностей та ментальності населення. Це більшою мірою стосується вирішенню проблем зайнятості у сільському господарстві регіонів. Теоретична і практична значимість цього питання визначила актуальність, зумовила вибір теми і мету даного дослідження.

Предметом дослідження є зайнятість сільського населення та особливості формування регіонального ринку праці в сільських господарствах. У статті висвітлено загальні проблеми зайнятості сільського населення, проаналізовано стан безробіття, окреслено основні шляхи вирішення проблеми безробіття та сформульовано погляд авторів на особливості формування ринку праці в умовах розвитку ринково-орієнтованого сільського господарства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проблеми зайнятості та працевлаштування на селі сьогодні в Україні є одними з найбільш актуальних. Враховуючи значну чисельність сільського населення в Україні особливого значення набуває питання формування ринку праці та забезпечення ефективної зайнятості на сільських територіях. За даними Держкомстату за період з 2008 року по 2012 рік чисельність зайнятого сільського населення зменшилася на 184,9 тис. осіб і становила відповідно 6370,7 тис. осіб. Ситуація на ринку праці у сільській місцевості є напруженою: стан зайнятості не відповідає структурі, притаманній країнам з ринковою економікою.

Останні десятиріччя відзначалися погіршенням демографічного стану в сільській місцевості України, так і в її регіонах, у тому числі і в регіоні Українських Карпат, що негативно позначилося на демографічно-трудоному потенціалі села. В цілому для України характерне зменшення населення, а відповідно і кількісних характеристик демографічно-трудоного потенціалу за рахунок скорочення природного руху, а для Закарпатської області – за рахунок міграційного руху. Вплив цих видів руху на кількісні і якісні показники демографічно-трудоного потенціалу у сільській місцевості доцільно здійснювати на рівні України в цілому та її адміністративно територіальних

одиниць. На фоні нашої країни Закарпатська область виділяється переважанням сільського населення щодо міського, у тому числі і стосовно економічно активного населення – основи демографічно-трудоного потенціалу у кількісному вираженні.

Економічно активними вважають осіб, зайнятих економічною діяльністю, яка приносить дохід (зайняті), та безробітних. Кількість зазначених категорій та їх характеристики розраховують на

підставі даних вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності, що впроваджені у практику роботи органів державної статистики з 1995 року, відповідно до рекомендацій Міжнародної організації праці (МОП). Зазначені вибірково обстеження проводять за місцем постійного проживання населення та охоплюють осіб віком 15-70 років, щодо яких розраховують оцінки показників економічної активності, зайнятості та безробіття.

Таблиця 1.

Населення за економічною активністю в сільській місцевості України, в тому числі Закарпатської області

Населення за економічною активністю	Україна						Закарпатська область					
	2000	2012	з нього сільське населення				2000	2012	з нього сільське населення			
			2000	у %	2012	у %			2000	у %	2012	у %
Всього населення	49456,1	45372,7	15950,2	32,2	14249,7	31,4	1284,0	1254,4	783,8	61,0	788,0	62,8
у т.ч. у віці 15-70 р.	36402,37	3587,5	11003,6	30,2	9433,3	26,3	920,7	923,3	552,8	60,0	577,2	62,5
<i>з нього</i> економічно активне населення	23127,4	22011,5	6713,6	29,0	6878,6	30,8	580,1	581,4	335,9	57,9	339,4	58,4
працездатного віку	21479,6	20393,5	5983,0	27,8	6125,1	31,2	542,6	548,4	305,5	56,3	320,0	58,4
старше працездатного віку	1647,8	1618,0	730,6	44,3	753,5	46,6	37,5	33,0	30,4	81,1	19,4	58,8
Зайняті	20419,8	20354,3	6255,5	30,6	6370,7	31,3	512,7	530,8	303,1	59,1	309,1	58,2
працездатного віку	18797,3	1836,9	5527,1	29,4	5617,2	30,6	475,7	497,8	272,9	57,4	289,7	58,2
старше працездатного віку	1622,5	1617,4	728,4	44,8	753,5	46,6	37,0	33,0	30,2	81,6	19,4	58,8
Безробітні	2707,6	1657,2	458,1	16,9	507,9	30,6	67,4	50,6	32,8	48,7	30,3	59,9
працездатного віку	2682,3	1656,6	455,9	17,0	507,9	30,6	67,0	50,6	32,6	48,7	30,3	59,9
старше працездатного віку	25,3	0,6	20,2	8,7	-	-	0,4	-	0,2	50,0	-	-
Економічно неактивне населення у віці 15-70 р.	13275,3	12055,3	4290,0	32,3	3282,9	27,2	340,6	341,9	216,9	63,7	237,8	69,6
працездатного віку	7581,9	7540,7	2262,0	29,8	2207,0	29,3	226,7	231,7	149,4	65,9	171,1	73,8
старше працездатного віку	5693,4	4514,6	2027,5	35,6	1074,9	23,8	113,9	110,2	67,5	59,3	66,7	60,5

Джерело: [5, с. 115; 6, с. 342; 3, с. 330; 4, с. 324].

Згідно даних таблиці 1 в Україні продовжується тенденція щодо зменшення чисельності населення як в цілому, так і сільського населення, що негативно впливає на кількісні характеристики трудового потенціалу. Дещо кращою у 2012 році (порівняно з 2000 роком) є ситуація на селі щодо економічно активного населення та зайнятості. За аналізований період кількість економічно активного населення зросла на 165,0 тис., зайнятих на 115,2 тис. осіб, або відповідно на 2,4 та 1,8%. Разом з тим на 10,9% зросла кількість безробітних на сільських територіях, яка в 2012 році становила 507,9 тис. осіб. На 5,7% знизився показник економічно неактивного населення, в основному за рахунок зменшення кількості пенсіонерів.

У Закарпатській області у 2012 році поряд із незначним зростанням на 4,2 тис. чисельності сільського населення, на 24,4 тис. осіб зросла кількість

економічно активного населення на сільських територіях. На 16,8 тис. осіб стало більше зайнятих, що засвідчує потребу суб'єктами господарювання потенціалу осіб працездатного віку. До того ж, збільшення сільського населення у віці 15-70 років не засвідчує зростання кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу, оскільки згідно даних таблиці на 21,7 тис. осіб відмічено зростання за рахунок економічно неактивного населення у працездатному віці.

Відомо, що сільські території становлять основу сільського господарства, а сфера прикладання праці і зайнятості трудових ресурсів перебувають в залежності від наявності земельних ресурсів та їх розподілу по землекористувачам. В сільській місцевості України зосереджено понад 41,5 млн. га сільськогосподарських угідь, з яких 20,6 млн. га складають землі сільськогосподарських підприємств, а

15,8 млн.га – землі громадян [7, с. 146]. Тут налічується 29,3 тис. сіл і селищ сільського типу, де проживають 14,2 млн. жителів, із них 6,1 млн. працездатного віку [7, с. 342].

У Закарпатській області з наявних 451,6 тис. га сільськогосподарських угідь, в сільськогосподарських підприємствах зосереджено 41,4 тис.га, в господарствах населення – 359,9 тис.га, або 79,7% [4, с.102]. У 598 селах і селищах області проживає 788,0 тис. осіб із них – 320,0 тис. працездатного віку [4, с.296, 324].

Як наголошено в розроблених науковцями Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» «Стратегічних напрямках розвитку сільського господарства України на період до 2020 року» розвиток сільських територій формується під впливом процесів земельної та аграрної реформ, формування ринкових відносин в економіці, хронічної нестачі бюджетних ресурсів, недостатньої дохідності сільськогосподарського виробництва та низького рівня доходів сільського населення, наслідків кризових явищ 90-х років минулого сторіччя та світової фінансової кризи 2008-2010 рр., традиційних особливостей ведення господарства та проживання в сільській місцевості й ін. [8, с. 100].

Безумовно, всі вищевикладені складові розвитку сільських територій мають безпосередній вплив на формування і використання трудового потенціалу аграрних формувань, на зайнятість сільського населення. До того ж, у 2012 році, у порівнянні – 2008

роком, при зниженні показника кількості економічно активного сільського населення України на 1,2%, показник кількості зайнятого населення знизився на 2,8%, а рівень безробіття на селі (за методологією МОП) зріс на 1,7 пункта [6, с. 368; 7, с. 348]. За аналізований період у Закарпатській області кількість економічно активного населення зменшилася на 22,0 тис. осіб, а зайнятих – на 38,6 тис. осіб, рівень безробіття зріс на 5,1 пункта.

Отже, проблема зайнятості сільського населення в системі сучасних соціальних та економічних проблем займає провідне місце і безпосередньо впливає на формування попиту на робочу силу і на ринок праці в цілому.

Значний вплив на формування і використання трудового потенціалу, зайнятості трудових ресурсів в сільській місцевості мають трансформаційні процеси в аграрній сфері. Відповідно до змін форм власності змінюються й організаційно-економічні та правові форми господарювання і типи аграрних підприємств. На базі реформованих колективних сільськогосподарських підприємств і різних державно-кооперативних об'єднань створено нові формування ринкового типу з приватною формою власності, зокрема приватноорендні підприємства, господарські товариства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, фермерські господарства і різні види об'єднань.

Таблиця 2.

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств

Регіони Українських Карпат	2000	2005	2010	2012
Закарпатська	651	1604	1759	1698
Івано-Франківська	657	805	767	784
Львівська	965	1725	1490	1450
Чернівецька	487	948	1009	1007
Разом:	2760	5082	5025	4939
Довідково: Україна	20999	57877	56493	55866
Регіони Українських Карпат, % до України	15,5	8,8	8,9	8,8

Джерело: [7]

В регіоні Українських Карпат кількість діючих аграрних підприємств складає 8,9% до всіх підприємств держави, а в Закарпатській області – функціонують 3,0% до аналогічних підприємств України та 34,4% – регіону. Також в області діють незначна частина – 25 утворень приватних підприємств, 7 виробничих кооперативів та 7 державних підприємств. Найбільша частка всіх сільськогосподарських підприємств як в Україні, так і в регіоні, в тому числі і в Закарпатській області, припадає на фермерські господарства (відповідно 72,9; 78,2 і 90,6%).

З утвердженням в аграрному секторі різноукладних виробничих підприємств змінилися місце і форми прикладання праці. Отже, трудовий потенціал і зайнятість сільського населення, за кількісними і якісними характеристиками доцільно досліджувати і за організаційно-правовими формами господарювання.

Слід зазначити, що за роки утвердження незалежності України кількість населення, зайнятого в

сільському господарстві, мисливстві, лісовому та рибному господарстві області, різко скоротилося. Зокрема, це помітно за останнє десятиріччя. Якщо в зазначеному виді економічної діяльності у 2003 році було зайнято 230,5 тис. осіб [1, с. 379], то в 2012 році – 131,2 тис. осіб [2, с. 322], або на 99,3 тис. осіб менше. Як засвідчує аналіз, із кількості зайнятого населення області в цілому 37,2 тис. осіб знайшли застосування своєї праці в інших сферах, і зокрема у сфері обслуговування. Порівняно з 2003 роком у 2012 році у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів приріст працюючих склав 26,9 тис. осіб, у сфері надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту – 6,2 тис. осіб, у сферах державного управління і охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 1,6 тис. осіб.

Із числа вищезазначених осіб, згідно показника рівня зайнятості 53,6%, а це 19,9 тис. зайнятих у сферах обслуговування – мешканці сільських територій [4, с.

325]. Тобто, майже 20,0 тис. осіб сільського населення, які раніше працювали в сільськогосподарському виробництві, у 2012 р. зайняті в галузях обслуговування. Безумовно, зміні прикладання праці, їх зайнятості після реформування колективних сільськогосподарських підприємств, передувала необхідність зміни професійної переорієнтації і опанування новими професіями.

Разом з тим, згідно даних статистики, значна частина вивільнених працівників колишніх колективних сільськогосподарських підприємств знайшла застосування своєї праці у новостворених фермерських господарствах та господарствах населення, нарощуючи виробництво сільськогосподарської продукції (табл. 3).

Таблиця 3.

Кількість виробників сільськогосподарської продукції в Закарпатській області.

Виробники сільськогосподарської продукції	2008	2009	2010	2011	2012	2012, % до:	
						2008	2011
Сільськогосподарські підприємства, од.	1807	1771	1759	1752	1698	94,0	96,9
у т.ч. фермерські господарства, од.	1652	1616	1609	1597	1539	93,1	96,4
Господарства населення, тис. од.	238,2	244,4	244,4	249,0	250,7	105,2	100,7
Власники землі в колективних та індивідуальних садах і городах, тис. осіб	55,1	54,5	53,7	53,7	53,3	96,7	99,3

У 2014 р. 1539 фермерських господарств області господарюють на 11,7 тис.га. сільськогосподарських угідь. Господарства населення (257 тис.), продукують сільськогосподарську продукцію на 359,9 тис.га угідь, що складає 79,7% всіх наявних сільськогосподарських земель.

Вирішенню питань зайнятості сільського населення сприяла і земельна реформа. Відбулися роздержавлення земель, зміна землевласників і форм господарювання, зміна структури земельних і сільськогосподарських угідь. Докорінна перебудова земельних відносин передбачає раціональне використання сільськогосподарських угідь, ведення земельного кадастру, поліпшення родючості ґрунтів та їх захист, інші заходи в процесі соціально-економічної розбудови сільських територій.

Надалі залишається проблемним питання працевлаштування мешканців сільських районів. Рівень оплати праці аграріїв значно нижчий в порівнянні з іншими галузями економіки, і це, наряду з сезонністю, ускладнює доступність до робочого місця, створює непривабливою працю в сільськогосподарських підприємствах. Як і в попередніх роках, майже єдиним місцем прикладання праці для кожного другого селянина залишається неформальний сектор економіки. Дослідники зазначають, що закріплення селян в особистих підсобних домогосподарства є альтернативним місцем працевлаштування та механізмом сприяння

скороченню безробіття. Праця в селянських господарствах закріплює людей на селі, стримує переміщення працівників в інші галузі економіки, забезпечує певний дохід найбільш незахищеним верствам населення та розв'язує низку соціально-економічних проблем [1, с. 216].

Певною мірою погоджуючись, зазначаємо, що підсобні домогосподарства, на нашу думку, не повинні виступати альтернативним місцем прикладання праці селянина та додатковим джерелом постачання сільськогосподарської продукції. Наукові дослідження засвідчують, що ведення особистого господарства не є механізмом ефективного використання трудових ресурсів та не сприяє ефективному функціонуванню національної економіки. Вважаємо, що підсобне господарство селянина, обумовлене національними традиціями та способом життя, практично не взаємодіє з ринком праці та не є відображенням ефективної і раціональної зайнятості населення. Наше бачення значення особистого підсобного господарства підтверджує сучасний стан ринку праці: за даними Державної служби зайнятості України загальна кількість безробітного сільського населення станом на 1 січня 2012 р. склала 521,5 тис.осіб. Названий показник містить динаміку річної плінності, однак у порівнянні з аналогічним показником 2008 року загальна тенденція характеризується зростанням кількості безробітного сільського населення на 123,9 тис.осіб.

Таблиця 4.

Кількість безробітного сільського населення працездатного віку.

Регіон / область	2008		2009		2010		2011		2011/ 2008, у %
	тис. осіб	% *	тис. осіб	% *	тис. осіб	% *	тис. осіб	% *	
Україна	397,6	6,5	502,0	8,2	493,5	8,1	521,5	8,5	131,2
Львівська	40,5	10,0	19,4	4,7	23,6	5,7	25,9	6,2	63,9
Ів.Франківська	22,0	8,8	28,3	11,9	18,1	6,5	18,2	6,1	82,7
Чернівецька	11,0	6,6	25,5	10,2	25,5	10,5	25,3	10,7	230,0
Закарпатська	13,7	4,1	37,2	11,3	26,8	8,3	34,7	11,1	253,0

* - у % до відповідної групи населення.

** (за методологією МОП) [2]

Аналіз статистичних даних свідчить про зростання кількості безробітного сільського населення в Україні. Так у 2011 році у порівнянні 2008 роком зростання склало 123,9 тис.осіб., або 31,2%.

Поглиблений аналіз стану безробіття по областях економічного району Українських Карпат засвідчив неоднозначні тенденції, зокрема:

1. У Львівській області у 2009 році відмічено зменшення кількості сільського безробітного населення на 21,1 тис.осіб. В подальшому кількість сільського безробітного населення зростає. В цілому по області зменшення кількості сільського безробітного населення склало 14,6 тис. осіб.

2. Зменшення кількості сільського безробітного населення в Івано-Франківській області склало 3,8 тис. осіб.

3. В Закарпатській та Чернівецькій областях у 2011 році у порівнянні з 2008 роком кількість безробітного сільського населення збільшилася більше ніж у два рази, відповідно на 21,0 та 14,3 тис.осіб.

Варто зазначити, що у трьох областях економічного району Українських Карпат, а саме Чернівецькій, Івано-Франківській та Закарпатській, чисельність сільського населення більша, ніж міського. Зокрема в Закарпатській області сільське населення становить 62,8% (2012 р.) від загальної кількості. Вищенаведене свідчить, що в районі Українських Карпат саме сільське населення найбільш залежне від наслідків економічних реформ.

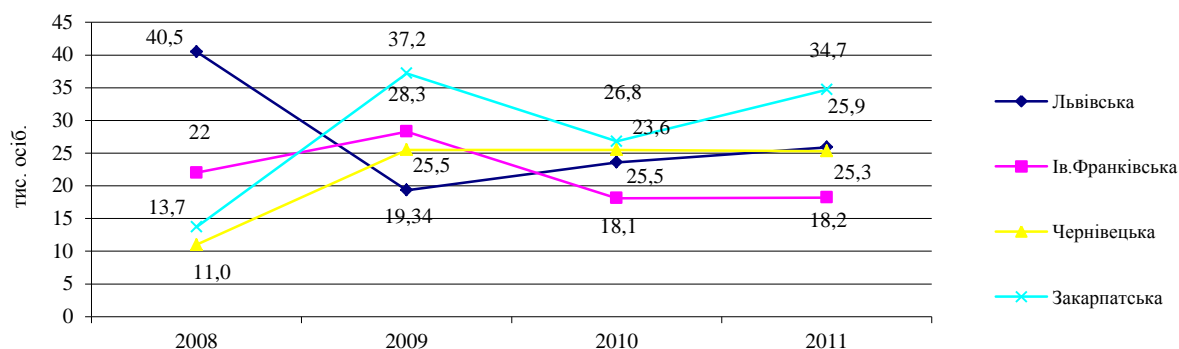


Рис. 1. Кількість безробітного сільського населення працездатного віку.

Економічне зростання останніх років створює передумови для покращення стану зайнятості сільського населення. Однак об'єктивні причини нерівномірності виходу з кризи різних сфер економіки, промисловості та аграрної галузі створюють неминучі диспропорції ринку праці та різнонаправленість розвитку окремих його сегментів. У поєднанні з прорахунками реформування це зумовлює значний рівень вимушеної неповної зайнятості сільського населення. Серед найгостріших проблем на селі є: відсутність мотивації до праці, зубожіння, трудова міграція, безробіття та занепад соціальної інфраструктури.

Заслуговує на особливу увагу явище саме українського безробіття. Сучасний стан економіки України свідчить, що на відміну від розвинених країн, у нас інша природа безробіття: вона виникла не на фоні перевиробництва, а навпаки – при масовому дефіциті. Найбільш працівники аграрного сектору залишаються без роботи через скорочення обсягів виробництва в зв'язку з підняттям цін на паливно-мастильні матеріали та енергоносії, з недопоставками сировини та комплектуючих виробів, порушенням договірних зобов'язань та розривом виробничих зв'язків і, як наслідок, ліквідації нерентабельних підприємств. При цьому, термін «нерентабельні сільськогосподарські підприємства» не в повній мірі відповідає змістовному значенню, тому що майже уся продукція сільського господарства є не «еластичною» за попитом по своїй природі і відповідно ціни на неї регулюються державою, на відміну від вільних цін на сировину, енергоносії, обладнання тощо. На

скорочення зайнятості на селі також вплинуло реформування форм власності, скорочення бюджетних установ та організацій, конверсія оборонної промисловості тощо. Таким чином, протягом останніх років на стан ринку праці на сільських територіях впливали комплексні чинники, які призвели до різкого спаду агропромислового виробництва та, як наслідок, обмеження розвитку соціально-культурних галузей, зростання прихованого безробіття і вивільнення кадрів. Загострення ситуації на сільському ринку праці актуалізує вирішення питань зайнятості на селі, яка сьогодні є характерною проблемою для всіх регіонів і, зокрема, в Закарпатті, адже саме тут маємо одну з найвищих щільностей сільського населення та просторову обмеженість.

Оскільки метою стратегії розвитку сільських територій України є формування соціально орієнтованої економіки, вирівнювання пропорцій економічного і соціального розвитку сільських територій, зосередженого на інтересах громади села, її кожного селянина, створення у сільських поселеннях належних умов праці та проживання., одними із стратегічних цілей розвитку сільських територій з урахуванням визначеної мети є покращення демографічної ситуації на селі та підвищення ефективності використання трудового ресурсу, рівня життя та соціального захисту населення.

Основними індикаторами розвитку є:

- підвищення сумарного коефіцієнта народжуваності у сільській місцевості та зниження коефіцієнта смертності сільського населення до

відповідного показника у міських поселеннях – 13,7 осіб на 1000 жителів.

- зменшення природного убутку сільського населення по-1 рівняно з містом у 2,4 раза та підвищення шлюбноності у сільській місцевості до відповідного показника у міських поселеннях – 7,6 шлюбів із розрахунку на 1000 жителів.

- зменшення розриву між очікуваною тривалістю життя чоловіків і жінок у сільській місцевості на 5 років та її підвищення до європейського рівня.

- досягнення щорічного зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах на 5-6 %.

- збільшення кількості робочих місць у сільськогосподарських підприємствах не менше, ніж до 1 млн працівників у 2020 році.

- збільшення частки оплати праці в доданій вартості до 40 %.

- підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві до середнього по економіці країни.

- підвищення доходів від оплати праці, грошових і загальних доходів домогосподарств у сільській місцевості до рівня не нижче 80% від середнього їх рівня.

- підвищення доходів від продажу сільськогосподарської продукції до 20-30 % у загальних доходах домогосподарств у сільській місцевості [8, с. 102].

Для вирішення даної проблеми, наряду із стимулюванням низки заходів щодо формування нових аграрних відносин на селі, потрібно створення неординарного підходу до праці аграріїв. Насамперед потрібно змінити суспільну думку щодо престижності аграрної праці. Саме впевненість селян у тому, що продукція їх праці буде затребувана та забезпечена належною грошовою винагородою, сприятиме підвищенню зайнятості сільського населення та прискорить формування ефективного ринку праці в усіх галузях сільського господарства і сферах АПК.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Саморозвиток і адаптація ринку праці до сучасної економічної ситуації створили в Україні досить суперечливий вузол соціально-трудова відносин, який характеризується зростанням обсягів як відкритого, так і прихованого безробіття серед сільського населення. Існуюча структура зайнятості сільського населення сьогодні є нераціональною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Копитко В. І. Реформування та регулювання економіки регіонального агропромислового комплексу / В.І. Копитко. – ЛДАУ. – Львів 2005. – 532 с.
2. Ринок праці: Економічна активність населення за статтю та місцем проживання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистичний щорічник Закарпаття'2000 / Закарпатське обласне управління статистики; за ред. І. В. Ільтя. – Ужгород, 2001. – 448 с.
4. Статистичний щорічник Закарпаття за 2012 рік/ Головне управління статистики у Закарпатській області; за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2013. – 511 с.

Проблема вирішується несистемно, зокрема, запровадженням компенсаційного механізму сприяння зайнятості населення на селі шляхом розвитку зайнятості в особистих домогосподарствах населення. Водночас зростання товарного сільськогосподарського виробництва в цих господарствах не сприяє технологічному та інноваційному розвитку аграрного сектора в цілому. З метою подолання регіональних диспропорцій на ринку праці та забезпечення відновлення аграрного сектору економіки, доцільно запровадити наступну систему заходів:

- створення на селі розгалуженої мережі суб'єктів сервісного обслуговування, заготівель, оптової торгівлі, стимулювання розвитку кооперації сільськогосподарських товаровиробників усіх форм власності і господарювання;

- стимулювання розвитку на селі підприємництва та малого бізнесу;

- розробити низку заходів щодо підняття престижу професій аграрної спрямованості;

- забезпечення реалізації механізмів щодо працевлаштування випускників навчальних закладів, передбачених Законом України «Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю».

- удосконалення механізму формування, розміщення та виконання державного замовлення на підготовку фахівців на основі даних про стан регіональних ринків праці;

- запровадження системної взаємодії роботодавців і професійно-технічних навчальних закладів щодо вивчення пріоритетних напрямків освіти;

- продовжити дослідження та розробку заходів щодо подолання демографічної кризи;

- розробити низку заходів щодо захисту аграрного ринку праці від наслідків коливання на інших ринках шляхом створення механізму взаємоузгодження цінкових чинників.

При цьому врахувати, що втручання держави в трудові відносини має бути виваженим і програмно-плановим, ґрунтуватися на наукових прогнозах і довгостроковій політиці з урахуванням загальноекономічної кон'юнктури. З огляду на соціальну важливість стану ринку праці аграрного сектору економіки потребує постійного моніторингу, розробки та впровадження дієвих заходів щодо практичного втілення напрацьованих на загальнодержавному та регіональному рівні.

5. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
6. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К., 2009. – 568 с.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 551 с.
8. 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.

Лендел Михаил Андреевич, Виноградов Юрий Леонидович
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

В статье раскрыты подходы к анализу современного состояния занятости сельского населения, обозначены основные проблемы и проанализировано значение занятости в становлении рыночно ориентированной экономики. Изложен взгляд авторов на пути преодоления состояния безработицы сельского населения.

Ключевые слова: занятость населения, уровень зарегистрированной безработицы, трансформация национальной экономики, формирование рынка труда, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство.

M. Lendjel, Yu. Vynogradov
CURRENT PROBLEMS IN RURAL EMPLOYMENT

The article deals with the approaches to the analysis of the current state of rural employment; outlined the main issues have been outlined and the value of employment in the establishment of a market-oriented economy has been analyzes. The views of authors on ways to overcome the state of unemployment in rural areas have been suggested.

Key words: employment, unemployment rate, the transformation of the national economy, the formation of the labor market, agroindustrial complex, agriculture.

Одержано: 03.06.2014 р.

УДК 94 (477) 092

Малець Олександр Омелянович,
*к.і.н., доцент кафедри суспільних дисциплін,
Мукачівський державний університет*

ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ ПРИ ВИКЛАДАННІ ПРАВОВИХ ДИСЦИПЛІН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті йдеться про створення сприятливих правових умов для гармонізації міжнаціональних і між конфесійних відносин в усіх сферах життєдіяльності краю; про сучасні методи оволодіння цінностями юриспруденції і народознавства, активізації їх юридичного самопізнання, самоутвердження, самовдосконалення, самовизначення у професійній і життєвій практиці, розвиток їх правової активності і громадянської відповідальності.

Ключові слова: гармонізація, право, юрист, юридична деонтологія, юриспруденція, конфесія, методи, педагогіка, народознавство.

ВСТУП

Постановка проблеми. Головним результатом сталого економічного розвитку краю, побудови соціально орієнтованої ринкової економіки області має стати повноцінна і здорова людина, поліпшення її життя, реалізація державно-правових заходів по забезпеченню правового захисту населення, охорони здоров'я, освіти і науки, культури і мистецтва, фізичної культури і спорту, створення сприятливих юридичних умов для гармонізації міжнаціональних і міжконфесійних відносин в усіх сферах

життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні питання з даної проблематики висвітлювались у працях Архангельського С. І., Бурина М. С., Воробйової Т. О., Галана А. І., Киричук А. В., Кларіна А. В., Клементьєва Є. Д., Мединського Є. Н., Сластьоніна В. А. В їх дослідженнях різноманітні погляди на дефініцію та сутність формування особистості при викладанні правових дисциплін трактується по-різному. Так, Мединський Є. Н. вважає, що основною роботою є стимулювання інтересу предмета, котрий вивчається, розвиток мовленнєвої

5. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
6. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К., 2009. – 568 с.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 551 с.
8. 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.

Лендел Михаил Андреевич, Виноградов Юрий Леонидович
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

В статье раскрыты подходы к анализу современного состояния занятости сельского населения, обозначены основные проблемы и проанализировано значение занятости в становлении рыночно ориентированной экономики. Изложен взгляд авторов на пути преодоления состояния безработицы сельского населения.

Ключевые слова: занятость населения, уровень зарегистрированной безработицы, трансформация национальной экономики, формирование рынка труда, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство.

M. Lendjel, Yu. Vynogradov
CURRENT PROBLEMS IN RURAL EMPLOYMENT

The article deals with the approaches to the analysis of the current state of rural employment; outlined the main issues have been outlined and the value of employment in the establishment of a market-oriented economy has been analyzes. The views of authors on ways to overcome the state of unemployment in rural areas have been suggested.

Key words: employment, unemployment rate, the transformation of the national economy, the formation of the labor market, agroindustrial complex, agriculture.

Одержано: 03.06.2014 р.

УДК 94 (477) 092

Малець Олександр Омелянович,
*к.і.н., доцент кафедри суспільних дисциплін,
Мукачівський державний університет*

ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ ПРИ ВИКЛАДАННІ ПРАВОВИХ ДИСЦИПЛІН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті йдеться про створення сприятливих правових умов для гармонізації міжнаціональних і між конфесійних відносин в усіх сферах життєдіяльності краю; про сучасні методи оволодіння цінностями юриспруденції і народознавства, активізації їх юридичного самопізнання, самоутвердження, самовдосконалення, самовизначення у професійній і життєвій практиці, розвиток їх правової активності і громадянської відповідальності.

Ключові слова: гармонізація, право, юрист, юридична деонтологія, юриспруденція, конфесія, методи, педагогіка, народознавство.

ВСТУП

Постановка проблеми. Головним результатом сталого економічного розвитку краю, побудови соціально орієнтованої ринкової економіки області має стати повноцінна і здорова людина, поліпшення її життя, реалізація державно-правових заходів по забезпеченню правового захисту населення, охорони здоров'я, освіти і науки, культури і мистецтва, фізичної культури і спорту, створення сприятливих юридичних умов для гармонізації міжнаціональних і міжконфесійних відносин в усіх сферах

життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні питання з даної проблематики висвітлювались у працях Архангельського С. І., Бурина М. С., Воробйової Т. О., Галана А. І., Киричук А. В., Кларіна А. В., Клементьєва Є. Д., Мединського Є. Н., Сластьоніна В. А. В їх дослідженнях різномайття поглядів на дефініцію та сутність формування особистості при викладанні правових дисциплін трактується по-різному. Так, Мединський Є. Н. вважає, що основною роботою є стимулювання інтересу предмета, котрий вивчається, розвиток мовленнєвої

діяльності в контексті юридичної деонтології, формування професійного спрямування, забезпечення методологічної підготовки. Справедливо зауважує В. Сластьонін, що творча реконструкція основних структурних компонентів задачі, включення їх у нові системні зв'язки сприяють формуванню самостійного мислення студентів, оригінальності, винахідливості їх розуму, росту пізнавальної активності. С. І. Архангельський вказує, що евристика і мисленнєве моделювання відносяться до таких актів творчої мисленнєвої діяльності, які дозволяють проводити смисловий аналіз, робити висновки і узагальнення на основі причинно-наслідкових зв'язків і відносин. Як зазначає М.В. Кларін, інноваційність в сфері права як характеристика навчання відноситься не лише до дидактичної його побудови, але й до його соціально-значущих результатів.

У правничій літературі останніх років термін "інновація" зустрічається все частіше. У словнику української мови включений термін "новація" тлумачиться як нововведення [15, с. 432]. Словник інноваційних слів [14, с. 43] показує термін "новація" (від лат. *novatio*), що означає оновлення, зміна. У радянському енциклопедичному словнику термін "інновація" розглядається як новоутворення, нове явище в мові, здебільшого в галузі морфології [16, с. 493].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування нової моделі правничої освіти в Україні, яка повинна передбачати, передусім, відхід від репродуктивної методики викладання програмового матеріалу й заміну її методикою багаторівневого та проблемного навчання.

У навчанні вирішальну роль має не кількість отриманої і засвоєної інформації, а формування в учнів та студентів умінь самостійно шукати знання, поєднувати факти у більш широкі й загальні інтеграційні системи. Потрібно відмовитися від пошуку в минулому готових взірців для діяльності в теперішньому. Рациональна модель правничої освіти повинна сприяти полегшенню процесу входження молодих людей у суспільство як його повноцінних членів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний економіко-правничий словник тлумачить поняття «інновація» як нововведення у галузі техніки, технології, організації праці й управління, які ґрунтуються на використанні науки та передового досвіду, а також використанні цих нововведень у найрізноманітніших галузях і сферах діяльності [17, с. 130].

Виходячи з вищенаведеного, "педагогічні інновації" можна тлумачити як діяльність педагогів, яка стосується змін у завданнях, методах і принципах навчання, формах організації та управління процесом навчання й виховання.

Сучасне українське суспільство щоразу більше вимагає від правничої школи формування в учнів та студентів таких розумінь і вмінь, які давали б їм у майбутньому можливість ефективно діяти в

суперечливому та розмаїтому світі, вносити в дійсність зміни й досягати успіху. Потреба в знанні минулого стає особливо актуальною, коли суспільство, як сьогодні, опиняється перед завданням ґрунтовної перебудови основ своєї організації. Вихідним пунктом у формуванні такої настанови є історико-юридичне мислення, яке здобувається під час навчання курсів з історії та права [6, с. 59-60].

Разом з тим, проблема трансформації сучасної правничої освіти залишається недостатньо висвітленою в педагогічній та методичній літературі й обмежується переважно публікаціями методичних розробок, описами впровадження окремих методів, прийомів, форм навчання, освітніх технологій. Відчувається брак системних досліджень, змін, які відбуваються у теорії й практиці навчання історії та права.

Уже наприкінці 80-х років ХХ ст. у вітчизняній історії та дидактиці створився певний ідеологічний вакуум: старі освітні орієнтири явно не відповідали часу.

Із здобуттям Україною незалежності у вітчизняній педагогіці та методиці навчання права пошук нової методології перейшов у принципово нову площину – органічного поєднання загальнодемократичних і гуманістичних засад з національними і державними. На перший план висувається необхідність формувати вміння орієнтуватися в інформації. Аналізувати її, узагальнювати, робити для себе необхідні висновки, тобто те, що пов'язане з розвитком історичного мислення.

Сучасний період висунув перед методикою викладання права нові цілі й поставив вчених, методистів, учителів-практиків, викладачів перед необхідністю переосмислення основних положень методичної науки, оскільки найважчим є руйнування стійких стереотипів мислення і поведінки, що склалися за довгий період існування уніфікованої освіти, авторитарного викладання, директивного контролю.

На тлі кризи масової свідомості, відсутності системи загальнонаціональних цінностей та орієнтирів, юридична наука поки не може запропонувати навчальним закладам нову методологію та концепцію правничої освіти. Вакуум, який утворився після падіння вульгаризованої марксистської парадигми, часто замінюється цивілізаційними, культурологічними, стадіальними, соціологічними та іншими підходами, кожен з яких акцентує увагу лише на окремих сторонах соціогенезу.

Виникла парадоксальна ситуація, коли навчальні заклади як процес безперервного духовного виробництва і духовного виховання особистості змушені функціонувати, очікуючи появу нової ідеології.

Сучасний етнічний склад населення України дає підстави твердити, що Україна є поліетнічною країною. Принаймні у першому переписі населення незалежної України зафіксовані представники 125 етносів. Серед найбільш численних етнічних спільнот України – українці (37,5 млн. – 77,8 % усього населення країни), росіяни (8,3 млн. – 17,3%), білоруси

(275,8 тис. – 0,3 %), румуни (151 тис. – 0,3 %), поляки (144,1 тис. – 0,3 %), євреї (103,6 тис. – 0,2 %), інші національності – (442,6 тис. – 1,1 %). Оскільки представники тих чи інших спільнот є носіями (більшою чи меншою мірою) своєї етнічної культури чи її елементів. То є підстави говорити про наявність у культурному просторі України цих культур або ж їхніх елементів [6, с. 72].

Інноваційний процес в юридичній освіті – це складне динамічне утворення, система з характерно вираженою власною структурою. Інновації стосуються як мотиваційних, змістових, процесуальних, так і інших структурно-системних компонентів освіти [5, с. 11-12].

Важливою складовою змістової структури педагогічних інновацій в курсі «права» є забезпечення реальних можливостей для формування загальної і професійної культури особистості педагога як умова досягнення у процесі щоденної його діяльності високого професіоналізму та інтелігентності. Це забезпечується реалізацією особистісно-діяльного і культурного підходу в усій методичній юридичній системі через її програмно-цільову і професійну спрямованість, безперервність гуманістично-правової підготовки. Остання полягає у тому, що викладачі усіх кафедр не обмежуватимуться лише розкриттям суто наукових проблем своїх дисциплін, а й висвітлюватимуть юридично-гуманістичні аспекти, до того ж виховуватимуть відповідне ставлення студентів до культури цінностей свого народу, до загальнолюдських цінностей. Це передбачає аналіз світоглядних і методологічних проблем культури при вивченні загальнотеоретичних правових дисциплін, відродження соціальної проблематики у змісті самостійної роботи студентів та їх науково-дослідної роботи, соціально-культурне обґрунтування теми, мети і завдань курсових та дипломних робіт. Це – також розробка і впровадження міжпредметних курсів чи спецкурсів у межах спеціалізації, які б включили блоки питань (таких, скажімо, котрі стосуються власне спецкурсу, шляхів адаптації цих питань з метою трансформації у зміст відповідних навчальних предметів загальноосвітньої школи: соціальні, юридичні, соціологічні, історичні, етичні, евристичні питання), котрі є умовою цілеспрямованого поєднання різних галузей науково-технічних, правничих, природничо-математичних і гуманітарних знань як засобу підвищення виховного ефекту освіти. При цьому майбутнім учителям важливо: оволодіння цінностями народної педагогіки і юриспруденції, активізація їх юридичного самопізнання, самоутвердження, самовдосконалення, самовизначення у професійній і життєвій практиці, розвиток їх соціальної активності і громадянської відповідальності.

У цілому правничі інновації підпорядковані трансформації соціального досвіду, творчому пошуку через збагачення наявного досвіду і спирання на нього. Це вимагає перетворення характеру юридичного навчання, зокрема, щодо цільової його орієнтації, суті соціально-педагогічної взаємодії суб'єктів педагогічного процесу та їх позиції в ньому. Іншими

словами, щодо управлінської структури державної служби інновацій, насамперед, варто наголосити на необхідності забезпечення органічного взаємозв'язку таких її складових, як планування, організація, керівництво і контроль. Ефективність підготовки фахівців з «права» значною мірою залежить від того, наскільки управлінська структура буде реалізована, зокрема щодо начальнико-методичного, педагогічного, соціально-психологічного, матеріального, технічного характеру, спрямованих на забезпечення підготовки педагогів-правників нового типу й реалізації інноваційного процесу в університеті загалом.

Історично складені форми і методи навчання, орієнтовані на засвоєння нових юридичних знань, виявилися не здатними забезпечити формування здібностей людини, справлятися з наростаючим потоком інформації. У центрі уваги - критерії селекції знання. Суттєво видозмінюється формула правової освіченості, яку все більшою мірою визначає не кількість знань, а загальний розвиток, культура методологічного мислення, здатність людини оперативно включати інформацію у контексті своєї діяльності [9, с. 4].

Оновлення форм, методів і прийомів юридичного навчання має бути спрямоване, в першу чергу, на відмову від відтворюючого (репродуктивного) навчання на користь творчого (продуктивного).

Розширити межі активної професійної діяльності дозволяє лише така кваліфікація, в основі якої лежать не тільки конкретні знання й уміння з «права», які старіють досить швидко, але передусім здібності і прагнення до оновлення наукового багажу самоосвітою.

Вважаючи самостійну роботу студента самоутворюючим фактором підсистеми форм, методів і засобів системи підготовки спеціалістів правознавців у вищому навчальному закладі, ми аналізуючи не заперечуємо провідне значення лекції як форми організації і методу навчання. Доцільно зазначити, що у зарубіжній вищій школі провідним методом, не зважаючи на критику, залишається лекційний метод. Але як традиційна форма організації навчальної діяльності лекція зазнала суттєвих змін [10, с. 26]. Вона є орієнтиром для самостійної роботи.

Справді, на захист лекції можна навести чимало аргументів. Так, Є. Н. Мединський, розкриваючи значення лекції як провідного методу викладання у вищому навчальному закладі, зазначив: "Хороша лекція дає студентові установку, методично готуючи його і виділяючи вузлові моменти при вивченні відомого питання [4; с. 46]. Лекція орієнтує його в необхідній для вивчення літературі, допомагаючи критично розібратися у ній. Лекція найбільш концентровано викладає систему даної юридичної науки, будучи найбільш економним засобом викладання... Живе слово діє сильніше за книгу. Своєю переконливістю, ерудицією лектор, безпосередньо впливаючи на слухачів, оволодіває аудиторією, підвищуючи її увагу, інтерес, силу сприйняття. Емоційний момент лекції, поєднуючись із пізнавальним, підсилює останній. Лекція має виховне

значення." [12, с. 30].

Застосування рейтингової системи обліку успішності сприяє систематичному вивченню упродовж періоду навчання викладачами і студентами рівня розвитку професійного правового мислення (переборюючи недоліки традиційної системи одномиттєвого визначення на іспиті або на заліку), що дає можливість говорити про розвиток професійних здібностей, самостійності і креативності молодого педагога [13, с. 48].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Результатом дослідження стала апробація окремих евристичних методів, які застосовуються в зарубіжних вузах для розв'язання педагогічної проблеми розвитку творчості студентів. Мова йде про такі методи, як аплікації теорій, комбінування кількох теорій, дефініцій, експериментального безпорядку, протиріч, оновлення, рекодифікації. Реалізація у навчанні методу дефініцій (визначення передбачених для вивчення декларованих викладачем або спостережуваних студентами явищ) сприяє оволодінню вимогами, які мають відповідати визначенню юридичних понять. Широке застосування інших названих вище методів, сприяє глибокому

усвідомленню студентами функцій методологічного знання, розвитку здібностей до аналізу і синтезу, конкретизації і узагальнення, доказовості і спростування, формулюванню і перевірці гіпотез, обґрунтуванню своїх тверджень і впорядкуванню знань, веденню дискусій, постановці проблем і пошуку їх рішень.

Значний вплив на рівень професійної юридичної практичної підготовки має застосування методу комбінування кількох теорій, який передбачає поєднання різних прийомів роботи, методу оновлення, тобто пристосування до вимог часу відомої класичної теорії; методу постановки відомої задачі відносно нової ситуації. Пошук розв'язку професійно-правничих задач активізує пізнавальну мовленнєву діяльність, сприяє широкій опорі на методологічні знання, випробування варіативних підходів, використання евристики і мисленнєвого моделювання, а в більш широкому плані - мисленнєвого експерименту. Метод евристики застосовується, в основному, за недостатності необхідних даних, при цьому за його допомогою розглядаються способи, шляхи і правила розв'язання поставлених задач на основі вільних роздумів. Евристичний метод лежить також в основі і тактиці пошуку способів розв'язання (обґрунтування, передбачення, спостереження), він вимагає також застосування мовленнєвого моделювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архангельский С. И. Учебный процесс в высшей школе. Его закономерные основы и методы. / С. И. Архангельский – М., 1980. – 125 с.
2. Бурин М. С. Понятия и функции методологии педагогики / М. С. Бурин // Советская педагогика. – 1990 – №10. – С. 77- 84.
3. Воробьева Т. О. Опыт создания методики профотбора / Т. О. Воробьева // Советская педагогика. – 1971. – № 8. – С. 70-72.
4. Галан А. И., Тарасюк Л. Н., Цейкович К. Н. Основные тенденции развития высшего образования в развитых зарубежных странах // Проблемы зарубежной высшей школы / А. И. Галан, Л. Н. Тарасюк, К. Н. Цейкович – М., 1988. – Вып. 2 – С. 46-50.
5. Гунда Г. В., Сагарда В. В. Інновації у підготовці фахівця в умовах класичного університету / Г. В. Гунда, В. В. Сагарда – Ужгород, 2000. – 44 с.
6. Євтух В. Етносуспільні процеси в Україні: можливості наукових інтерпретацій / В. Євтух – К., 2004. – 242 с.
7. Закарпаття 2002-2004. Економічне зростання, соціальна стабільність, гуманітарний розвиток. – Ужгород, 2004. – 93 с.
8. Киричук А. В. Актуальные проблемы формирования личности воспитателя общеобразовательной школы в педвузе. – К., 1984. – 62 с.
9. Кларин М. В. Инновации в мировой педагогике: обучение на основе исследования. – Рига, 1998. – 69 с.
10. Клеметьев Е. Д. Социально-философские аспекты образования // Вопросы философии. – 1984. – № 11. – С. 26-30.
11. Концепція сталого розвитку Закарпаття. – Ужгород, 2004. – 69 с.
12. Мединский Е. Н. Лекции в педагогическом процессе педвуза // Педагогическое образование, 1993 – №3.- С. 26-33.
13. Слостенин В. А. Перестройка педагогического образования в СССР // Перспективы, вопросы образования. – 1990. – № 2. – С. 147-151.
14. Словник іншомовних слів. - К., 1995. – 523 с.
15. Словник української мови: У 11-й т. – К., 1997. – Т. 5. 521 с.
16. Советский энциклопедический словарь. Изд. 4. – М., 1987. 560 с.
17. Современный экономический словарь – М., 1996. – 346 с.

Малец Александр Емельянович

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ПРАВОВЫХ ДИСЦИПЛИН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье речь идет о создании благоприятных правовых условий для гармонизации межнациональных и между конфессиональных отношений во всех сферах жизнедеятельности края; о современных методах овладения ценностями юриспруденции и народоведения, активизации их юридического самопознания, самоутверждения, самосовершенствования, самоопределения в профессиональной и жизненной практике, развитие их правовой активности и гражданской ответственности.

Ключевые слова: гармонизация, право, юрист, юридическая деонтология, юриспруденция, конфессия, методы, педагогика, народоведение.

O. Malets

FORMATION OF IDENTITY IN TEACHING LAW COURSES AT THE PRESENT STAGE

The article deals with the creation of an enabling legal environment for harmonization of interethnic and interfaith relations in all areas of the province; the modern methods of mastering the values of law and ethnology, activation of legal self-knowledge, self-assertion, self-improvement, self-determination in a professional and practical life, the development of legal activity and civil liability.

Key words: harmonization, law, lawyer, legal ethics, law, confession, methods, pedagogy, ethnology.

Одержано: 14.06.2014 р.

РОЗДІЛ IV

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 338.24.01

Бобрицька Наталія Дмитрівна,
асистент кафедри маркетингу,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕХНОЛОГІЯ КРОС-МАРКЕТИНГУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанням застосування технології крос-маркетингу. Розглядаються теоретичні та практичні аспекти технології крос-маркетингу, дано визначення, відзначені умови і переваги застосування даної технології.

Ключові слова: маркетинг, крос-маркетинг, крос-акції, перехресні продажі, крос-партнери.

ВСТУП

Постановка

Конкурентоспроможність завжди є одним з головних вимірювачів успішної діяльності підприємства. В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція підприємств. Практично, це завжди конкуренція з відомими світовими виробниками. Сьогодні не можна розраховувати на те, що знайдеться ринок, недоступний для світових виробників, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме постійних рішучих дій для свого вирішення. Дана тенденція засвідчує, що підприємствам, компаніям, організаціям і фірмам для досягнення успіху в своїй справі потрібно винаходити все нові технології ведення бізнесу, і однією з таких технологій саме і став крос-маркетинг [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Наразі ефективність використання методів крос-маркетингу досліджена не в повному обсязі. Основні тенденції його розвитку розглядають у своїх працях наступні іноземні та вітчизняні вчені: Гуртовенко М., Загороднова Н., Карасюк Е., Карпенко В., Любарский И., Манн И., Хмелькова Н. Однак, існує необхідність в подальших дослідженнях з приводу даного питання.

Постановка завдання. Метою статті є доведення актуальності використання крос-маркетингу підприємствами різних галузей.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сучасному ринку застосовується досить багато різних маркетингових технологій, які змінюються та розвиваються в ному з часом. Але, не

проблеми.

зважаючи на це, привернути увагу споживачів з року в рік стає все важче. Споживач стає більш перебірливим і вимогливим, йому все важче дається рішення розлучитися зі своїми грошима. Підприємства в свою чергу регулярно пропонують дисконти, знижки або подарунки, але все це поступово переростає у звичні і буденні заходи для споживачів. Внаслідок цього найбільш вигідною технологією, яка дозволила б залучати споживача за кількома напрямками одночасно, на наш погляд, здатна стати технологія крос-маркетингу. Технологія крос-маркетингу, з'явившись в кінці 90-х рр. XX століття, заснована на взаємодії декількох підприємств, які об'єднали свої можливості і ресурси заради спільного виробництва, просування та продажу товару або групи товарів. Дж. Нарус і Дж. Андерсон впевнені, що поява крос-маркетингу означає «... взаємне розуміння і визнання того, що успіх конкретного підприємства тепер частково залежить від іншого підприємства ...». Аналіз публікацій зарубіжних та вітчизняних авторів показує, що за останній час досить багато робіт присвячено використанню цієї технології в різних сферах бізнесу, але чіткого і яскраво вираженого визначення немає. У цьому зв'язку представляємо визначення, що найчастіше зустрічаються в різних літературних джерелах.

Крос-маркетинг – це організований спільний захід двох або більше підприємств з просування своєї продукції.

Крос-маркетинг – це спільне просування товарів двох і більше підприємств, які не конкурують між собою.

Крос-маркетинг – це обмін цільовими клієнтськими групами різнопрофільних підприємств.

Крос-маркетинг - це спільне просування товарів декількома підприємствами, продукція яких доповнює одна одну.

Cross-promotion (англ.) – перехресне просування, технологія просування підприємств (товару, послуги), коли два або більше підприємства реалізують спільні програми, спрямовані на стимулювання збуту або підвищення впізнаваності [5]. Суть крос-маркетингу Е. Зварич вбачає в перетині супутніх послуг або товарів в одній PR-акції, спільно проведеної двома або більше підприємствами [1]. Проаналізувавши вище названі визначення крос-маркетингу можна виділити наступні

загальні моменти:

- по-перше, технологія являє собою партнерство двох і більше не конкуруючих між собою підприємств;
- по-друге, товари або послуги повинні доповнювати один одного;
- по-третє, це спільні програми, які спрямовані на просування і впізнаваність бренду.

Виходячи з цього, пропонуємо 6 кроків від зародження ідеї до отримання результатів проведення крос-маркетингу (рис. 1).

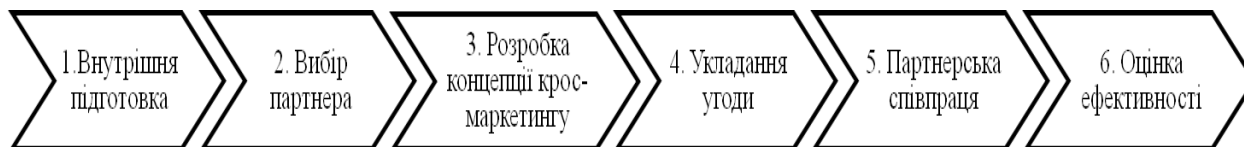


Рис. 1. Етапи проведення крос-маркетингу.

Крос-маркетинг визначається, як взаємовигідне партнерство підприємств (двох і більше), спрямоване на просування супутніх товарів і послуг шляхом проведення спільних маркетингових програм. Як вже було зазначено, крос-маркетинг – це взаємовигідне партнерство. У зв'язку з цим можна виділити два варіанти застосування технології крос-маркетинг, що зустрічаються в практиці підприємств різних галузей [3, с. 2].

Варіант 1. Коли менш відоме підприємство вибирає собі в партнери підприємство з відомим брендом. В цьому випадку виділяють «підприємство-локомотив» і «підприємство-вагон». Поділ відбувається за функціями, які виконують партнери в ході крос-маркетингових заходів. Це може бути поділ або за джерелом фінансування, або за пріоритетністю цілей того чи іншого бренду.

Варіант 2. Коли підприємства виступають рівними партнерами. При рівноправному партнерстві методика проведення крос-маркетингу застосовується в просуванні дорогих і високотехнологічних продуктів. Наприклад, при покупці дорогої кухні або спальні клієнт отримує знижку на вбудовану техніку або матраци. Тут можливі рівноправні умови фінансових вкладень у проект, відповідно, матеріальні та нематеріальні вигоди розподілені порівну. При цьому можна виділити основні критерії, що впливають на вибір партнера для застосування технології крос-маркетинг:

- партнер по крос-маркетингу не повинен бути конкурентом підприємства ні прямим, ні опосередкованим, ідеально - це партнер з суміжної галузі діяльності;
- товари та послуги теж не повинні конкурувати, а повинні доповнювати один одного;
- загальна цільова аудиторія. У підприємств - партнерів цільові аудиторії мають або збігатися, або бути дуже близькі;
- один цінний сегмент, тобто пропоновані товари або послуги повинні відноситись до однієї цінної категорії: економ, мас-маркет або люкс. Винятком можуть бути подарунки.

Основні форми крос-маркетингу [5]:

- спільна рекламна кампанія. У цьому випадку

підприємства або вказують своїх партнерів у своїх рекламних матеріалах, або роблять спільні рекламні матеріали.

- спільні дисконтні (бонусні) програми. Реалізуються у формі надання знижок клієнтам партнера або у формі єдиного дисконтного клубу, що об'єднує кілька партнерів.

- спільна рекламна акція. Тобто, проводиться одноразовий захід, де партнери об'єднують свої зусилля у просуванні своїх підприємств (товарів, послуг).

- спільні розсилки в сфері директ-маркетингу. Підприємства не тільки збільшують кількість власних клієнтів за допомогою бази партнера, а й отримують можливість скоротити бюджетні кошти на рекламу. Практика засвідчує, що застосування технології крос-маркетинг підприємствами в умовах сучасного конкурентного ринку надає ряд переваг:

- скорочення рекламних витрат, зважаючи на спільне проведення акцій;
- встановлення довгострокової співпраці з різними підприємствами з інших сфер бізнесу;
- активний відгук споживачів, тому що вони можуть отримати подвійну користь;
- після проведення крос-акції швидко видно результат;
- ефект від спільних крос-акцій вдвічі більший, ніж від акцій окремо;
- розширення сфери збуту послуг або товарів;
- підвищення можливостей для просування свого бренду;
- підвищення на ринку репутації підприємств, що проводять крос-маркетинг [10].

Етапи здійснення технології крос-маркетингу:

I. Підбір партнерів. Проводиться стандартний обдзвін, або підбираються з власної клієнтської бази, може шляхом обміну вибірками з клієнтських баз. Потім йде підготовка і обмін спецпропозиціями для клієнтів крос-партнерів.

II. Підготовка та мотивація співробітників підприємства до проведення крос-продажів. На цьому етапі можна відзначити наступні дії:

- виділення додаткової мотивації для менеджерів;

- паралельні варіанти - поступки за планом продажів, друга лінія плану, бонуси за план і перевиконання плану продажів по новим клієнтам;

- збір інформації по всій клієнтській базі підприємства.

Крім цього проводиться формування вибірки з підприємствами-клієнтами, які працюють на неконкуруючих сегментах B2B як пул (англ. сленг, pool - загальний котел - форма об'єднання, угоди між підприємствами, зазвичай тимчасового, при якій прибуток її учасників надходить у загальний фонд і розподіляється між ними згідно заздалегідь встановленим квотам) [11] потенційних крос-партнерів. А також формування на рівні вищого керівництва та доведення до менеджерів директиви про те, що крос-продажі є рівним по пріоритету напрямком продажів підприємства.

III. Узгодження з партнерами параметрів проведення крос-акцій. Що б у процесі проведення заходів не виникло непорозуміння, необхідно заздалегідь обговорювати наступні параметри:

- обсяг крос-баз до обміну і його періодичність, тип посадових осіб до передачі, фільтр підприємств-клієнтів до передачі на крос, за сферами, показниками бізнесу та іншим параметрам;

- встановлення осіб, що безпосередньо регулюють та відповідають за підготовку і проведення крос-акцій на підприємствах-партнерах;

- узгодження мотиваційних дисконтів та інших рішень, що забезпечуються партнерами для мотивації нецільових і цільових крос-контактів;

- узгодження схеми підготовки контактів на

крос і схем роботи менеджерів з продажу по одержуваних контактам;

- строки, штрафи і бонуси за показниками активності партнерів.

IV. Проведення крос-акції. Даний етап включає в себе, як правило, формування відділом продажів крос-базі контактів до підготовки і передачі на крос; розсилку спецпропозиції партнера; дозвон, перевірка отримання, повідомлення контакту умов його участі в крос-програмі; зведення підготовлених контактів до передачі крос-партнеру; обмін і роботу менеджерів з продажу з базою, отриманою від партнера.

V. Підведення підсумків та внесення коректив. Необхідні дії залежать від специфіки кожного конкретного підприємства, але в цілому все дуже схоже на роботу у відділі продажів:

- ведення переговорних баз з підготовки до крос (аналог сейл-баз зі статусами переговорів з коментарями);

- виділення моментів, що вимагають роботи із запереченнями, підвищення ефективності контакту;

- відпрацювання можливих точок взаємодії менеджерів підприємств-партнерів при роботі з крос-контактами;

- підтримка менеджерів начальниками відділів продажів при веденні контактів.

Технологія крос-маркетинг принесе успіх і ефективні результати тільки у випадку, коли дії всіх учасників обдумані і злагоджені. Як вдалий досвід крос-маркетингу підприємствами в різних галузях діяльності можна виділити наступні приклади [1,3]:

- PepsiCo і Frito-Lay проводять спільні продажі Lay's і Pepsi Max (рис. 2).



Рис. 2. Приклад проведення крос-продажів PepsiCo і Frito-Lay.

За даними маркетингових досліджень роздрібних продажів, в 30% випадків снеки купуються спільно з газованими напоями, приносячи ритейлерам щорічну виручку від таких покупок в сумі 12 млрд. доларів. Більш того, представники роздрібних мереж все частіше звертаються до виробників снеків і напоїв з пропозиціями щодо розширення сегмента таких спільно придбаних продуктів:

- продаж автомобілів та оформлення автостраховки (практика багатьох автосалонів, особливо дилерських);

- продаж комп'ютерів та продаж нових комп'ютерних ігор або ліцензійного програмного забезпечення;

- продаж в спортмагазинах спеціального одягу для фітнес-клубів і спортивних залів та реклама в даних магазинах певних тренажерних залів і фітнес-

клубів. І навпаки, в спортклубах – реклама певного спортивного одягу з координатами;

- співпраця меблевих магазинів і агентств нерухомості за взаємною рекламою послуг (поширена практика);

- дисконтні картки - яскравий приклад крос-маркетингу, коли за дисконтною картою певного клубу можна отримати знижки на найрізноманітніші послуги. Наприклад, дисконтна карта автоцентру надає знижки на послуги: автосервісу, мийки, АЗС, магазину запчастин, ресторану і кафе.

Підводячи підсумок, ще раз зазначимо, що при використанні крос-маркетингу партнерам необхідно домовитися про умови проведення акції, знайти взаєморозуміння, обговорити всі можливі нюанси, обговорити способи реклами, обсяги фінансування, спільне інформування і т.д. Тільки тоді це принесе взаємну вигоду й успіх.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зварич Э. Когда и кому нужны кроссы / Э. Зварич // Рекламодатель: теория и практика. – 2010. – № 2. – С. 46-51.
2. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие/ И. В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 158 с.
3. Сомова М. Кросс-промоушн / М. Сомова // Журнал «PROMOmix». – № 3–4. – 2006.
4. Хмелькова Н. В. Сетевые взаимодействия в маркетинговой деятельности компаний (comarketing): [монографія] / Н. В. Хмелькова. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 98 с.
5. Cross-promotion. Википедия, свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Cross-promotion>.
6. Ко-маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Ко-маркетинг>.
7. Кросс-маркетинг как эффективная технология ко-маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://co-marketing.ru/cross-marketing/>.
8. Современные маркетинговые практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hodidea.com/ru/articles/-articles_15.html.
9. Шилина Ю. Ко-маркетинг, или партнерские взаимоотношения участников рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dvreclama.ru/others/articles/marketing/>.
10. Ко-маркетинг. Википедия, свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://ru.wikipedia.org/wiki/Ко-маркетинг>.
11. Бизнес-словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/glossary>.

Бобрицкая Наталья Дмитриевна

ТЕХНОЛОГИЯ КРОСС-МАРКЕТИНГА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам применения технологии кросс-маркетинга. Рассматриваются теоретические и практические аспекты технологии кросс-маркетинга, дано определение, отмечены условия и преимущества применения данной технологии.

Ключевые слова: маркетинг, кросс-маркетинг, кросс-акции, перекрестные продажи, кросс-партнеры.

N. Bobrytska

TECHNOLOGY OF CROSS-MARKETING AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article deals with the application of technology of cross-marketing. The theoretical and practical aspects of technology cross-marketing have been outlined, a definition has been made, conditions and benefits of the usage of this technology have been defined.

Key words: marketing, cross-marketing, cross promotions, cross-selling, cross-partners.

Одержано: 24.06.2014 р.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, крос-маркетинг пропонує учасникам ринку нові моделі ринкової поведінки та ефективно просування, що дозволяють займати вигідні позиції в умовах висококонкурентного середовища. Такий вид маркетингу стає затребуваною концепцією, що дозволяє підприємствам спільно вирішувати свої маркетингові завдання на цільовому ринку. Вивчення крос-маркетингу через призму маркетингового комплексу розширює теоретичні уявлення про наявний у підприємств арсенал маркетингових альтернатив ринкової поведінки та дозволяє вибудувати ефективні партнерські взаємовідносини як між партнерами, так і між конкурентами на ринку.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОПТОВО-РОЗДРІБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Автором проведено аналіз проблем маркетингового забезпечення процесу управління сучасних оптово-роздрібних підприємств України. Запропоновано методико-прикладні рекомендації щодо використання маркетингових інструментів в діяльності оптово-роздрібних підприємств та ефективних маркетингових рішень в подоланні протиріч у взаємодії суб'єктів економічної діяльності з приводу оптимального розміщення ресурсів.

Ключові слова: маркетингове управління, мерчандайзинг, категорійний менеджмент, управління товарними запасами, підприємства оптово-роздрібною торгівлі, система продажу, учасники маркетингового каналу, комерційні інтереси, конфлікти в каналах розподілу.

ВСТУП

Постановка проблеми. Подальший розвиток сфери оптово-роздрібною торгівлі та перетворення її на пріоритетне джерело формування національного ВВП обумовлює необхідність стандартизації внутрішніх процесів торговельно-посередницької діяльності та маркетингового забезпечення сервісу транзакцій із клієнтами на якісно новому рівні. Функціонування торгівлі на основі економічних методів господарювання припускає посилення ринкової орієнтації торгової політики посередницьких організацій. Така орієнтація забезпечує не тільки подальше вдосконалення комерційної діяльності, але й активізацію всього комплексу маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок щодо опрацювання окремих методологічних аспектів проблеми маркетингового управління, зокрема, управління асортиментом (категорійний менеджмент), товарними запасами, яким присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як: Л. Ф. Романенко, І. Л. Решетнікової, Н. І. Верхоглядова, М. Д. Виноградського, П. Ю. Балабана, І. О. Бланка, А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, зарубіжних науковців Дж. Букана, Е. Кенігсберга, П. Зерматі, П. Мілгрорма, Дж. Робертса, М. М. Дарбіняна, Л. П. Наговіциної, Ю. П. Гризанова, Ю. І. Рижикова, В. І. Сергєєва, А. М. Гаджинського та ін.

Але недостатньо уваги приділяється розробці науково-обґрунтованих методичних і практичних рекомендацій щодо оцінки ефективності та вдосконалення системи маркетингового управління оптово-роздрібною підприємства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розробка науково обґрунтованих методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи маркетингового управління на оптово-роздрібною підприємстві.

Об'єктом дослідження є аналіз проблеми маркетингового забезпечення процесу управління сучасних оптово-роздрібною підприємств України.

Предметом дослідження є теоретичні засади та

методологічний інструментарій маркетингового управління діяльністю підприємств оптово-роздрібною торгівлі.

Для досягнення мети було поставлено та вирішено такі завдання:

✓ систематизація та узагальнення теоретичних положень щодо методологічного інструментарію маркетингового управління у підприємствах оптово-роздрібною торгівлі;

✓ розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу управління асортиментом й товарними запасами на вітчизняних оптово-роздрібною підприємствах.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вітчизняна оптово-роздрібною торгівля пройшла складний процес трансформації за останні роки та зазнала значних змін: відбувається концентрація й укрупнення бізнесу, гіперінфляція знецінила власні обігові кошти, а тривала збитковість підприємств галузі призвела до повної втрати власних обігових коштів у більшості обласних спілок споживчих товариств України. Обсяг торгових точок та їх площа, як ключові показники розвитку ринку, залежать, насамперед, від індексу споживчих цін, середньомісячної заробітної плати в галузі, кількості найманих працівників та обсягів прямих іноземних інвестицій в країну.

Як видно з даних рисунку 1, як роздрібною, так і оптовий товарооборот підприємств торгівлі України змінювались хвилеподібно [8; 9]. Так, протягом 2008 року обсяги роздрібною товарообороту зросли в діючих цінах на 117 млрд. грн. або на 90,1%, а обсяги оптового товарообороту – на 383,2 млрд. грн. або на 57,4%. Наступний 2009 рік ознаменувався падінням величини оптового та роздрібною товарообороту на 16 та 189,4 млрд. грн. (6,5 та 18,0%) порівняно з 2008 роком відповідно. Таке скорочення було зумовлене, в першу чергу, розгортанням кризово-рецесійних явищ не лише в економіці України, але й у світі в цілому.

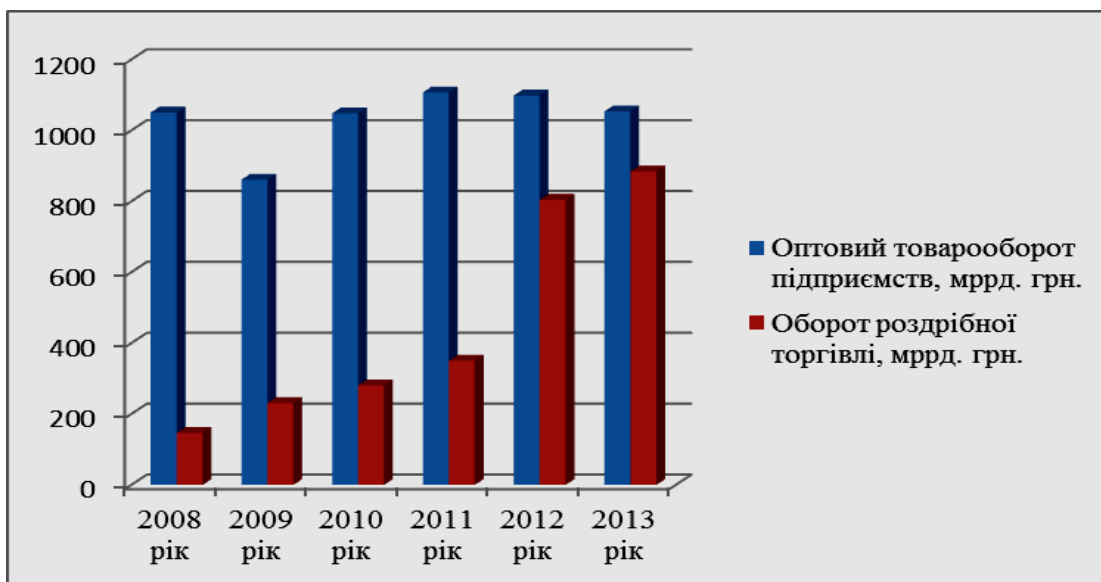


Рис. 1. Динаміка роздрібно та оптового товарообороту підприємств торгівлі України за 2008-2013 роки [9]

В цілому за 2008-2013 рр. оптовий товарооборот в діючих цінах зростає на 440,1 млрд. грн. або на 66,0%. Зростання роздрібно товарообороту склало за 2008-2013 роки 220,2 млрд. грн. або на 1,7%. Щодо динаміки фізичного обсягу роздрібно товарообороту показники, які її характеризують, наведені на рисунку 2.

Індекси наведені на рис. 2, засвідчують, що фізичний обсяг і роздрібно товарообороту в цілому, і товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів зокрема протягом 2008-2013 рр. збільшувався.

Кризовий 2009 рік відзначився скороченням фізичного обсягу роздрібно товарообороту на 20,9%. При цьому найбільше скоротився роздрібно товарооборот непродовольчих товарів (на 23%) при скороченні товарообороту продовольчих товарів лише на 8,4%. Протягом наступних 2012 та 2013 років індекс фізичного обсягу роздрібно товарообороту (в тому числі, і за групами товарів) знов перевищив 100%, що дає змогу сверджувати про його нарощування.

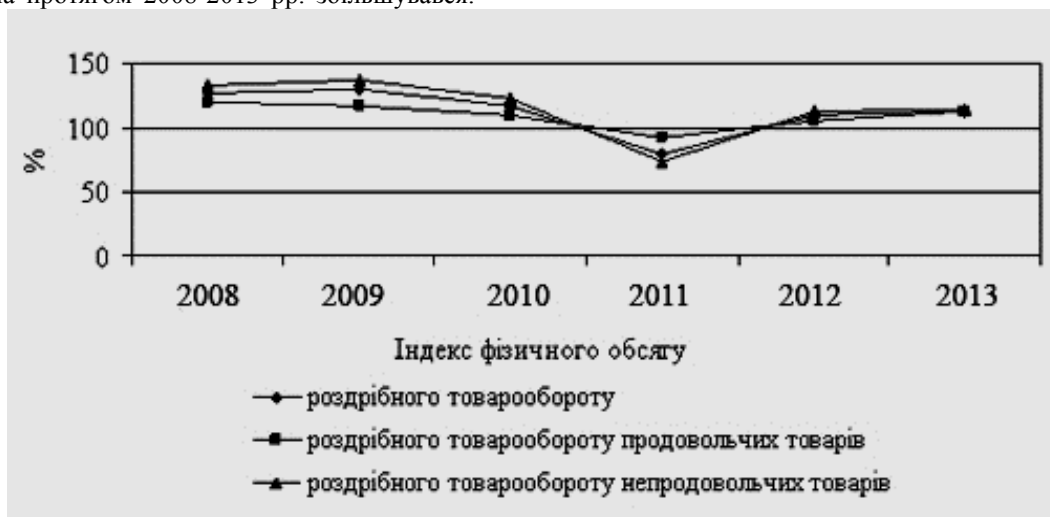


Рис. 2. Індекси фізичного обсягу роздрібно товарообороту України [9]

На динаміку товарообороту значною мірою позитивно впливали різноманітні чинники, такі як збільшення кількості універсальних магазинів (універсамів, супермаркетів), добре оснащених сучасним холодильним і технологічним устаткуванням; упровадження нових форм торгівлі; рекламні та заохочувальні заходи тощо. Вони також сприяють зниженню витратомісткості товарообороту, збільшуючи фінансові можливості подальшого розвитку галузі.

Тенденція у функціональному розподілі оптово-роздрібно товарообороту підприємств вказує на те,

що загалом цей економічний показник формується за рахунок розвитку роздрібно торгівлі через роздрібно торговельну мережу (у 2012 році частка товарообороту роздрібної мережі в загальному роздрібному товарообігу становила 96%).

За 2013 рік через торговельну мережу підприємств було продано споживчих товарів на суму 338,7 млрд. грн. При цьому, частка продажу споживчих товарів, які вироблені в Україні, у структурі товарообороту торговельної мережі становить 61,4%, що на 2,9% менш, ніж за 2012 рік.

Товарну структуру роздрібно та оптового

товарообороту підприємств України за 2008-2013 рр. наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Товарна структура роздрібного та оптового товарообороту торговельних підприємств в Україні [9]

№	Рік	Питома вага в структурі роздрібного товарообороту, %		Питома вага в структурі оптового товарообороту, %	
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів	продовольчих товарів	непродовольчих товарів
1	2	3	4	5	6
1	2007	38,2	61,8	15,5	84,5
2	2008	35,3	64,7	15,2	84,8
3	2009	34,4	65,6	14,8	85,2
4	2010	40,0	60,0	19,5	80,5
5	2012	39,5	60,5	18,5	81,5
6	2013	38,9	61,1	17,6	82,4

Аналіз таблиці 1 засвідчує, що як в структурі роздрібного, так і в структурі оптового товарообороту переважають непродовольчі товари. При цьому, якщо питома вага продовольчих товарів в структурі роздрібного товарообороту протягом досліджуваного періоду коливається в межах від 34 до 40%, то в структурі оптового товарообороту частка продовольчих товарів є значно нижчою (в межах від 15,2 до 19,5%) [8; 9].

Щодо динаміки змін в структурі товарообороту, то однозначною її назвати важко. Адже протягом першої половини досліджуваного періоду питома вага продовольчих товарів в структурі роздрібного та оптового товарообороту зростала, але останніми роками зростання даного показника поступилося його зниженню. В цілому, в структурі роздрібного товарообороту частка продовольчих товарів зросла з 38,2% у 2012 році до 38,9% у 2013 році. Щодо оптового товарообороту, то частка продовольчих товарів в його структурі за 2008-2013 рр. зросла з 15,5 до 17,6%. Натомість торгівля непродовольчими товарами змінює свою значущість, повторюючи зміну частки продовольчих товарів з протилежним знаком.

Домінуючою тенденцією останніх часів є поява сучасних торговельних форматів та посилення ролі великих корпоративних угруповань у сфері торгівлі, тож підвищену увагу слід приділяти торговельним мережам та їх функціонуванню на сучасному етапі розвитку національного господарства.

На сьогодні на українському ринку організованої роздрібної торгівлі домінують мережі українських операторів, але також присутні закордонні мережі. Серед іноземних компаній на ринку представлено: «Metro Cash&Carry» (Німеччина), «Billa» (Австрія), «Auchan», «Novus» та інші. Серед національних продовольчих роздрібних мереж можна виділити: ГК «Фоззі» (мережі «Сільпо», «Фора», «FOZZY Cash&Carry»); АТБ-маркет (супермаркети й магазини «біля дому»), ГК «Фуршет» (супермаркети «Фуршет»); ГК «Велика кишеня» (супермаркети «Велика кишеня», магазини «Біля дому» «Просто маркет»); «ЕКО» (супермаркети «Еко-Маркет») тощо.

На нашу думку, політика управління товарними запасами обов'язково повинна опиратися на маркетингову стратегію. Це висуває особливі вимоги до самого процесу управління товарними запасами як комплексу заходів, направлених на формування і підтримку їх оптимального розміру, виходячи із

загальної стратегії підприємства.

Процес формування стратегії управління товарними запасами включає розробку обґрунтованих норм запасів, їх планування, облік, аналіз, контроль за фактичним станом і оперативне регулювання (рис. 3).

Основними цілями формування товарних запасів на торговельних підприємствах є: забезпечення стійкості асортименту і ритмічності здійснення торгово-технологічного процесу в магазинах та інших пунктах продажу для безперервної реалізації товарів покупцям, і якнайповнішого задоволення їх попиту. Врахування цієї мети формування запасів є життєво необхідним для підприємства, оскільки забезпечує основу для його нормальної життєдіяльності в плановому періоді.

Порушення стійкості асортименту товарів, скорочення його широти, перебої в реалізації окремих видів товарів мають не тільки негативний поточний результат (у вигляді зниження об'ємів товарообігу і прибутку), але і негативні наслідки для іміджу і конкурентоспроможності підприємства, приводить до втрати покупців, накопичення товарів сезонного попиту, сезонного виробництва, дострокового завершення і цільового призначення.

Розглянемо процес управління товарними запасами на прикладі оптово-роздрібного підприємства «МЕТРО Кеш енд Кері Україна», що входить до складу METRO GROUP – однієї з найбільших міжнародних торговельних компаній світу.

У 2011 р. загальний обсяг продажу METRO GROUP у світі склав 67 млрд. євро. До складу METRO GROUP входять наступні торговельні підрозділи: METRO/Makro Cash & Carry – міжнародний лідер оптової торгівлі, гіпермаркети Real, Media Market і Saturn – європейський лідер на ринку побутової техніки та універмаги Galeria Kaufhof. «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» відкрила свій перший магазин в Києві в 2003 р. Наразі «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» управляє 33-ма торговельними центрами у 24 містах: 29 з них класичні торговельні центри Метро та 4 – меншого формату «МЕТРО Бази».

Класичний торговельний центр «МЕТРО» пропонує асортимент із 30000 найменувань товарів для професійних покупців: представників роздрібної торгівлі, ресторанно-готельного бізнесу, сервісних компаній та офісів. Торговельна площа класичних магазинів складає 8000 – 10000 кв. м., а загальна площа будівлі – до 16000 кв. м. Кожна «МЕТРО База»

на площі до 2000 кв. м. пропонує понад 3000 найменувань товарів. Асортимент центру оптової

торгівлі переважно складається з продовольчих товарів тривалого строку зберігання.

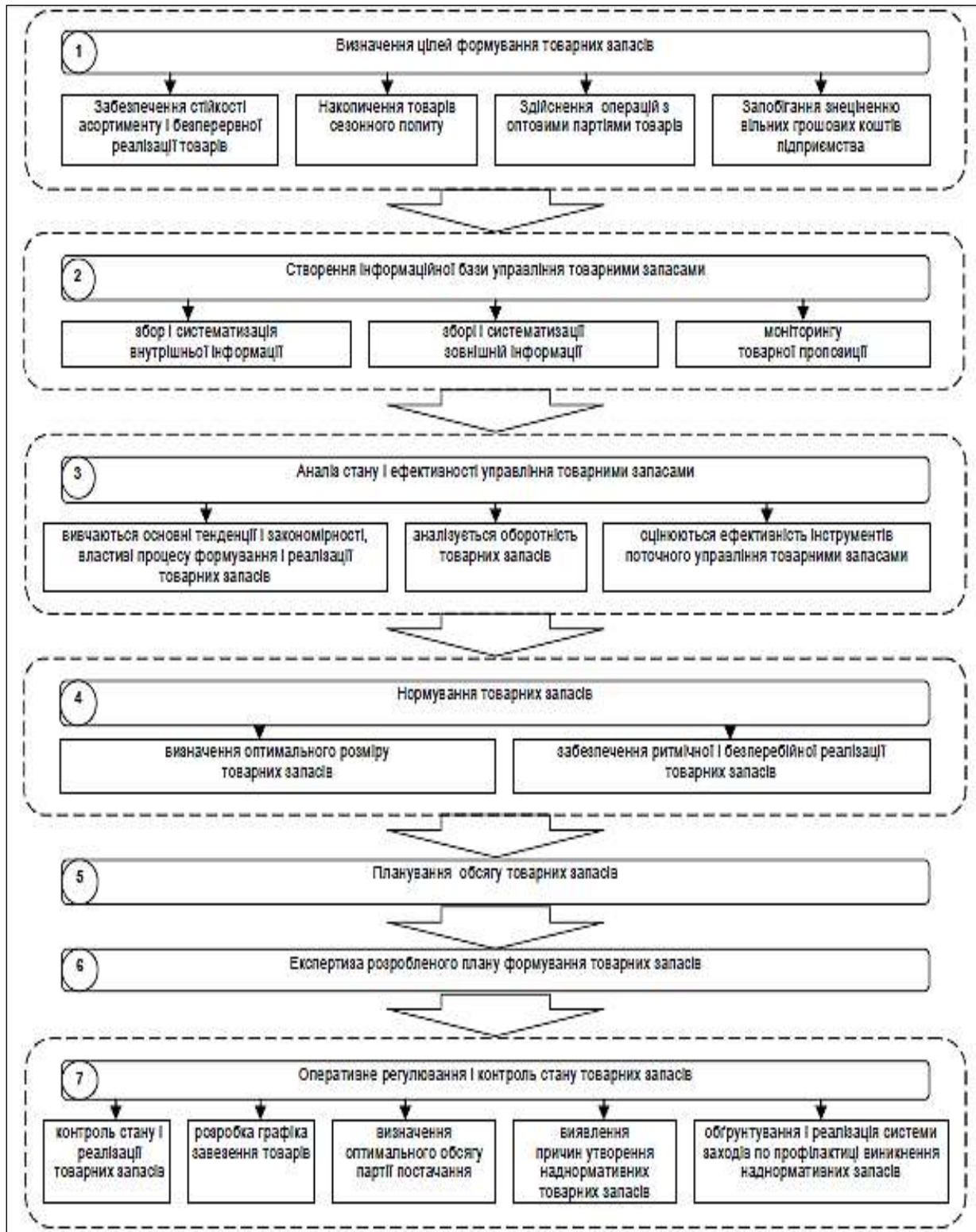


Рис. 3. Етапи формування стратегії управління товарними запасами.

«МЕТРО Кеш енд Кері Україна» співпрацює з понад 2100 постачальниками, закуповуючи більше 90% продукції у вітчизняних виробників, дистриб'юторів та імпортерів. Ринкова частка «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» становить 12%. Сукупна частка ринку сучасних роздрібних операторів, конкурентів «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» - Groupe Auchan SA, Rewe

Group (Billa), Фозі ЗАТ, X5 Retail Group NV (Перекресток), Internationale Spar Centrale BV, BT Invest Group (Novus), становить 39%.

ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» в цілому має позитивну динаміку продажу, яка відповідає тенденціям ринку роздрібною торгівлі (рис. 4).

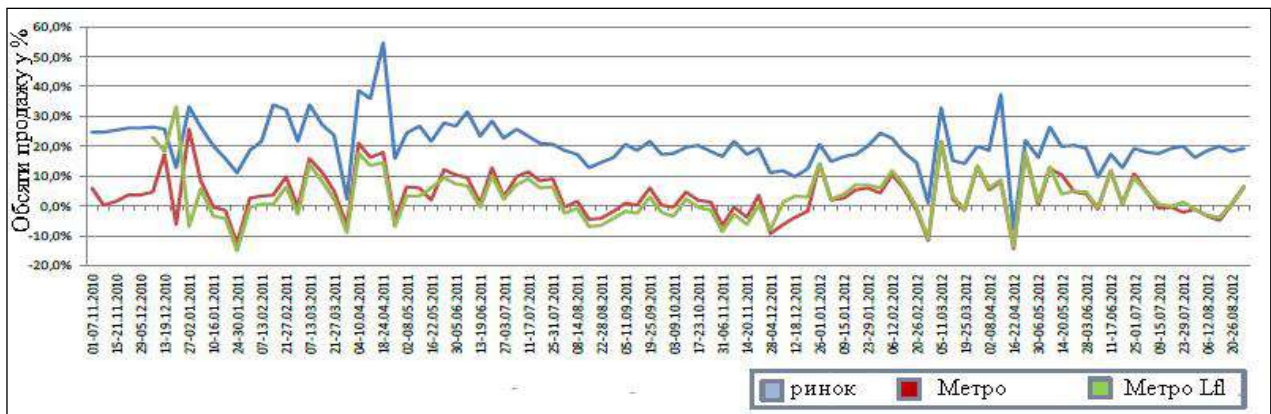


Рис. 4. Динаміка обсягу продажу ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» за 2010-2012 рр.

У 2010 році підприємство відкрило 4 нових торгових центри на території України (в Миколаєві, Чернівцях, Кіровограді та Одесі). В 2011 році спостерігаємо позитивну динаміку прибутку

(збільшення на 16%). В 2011 відкрилося два нових торгових центри в Донецьку і Севастополі. З 2009 по 2011 прибутки та частка ринку підприємства збільшилась з 9,5% до 12% (рис. 5).

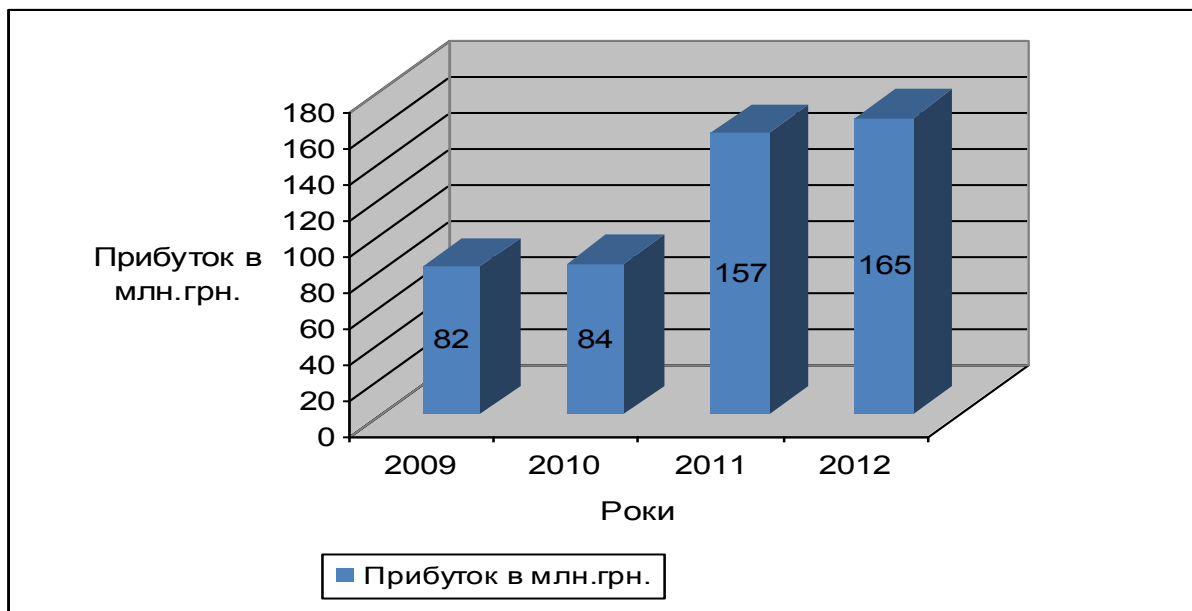


Рис. 5. Динаміка прибутку ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» за період 2009-2012 рр.

Підприємство дотримується стратегії інтенсивного зростання і займає стійкі ринкові позиції, стабільно розвивається та має на меті подальше зростання обсягів збуту, прибутку за рахунок масштабів діяльності. Вибір стратегії інтенсивного зростання базується на наявності наступних можливостей: по-перше, підвищення ринкової частки та обсягу збуту на існуючих ринках; по-друге, знаходження нових ринків збуту.

Ринкова частка власних торгових марок ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна», якщо порівнювати з власними торговими марками конкурентів, складає 9,9% (дані за 2011 р.). Тобто частка товарів власних торгових марок більша ніж по ринку в цілому на 7,2%

(рис. 6).

У мережі Метро запропоновані до продажу групи товарів усіх сфер життєдіяльності людини, що обумовлює колосальну внутрішню роботу з тисячами постачальників, а також тягне за собою складну, об'ємну документацію. З метою оптимізації внутрішніх процесів поставки товарів, Метро використовує передові технології в електронній комерції (EDI), а також синхронізації (каталог SA2). Підприємство працює зі своїми постачальниками за системою EDI (Electronic Data Interchange) – це система обміну структурованими та стандартизованими повідомленнями.

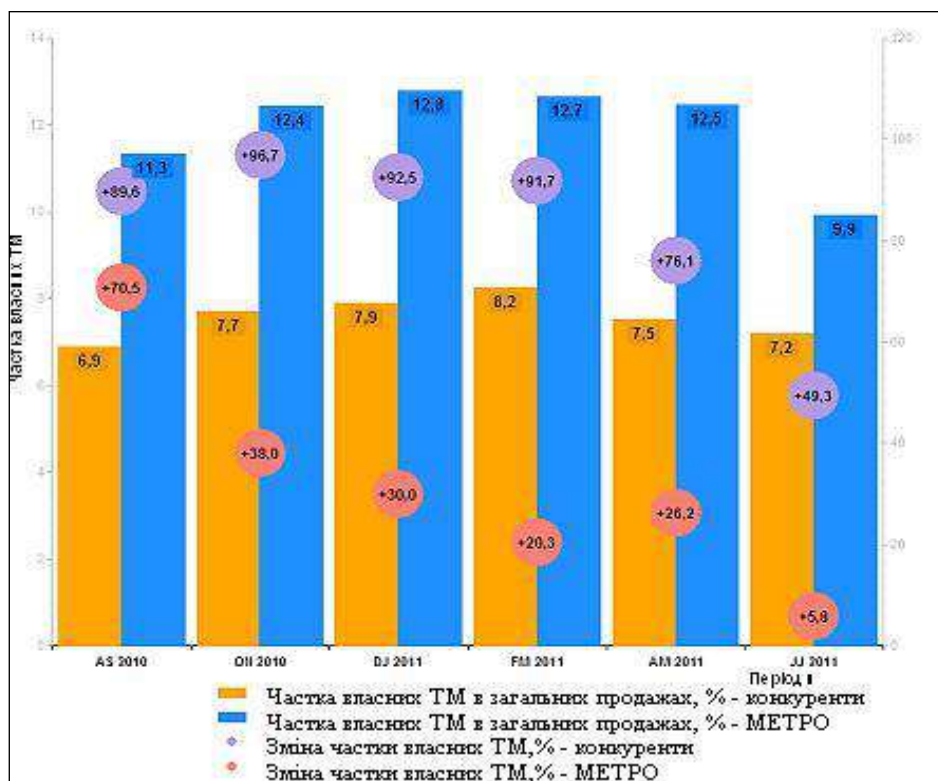


Рис. 6. Динаміка обсягу частки власних ТМ на ринку.

На сьогоднішній день ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» використовує в роботі такі види EDI-повідомлень: замовлення, повідомлення про відвантаження, повідомлення про приймання, електронні рахунки-фактури. Тобто, дані документи формуються і обробляються в електронному варіанті. Перевага EDI-системи полягає у відмові від ручного введення даних. Як результат, скорочуються тимчасові витрати на оновлення асортименту в магазинах мережі та максимально спрощується робота з документацією.

Сутність роботи каталогу SA2 полягає в тому, що всі постачальники, які беруть участь в системі SA2, направляють майстер-дані про пропоновані ними товари в цей каталог. Всередині каталогу дані проходять ретельну обробку, і в результаті ретейлери отримують з каталогу інформацію про пропозиції всіх постачальників в уніфікованому вигляді.

Заснований в Німеччині холдинг «METRO Group» використовує електронний каталог SA2 з 1999 року. В даний час ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна», відповідно до плану глобального підключення до SA2 всіх центрів мережі Метро, знаходиться на стадії приєднання до каталогу, що забезпечить максимально продуктивний та раціональний обмін майстер-даними між постачальниками і підприємством.

ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері» співпрацює з більш ніж 5000 постачальниками. Кількість партнерів не перестає зростати: підприємство постійно шукає нові товари та рішення для найбільш повного задоволення потреб професійних клієнтів.

Розглядаючи систему управління товарними запасами підприємства, слід розуміти, що це складний взаємопов'язаний механізм, який не обмежується лише логістикою. Управління товарними запасами

здійснюється на декількох рівнях (рис. 7):

- на рівні впровадження інструментів торгового маркетингу;
- на рівні управління ланцюгами постачання;
- на операційному рівні.

Процес управління товарними запасами можна розглядати на рівні управління бізнес-процесами в торговельному центрі тому, що саме там фізично відбувається більшість процесів, пов'язаних з управлінням товарними запасами.

Розглянемо три основні бізнес-процеси, управління якими напряму впливає на рівень товарних запасів.

По-перше – це система замовлень товару. Товари для магазину можуть замовлятися головним офісом та/або магазином. В основному замовлення здійснюються торговельним центром – начальниками відділів через електронну систему замовлень – «Диспозицію». Система сама пропонує обсяг продукції, який слід замовити. Але система враховує лише обмежений перелік факторів – продаж у той самий період за минулий рік, продаж за минулий місяць тощо.

По-друге – це система контролю за рівнем товарного запасу. Контроль рівня товарного запасу та забезпечення вирішення проблеми відсутності товарів на полицях вирішується за допомогою процедури «Gap check» (з англ. Перевірка порожніх місць). Дана процедура передбачає ідентифікацію відсутніх товарів, через сканування порожніх місць на полицях начальником відділу. Інформація обробляється системою й розподіляється за групами щодо причин відсутності (наприклад, причина відсутності – товар не виставлений, товар не замовлений тощо). Після

цього начальник відділу повинен розглянути звіт щодо помилок та відреагувати. Ця процедура має проблеми на всіх рівнях її виконання.

По-третє – на рівні ідентифікації порожніх місць – введення недостовірної інформації. Це відбувається тому, що керівники сприймають дану процедуру як інструмент контролю і намагаються покращити результати звіту, маніпулюючи даними.

На рівні обробки даних – система не враховує певні чинники, які впливають на визначення причин нестачі товарних запасів.

На рівні реакції на відсутність товарів на полиці – відсутність чіткої схеми зворотної комунікації, брак щоденної уваги менеджерів до проблеми відсутності товарів на полицках.



Рис. 7. Маркетингові рішення щодо підвищення ефективності управління товарними запасами ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна».

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Вдосконалення системи маркетингового управління на оптово-роздрібному підприємстві, дозволяє вирішити ринкові проблеми найбільш раціональним шляхом, своєчасно виявляти ринкові

можливості і використовувати їх, планувати й організувати надання товарів і послуг з урахуванням передбачуваних тенденцій споживчого попиту, що сприяє стандартизації внутрішніх процесів торговельно-посередницької діяльності на якісно новому рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 375 с.
3. Берман Б., Эванс Дж. Р. Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание: Пер. а англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1184 с.
4. Власова Н. О., Пономарьова Ю. В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібною торгівлі: Навч. посіб. – Харків, 2003. – 144 с.
5. Марцин В. С. Економіка торгівлі: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 402 с.
6. Маркетинг: Підручник / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, А. В. Войчак 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.
7. Окландер М. А. Логістична система підприємства: Монографія. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.
8. Верхоглядова Н. І., Шостак Р.С. Роль і значення торгівлі для розвитку національного господарства України / Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки ДДАЕУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1272>.

9. Матеріали Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Данников Олег Владимирович

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОПТОВО-РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Автором проведен анализ проблем маркетингового обеспечения процесса управления современных оптово-розничных предприятий Украины. Предложено методико-прикладные рекомендации по использованию маркетинговых инструментов в деятельности оптово-розничных предприятий и эффективных маркетинговых решений в преодолении противоречий во взаимодействии субъектов экономической деятельности по поводу оптимального размещения ресурсов.

Ключевые слова: маркетинговое управление, мерчандайзинг, категорийный менеджмент, управление товарными запасами, предприятия оптово-розничной торговли, система продаж, участники маркетингового канала, коммерческие интересы, конфликты в каналах распределения.

O. Dannikov

ACTUAL PROBLEMS OF MARKETING MANAGEMENT PROCESS ENSURING WHOLESALE AND RETAIL ENTERPRISES IN UKRAINE

The author analyzes the problems of marketing management process ensuring modern wholesale and retail enterprises in Ukraine. Methodological and application guidelines for the use of marketing tools in the business of wholesale and retail business and effective marketing solutions to overcome the contradictions in the interaction of economic activity on the optimal allocation of resources have been suggested.

Key words: marketing management, merchandising, category management, inventory management, enterprise wholesale and retail sales system, members of the marketing channel, commercial interests, conflicts in distribution channels.

Одержано: 23.06.2014 р.

УДК 339.138

Пилипчук Володимир Петрович,

к.е.н., професор кафедри маркетингу,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана»,

Фертюк Світлана Володимирівна,

к.е.н., проректор,

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ БРЕНДІВ

У статті здійснено теоретичне узагальнення та наведені засади управління розвитком брендів промислових підприємств. Висвітлено актуальне науково-практичне завдання щодо подальшого розвитку теоретичних положень та методичного забезпечення з формування та ефективності використання бренда промислового підприємства. На основі проведеного дослідження сформульовані висновки і пропозиції.

Ключові слова: маркетинг, управління, підприємство, бренд, розвиток, брендинг, діяльність.

ВСТУП

Постановка проблеми. Розвиток, його процеси, притаманні і важливі у характеристиках для усіх галузей життєдіяльності людини. Саме цим зумовлене визнання розвитку у науці і соціально-економічних та інших практиках – всеосяжним принципом пояснення історії природи, суспільства і пізнання, а його закономірностей головними з об'єктивних [2, 4, 5, 7]. Сутність розвитку традиційно розглядається як незворотна, спрямована, закономірна зміна

матеріальних та ідеальних об'єктів, один із загальних видів їх зв'язку [7, 8]. Розвиток як поняття є необхідним елементом всіх теорій і концепцій у аналізі перехідних процесів систем, а його визначення та особливості застосування принципово впливають на логіку формування, зміст і вектор узагальнень й висновків. Специфіка розуміння розвитку змінює сприйняття валентності (взаємопов'язаності) тих чи інших явищ, встановлення цілей і завдань, вибір засобів і методів досліджень або перетворень

9. Матеріали Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Данников Олег Владимирович

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОПТОВО-РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Автором проведен анализ проблем маркетингового обеспечения процесса управления современных оптово-розничных предприятий Украины. Предложено методико-прикладные рекомендации по использованию маркетинговых инструментов в деятельности оптово-розничных предприятий и эффективных маркетинговых решений в преодолении противоречий во взаимодействии субъектов экономической деятельности по поводу оптимального размещения ресурсов.

Ключевые слова: маркетинговое управление, мерчандайзинг, категорийный менеджмент, управление товарными запасами, предприятия оптово-розничной торговли, система продаж, участники маркетингового канала, коммерческие интересы, конфликты в каналах распределения.

O. Dannikov

ACTUAL PROBLEMS OF MARKETING MANAGEMENT PROCESS ENSURING WHOLESALE AND RETAIL ENTERPRISES IN UKRAINE

The author analyzes the problems of marketing management process ensuring modern wholesale and retail enterprises in Ukraine. Methodological and application guidelines for the use of marketing tools in the business of wholesale and retail business and effective marketing solutions to overcome the contradictions in the interaction of economic activity on the optimal allocation of resources have been suggested.

Key words: marketing management, merchandising, category management, inventory management, enterprise wholesale and retail sales system, members of the marketing channel, commercial interests, conflicts in distribution channels.

Одержано: 23.06.2014 р.

УДК 339.138

Пилипчук Володимир Петрович,

к.е.н., професор кафедри маркетингу,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,

Фертюк Світлана Володимирівна,

к.е.н., проректор,

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ БРЕНДІВ

У статті здійснено теоретичне узагальнення та наведені засади управління розвитком брендів промислових підприємств. Висвітлено актуальне науково-практичне завдання щодо подальшого розвитку теоретичних положень та методичного забезпечення з формування та ефективності використання бренда промислового підприємства. На основі проведеного дослідження сформульовані висновки і пропозиції.

Ключові слова: маркетинг, управління, підприємство, бренд, розвиток, брендинг, діяльність.

ВСТУП

Постановка проблеми. Розвиток, його процеси, притаманні і важливі у характеристиках для усіх галузей життєдіяльності людини. Саме цим зумовлене визнання розвитку у науці і соціально-економічних та інших практиках – всеосяжним принципом пояснення історії природи, суспільства і пізнання, а його закономірностей головними з об'єктивних [2, 4, 5, 7]. Сутність розвитку традиційно розглядається як незворотна, спрямована, закономірна зміна

матеріальних та ідеальних об'єктів, один із загальних видів їх зв'язку [7, 8]. Розвиток як поняття є необхідним елементом всіх теорій і концепцій у аналізі перехідних процесів систем, а його визначення та особливості застосування принципово впливають на логіку формування, зміст і вектор узагальнень й висновків. Специфіка розуміння розвитку змінює сприйняття валентності (взаємопов'язаності) тих чи інших явищ, встановлення цілей і завдань, вибір засобів і методів досліджень або перетворень

реальності, передбачає спрямованість в оцінках ефективності результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам розвитку соціально-економічних систем в умовах висококонкурентних і глобальних ринків присвятили свої дослідження провідні закордонні та вітчизняні вчені: Л. фон Берталанфі, Р. Ешбі, К. Боулдінг, Р. Том, А. Чандлер, І. Адізес, Й. Шумпетер, О. О. Богданов, О. О. Беляєв, Е. М. Коротков, Е. О. Смірнов та інші. Серед науковців, які своїми працями привернули увагу, надали значного поштовху дослідженням процесів управління розвитком систем за умов складної невизначеності і мінливості середовища (надсистем), слід виділити роботи Р. Акоффа, І. Ансоффа, Б. О. Анікіна, О. М. Гаджинського, М. О. Кизима, М. Л. Ліндерса, А. Д. Франко, М. Г. Чумаченко, Ю. П. Васильєва, Ю. В. Субоцького, А. М. Смолкіна, В. С. Раппопорта, Б. К. Плоткіна, Є. В. Крикавського, О. І. Пушкаря, М. Я. Гольдштейна, Х. Е. Фірона, Дж. Форрестера, Ю. І. Рижикова, Л. Б. Міротіна, В. М. Глушкова, Т. Нейлора, Дж. Неймана, Д. Х. Медоуза, Й. Рендерса та ін. Вони визначили сутність, особливості, стадії розвитку відкритих систем, створили методологічний базис аналізу результатів їх функціонування, виявили можливості швидкої адаптації до умов навколишнього середовища.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності понять «розвиток», «бренд», «брендинг», «діяльність», «управління»; обґрунтування особливості та необхідності розвитку брендів промислових підприємств; наведення пропозицій щодо вирішення актуальних проблем даного дослідження.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Глобальний характер якісних змін сучасних соціально-економічних систем різних рівнів зумовив необхідність переосмислення традиційних підходів і методик управління розвитком в економічній науці, пошуку нових результативних концепцій, які адаптовані до умов:

– інтенсивної та різновекторної зміни структури потреб суспільства, які, у свою чергу, призводять до утворення і прогресу нових ринків, секторів і сфер господарювання;

– пришвидшення темпів науково-технічного прогресу, що призводить до підвищення рівня нестабільності систем господарювання, бази суспільного виробництва, ускладнюють прогнозування перспектив у економіці;

– частоті й кардинальній трансформації суспільних інститутів і свідомості, формування нових соціальних стереотипів і пріоритетів щодо результативності економічної діяльності, що, у свою чергу, стимулюють утворення та поширення нових бізнес-моделей;

– зростання впливовості комплексних соціально-економічних аспектів господарювання, ролі стейкхолдерів неприбуткового сектору діяльності суспільства, мінливості їх інтересів та мотивацій в

організації взаємодії з суб'єктами господарювання, нестабільності, а відповідно і часової обмеженості актуальних домовленостей;

– глобалізації соціально-економічних відносин на різних рівнях їх ієрархії, що змінює характер функціонування виробничо-комерційних підсистем суспільства, розмивання кордонів і значущості локальних та національних утворень з притаманними їм обмеженнями, що створюють нові можливості, проте й генерують нові ризики;

– загострення та модифікації (трансформації) форм і видів конкуренції у сегментах ринку, а також масштабів і напрямків впливу зовнішніх факторів в цілому актуалізації пошуку і ефективного використання підприємствами результативного та універсального інструментарію управління розвитком для різних, проте однаково ймовірних, сценаріїв змін у традиційних, а також нових сфер бізнесу.

Зазначені вище трансформації мають загальноекономічну значущість, суттєво впливають на розвиток брендів, актуалізують дві групи методологічних проблем: контролю (керуваності змін), а також невизначеності перспектив і мінливості кон'юнктури ринків. Враховуючи особливості поточного, третього етапу еволюції концепції брендингу, розв'язання цих проблем має першочергове значення для всього підприємства як суб'єкту господарювання.

Пристаючи до теоретичних досліджень розвитку брендів, слід визначитися з ключовими загальнонауковими категоріями та поняттями, що формують загальнонаукову (філософську) базу досліджень. Це дасть змогу у подальшому органічно, вписати авторські розробки в сучасну систему економічних знань.

Окрім “бренду” і “брендингу”, ключовими поняттями поставленої наукової проблематики, які дозволяють її позиціонувати у понятійно-категоріальному полі економічної науки, слід вважати: діяльність, управління, розвиток.

Поняття “діяльність” визначають як специфічний, притаманний людині спосіб ставлення до навколишнього світу, який передбачає осмислене та цілеспрямоване перетворення реальності. Саме таке проактивне і творче розуміння природи людини та її діяльності покладено в основу термінів “маркетинг”, “виробництво”, “підприємство”, “бізнес”, “брендинг”.

Управління, як категорію, слід аналізувати за двома основними напрямками: в якості процесу, а також стану динамічного функціонування. За найбільш загального контексту управління розуміється у вигляді процесів, ключовою ціллю яких є підтримка здатності соціально-економічних систем зберігати (змінювати у певному діапазоні) властиву для них якісну та кількісну значимість. Поняття “управління” може бути застосовано для усіх різновидів систем (соціальних, соціально-економічних, організованих або хаотичних, біологічних, механічних, хімічних і т. п.), передбачає напруження зусиль (зміну) системи у досягненні певних цілей. При цьому для керованих систем, в тому числі підприємств, найвищим, за ієрархією менеджменту, є стратегічний рівень управління,

всеохоплюючим щодо всіх передбачених цілісністю підсистем і відповідальним за забезпечення ефективного розвитку.

Категорія “розвиток” визначає і характеризує зміни, що відбуваються у системах, предметах, процесах, явищах і т.д. Властивості, що є притаманними розвитку і визначають його, як загальнонаукове поняття, - спрямованість; швидкість; результат; причинність. У більшості джерел виокремлюється дві форми розвитку систем, явищ, процесів — від “нижчого” до “вищого” або прогрес, а також від “вищого” до “нижчого” - регрес. Соціально-економічні відносини, явища, процеси не є виключенням, їх розвиток має всі перераховані риси, у повній мірі характеризується через них.

Узагальнюючи, можна було б стверджувати, що термін “розвиток” (development) найбільш коректно визначає якісний розвиток соціально-економічних систем, переважно їх прогрес, а кількісне нарощування параметрів і показників, зростання впливовості і масштабу – поняття “зростання” (growth) [2, 4, 6].

Як справедливо зазначає Євдокімова Д. М., розвиток є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін. Неповторність кожного конкретного економічного стану забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, якості, кількості та сили впливу факторів, які його визначили. При цьому джерелом розвитку підприємств та їх брендів є об’єктивно існуюча невизначеність і внутрішні суперечності економічних систем.

Методи управління розвитком у переважній більшості випадків передбачають реалізацію низки адаптацій за результатами стратегічного прогнозування (аналіз показників та передбачення розвитку підприємства на основі виявлених у минулому тенденцій і встановлених на майбутнє цільових орієнтирів) або пошуку (створення) можливостей різної природи для досягнення запланованих результатів (рис. 1).

Головним завданням аналітиків є розпізнавання ядра наступного циклу, яке визначає майбутню дієву структуру і фази розвитку системи: 1-9 – фаза пожвавлення; 2-4 – фаза експансії; 5 – фаза рецесії; 6-8 – фаза стиснення.

В основу усіх прикладних методик аналізу та оцінки ефективності розвитку підприємницької діяльності було покладено критерій ефективності у вигляді міри досягнення результату або простих чи комплексних індексів (зростання-застій-регрес, екстенсивність-інтенсивність тощо). В управлінні ефективністю розвитку соціально-економічних систем методологічно проблематичним і критичним виявився факт неможливості реалістичного виділення того чи іншого циклу безпосередньо.

Цикли або спіралі розвитку щільно взаємодіють між собою, справляючи багатовекторний і резонансний, посилюючий або послаблюючий вплив один на одного [3]. Множинна і динамічна усталеність систем, характерніша для еволюційного розвитку, ніж традиційна рівновага [1].

Кожна система має свій напрямок, якість і ритм розвитку, що пов’язано з нерівномірністю забезпечуючих його процесів у часі і просторі, а також фазових особливостей. Відповідно до положень теорії економічних циклів, на етапах кризи і прогресу інтенсивність змін і частота подій збільшуються, а у періоди еволюційного розвитку – зменшуються. Ще важливішою і впливовішою є різниця у передумовах та чинниках розгортання утворюючих розвиток трендів.

Явища розвитку, в цілому у відповідності до класичних постулатів теорії систем, проте з новою феноменологією, стали розглядатись як боротьба двох протилежних тенденцій: організованості і дезорганізованості, прямих і зворотних тенденцій тощо. При цьому у процесі економічного розвитку система проходить етапи, які періодично повторюються з кожним новим витком спіралі, такий рух призводить до набуття системою нової якості, відповідно нелінійним закономірностям у еволюції. Внаслідок дії множинних і зворотних зв’язків системи характеризуються контрінтуїтивністю, завдяки чому дії, спрямовані на досягнення бажаного результату, можуть призвести до протилежного:

1. Причина і наслідок можуть бути віддалені в часі і просторі.
2. Подія, що відбувається в певний момент часу й у визначеному місці, може мати сповільнену дію, стати ефективною в інший час і у іншому місці.
3. Причина і наслідок можуть мінятися місцями, утворюючи циклічний взаємозв’язок.
4. Одна подія може мати безліч наслідків, а важливість того або іншого наслідку може змінюватися з часом.
5. Набір змінних, які спочатку грали вирішальну роль у досягненні певного результату, через якийсь час може бути замінений іншим набором змінних.
6. Усунення первинної причини необов’язково призведе до усунення наслідків.

Характер і наслідки впливів макросистеми має бути керованим або принаймні прогнозованим, тому в сучасній теорії бренду в маркетингу робляться активні спроби інтеграції всіх значущих підсистем ринку в межах системи господарювання, менеджменту підприємства. Тобто йдеться про залучення зовнішнього до орбіт внутрішнього середовища, вираження глобальних закономірностей на основі саморозвитку конкретних більш-менш локалізованих суб’єктів економіки.

При цьому значною мірою втрачає сенс ідея опису поведінки суб’єктів маркетингової взаємодії, оцінювання їх ефективності на мові простих математичних рівнянь.

Труднощі математичного представлення явищ зростають експоненціально залежно від підвищення їх рівня складності. На наш погляд, для оцінювання розвитку брендів найбільш прийнятною характеристикою є їх маркетинговий потенціал – системна характеристика, яка відображає діапазон-спектр залучення у власне поле об’єктів/явищ, а також організації взаємозв’язків елементів середовища, важливих з точки зору виживання (збереження,

функціонування і прогресу), формування нових цілісностей у межах системи брендингу.

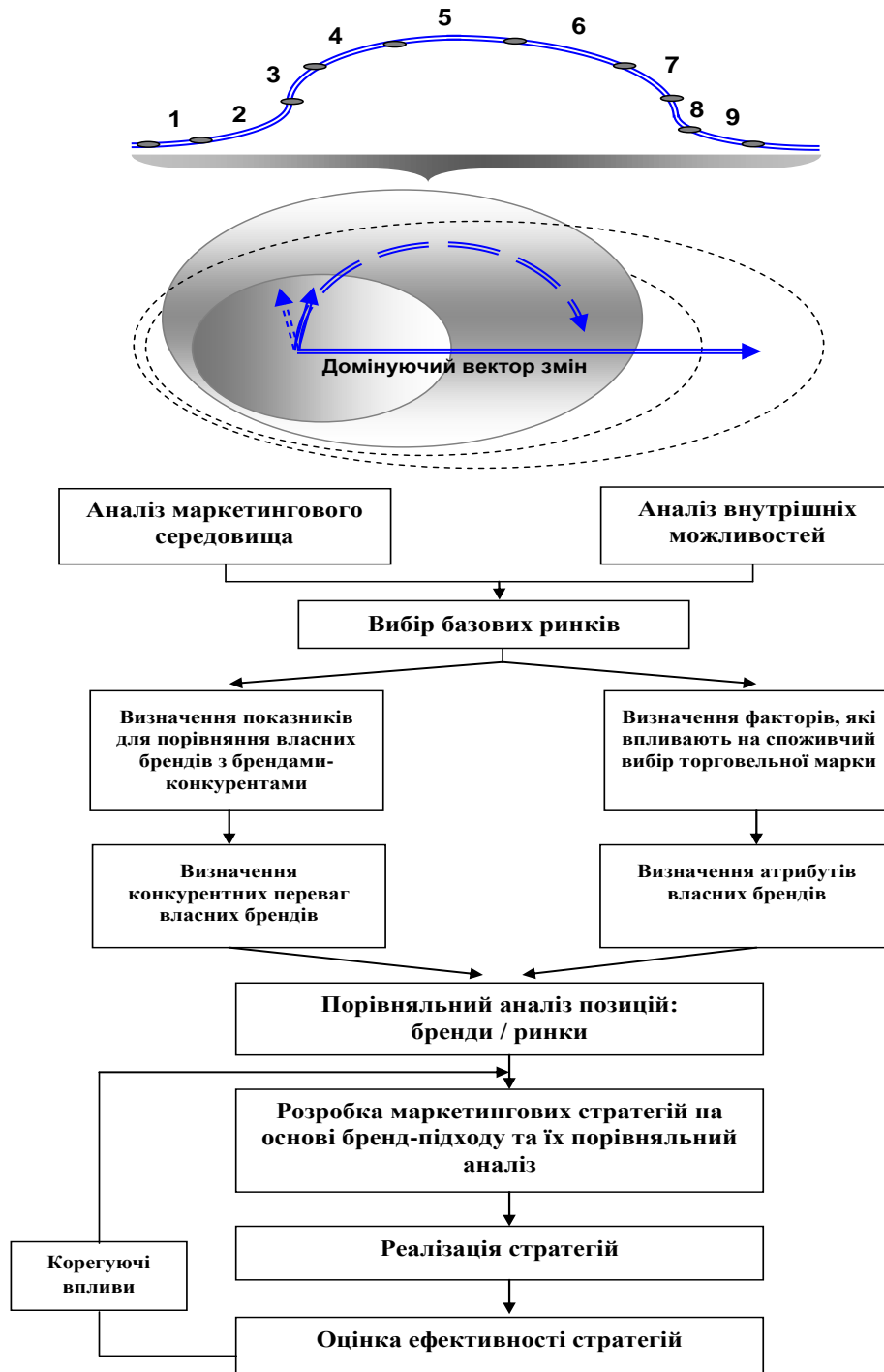


Рис. 1. Циклічно-спіральної концепції розвитку у розробці і реалізації бренд-орієнтованих маркетингових стратегій.

Запропонований підхід дає змогу розв'язати відомі парадокси економічної оцінки ефективності розвитку, правильно визначати актуальні активи підприємств, вдосконалити розрахункові алгоритми в маркетингу. Зокрема, це стосується найбільш поширених в економіці ментальних стереотипів одностороннього сприйняття реалій і перспектив господарювання: ототожнення зростання (продажів, доходів, прибутків), а також прибутковості функціонування з розвитком в економіці.

Обов'язковість прибутковості не завжди є коректною установкою при прийнятті рішень в управлінні розвитком (визначенні параметрів

життєвого циклу), так саме як і принцип Парето в управлінні портфелем брендів або у оптимізації клієнтської бази. У першому випадку зменшення рівня контрольних показників може засвідчувати не перехід у фазу занепаду, а характеризувати тимчасові складнощі, які супроводжують якісні зміни у розвитку брендів, підприємств, ринку і т.д. У другому випадку збитковість окремих елементів системи господарювання може бути зумовлена характером їх взаємодій з іншими (дотації, взаємне доповнення або взаємозалежність у продажах тощо) чи браком уваги (зусиль, інвестицій і т.п.), що не дозволяє здолати бар'єри на шляху до успіху. Узагальнюючи і

абстрагуючись від конкретних прикладів, не будь-яке зростання прибуткове, відсутність зростання не завжди свідчить про відсутність розвитку чи його перспектив, відсутність прибутку сьогодні не заперечує можливостей ефективного розвитку у майбутньому і навпаки.

Розуміння коротко- і довгострокових наслідків дії вимагає побудови динамічної моделі для відтворення багатоконтурного, нелінійного характеру системи. Ця модель повинна відображати критичні затримки в часі і значущі взаємодії між основними змінними.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Без адекватної реалізації концептуальної моделі світ брендингу здається надзвичайно складним і

хаотичним. Проте складність – поняття відносне. Тут все полягає, перш за все, в кількості та характері взаємодій змінних. Усвідомлення їх динаміки — ключ до збагнення складних процесів, взаємозалежності і контрінтуїтивної поведінки соціально-економічних систем. Не зважаючи на хаотичність поведінки систем з багатоконтурним нелінійним зворотним зв'язком цьому хаосу властивий порядок. Такі системи схильні до певних схем поведінки. За правильно організованого мислення ми можемо виявити ці схеми і розпізнати механізм другого порядку, який і змушує систему прагнути до певного стереотипу поведінки. Опрацювання засад такого моделювання щодо розвитку брендів визначає вектор подальшого наукового пошуку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверьянов А. Н. Системное познание мира: Методологические проблемы / А. Н. Аверьянов. – М.: Политиздат, 1985. – 272 с.
2. Богатирьев І. О. Управління розвитком підприємства: дис. канд. екон. наук: (08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами) / І. О. Богатирьев. – К.: Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – 206 с.
3. Герман Д. Бренд – это и есть стратегия / Д. Герман // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mm.com.ua/russian/articles/35259>.
4. Євдокимова Д. М. Державне регулювання економічного розвитку: дис. канд. екон. наук: (08.01.01 – Економічна теорія) / Д. М. Євдокимова. – К.: Київський національний економічний університет, 2002. – 176 с.
5. Савіна Г. Г. Методологія та практика удосконалення управління соціально-економічним розвитком підприємств легкої промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : (08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами) / Г. Г. Савіна. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2005. – 33 с.
6. Циба Т. Є. Діалектика економічного розвитку та його сучасні концепції / Т. Є. Циба // Регіональні перспективи. – Кременчук: Асоціація “Перспектива”, 2004. – № 3-5 (40-42). – С. 117-120.
7. Штовба О. В. Товарний брендинг підприємств та шляхи забезпечення його ефективності: дис. канд. екон. наук: (08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами) / О. В. Штовба. – Вінниця: Вінницький національний технічний університет, 2006. – 180 с.
8. Яцюк Д. В. Управління рекламною діяльністю в системі брендингу на ринку продовольчих товарів: дис. канд. екон. наук: (08.00.04 Економіка та управління підприємствами) / Д. В. Яцюк. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2008. – 168 с.

Пилипчук Владимир Петрович, Фертюк Светлана Владимировна РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ БРЕНДОВ

В статье осуществлено теоретическое обобщение и приведены основы управления развитием брендов промышленных предприятий. Освещены актуальная научно-практическая задача по дальнейшему развитию теоретических положений и методического обеспечения по формированию и эффективности использования бренда промышленного предприятия. На основе проведенного исследования сформулированы выводы и предложения.

Ключевые слова: маркетинг, управление, предприятие, бренд, развитие, брендинг, деятельность.

V. Pylypchuk, S. Fertyuk

THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AND THEIR BRANDS

The article presents the theoretical generalizations and principles of management of the brand development industry. Topical scientific and practical tasks for the further development of theoretical positions and methodological support of the development and effective use of brand industrial enterprise have been outlined. The results and suggestions have been made based on the research findings.

Key words: marketing, management, business, brand development, branding activities.

Одержано: 25.06.2014 р.

РОЗДІЛ V

ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

УДК 657.421

Головачко Василь Миколайович
к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ВИТРАТ НА РЕМОНТ І ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті розкриваються поняття поточного, капітального та середнього ремонту. Показані способи виконання ремонтів і поліпшення основних засобів. Розглянуто особливості бухгалтерського та податкового обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів в Україні. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів.

Ключові слова: поліпшення, ремонт, витрати, податковий облік, фінансовий облік.

ВСТУП

Постановка проблеми. Підвищення ефективності виробництва залежить безпосередньо від забезпеченості підприємства основними засобами. Проблема зношеності основних засобів на промислових підприємствах є дуже актуальною в Україні. Зношеність основних засобів сягає близько 77% загалом по Україні, у зв'язку з чим кожне підприємство прагне відновлювати початкові можливості об'єктів основних засобів. Така ситуація є однією з причин погіршення показників ефективного використання цих об'єктів. Також можуть виникати труднощі у відображенні таких витрат в системі бухгалтерського обліку.

Але, на жаль, на сьогоднішній день в чинному законодавстві та нормативно-правовій базі України не розкрито повністю поняття «ремонт основних засобів» та вимог до відображення в обліку витрат на ремонт основних засобів. Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від достовірного обліку таких витрат і економічних вигод, від їх здійснення, від правильного відображення їх у податковому обліку. Має місце неузгодженість фінансового, управлінського та податкового обліку на рівні підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремим питанням методики та організації обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів приділялась увага в працях: В. В. Бабича, Л. К. Сука, П. Я. Хомина, С. Ф. Голови, А. У. Жданова, С. Ф. Покропівного, Н. М. Ткаченка, Я. Д. Крукпи, І.

Павлюка та інших вітчизняних та зарубіжних науковців. Але, незважаючи на це, залишається багато спірних питань, серед яких найважливішими є розбіжності, які стосуються відображення витрат на поліпшення основних засобів у фінансовому та податковому обліку. Недостатній рівень дослідження, актуальність та необхідність вирішення питань, пов'язаних з методикою обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів зумовили вибір даної теми дослідження.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є визначення сутності поняття «ремонт і поліпшення основних засобів», аналіз особливостей відображення в бухгалтерському обліку витрат на ремонт основних засобів для визначення перспективних напрямів вдосконалення їх відображення в системі бухгалтерського обліку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За умов прискороного розвитку економіки та технологічного прогресу необхідним, у процесі здійснення ефективної господарської діяльності, стає підвищення конкурентоспроможності готової продукції підприємств. В даному процесі головну роль відіграє собівартість продукції, вагому частину якої займають амортизаційні відрахування та витрати на ремонт та поліпшення, модернізацію та підтримання в належному стані основних засобів.

Створені руками людини об'єкти основних засобів під впливом природних та технічних факторів

втрачають свої першочергові властивості та якості, піддаючись моральному та фізичному зносу. З наслідками таких впливів та явищ можна справитись за допомогою ремонтних робіт.

Цілком очевидним є те, що фінансовий результат підприємства прямо залежить від того, якими будуть визнані витрати і яким чином їх буде списано.

Поняття «поліпшення основних засобів» вперше з'явилося в ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств», але, як термін, не було визначено. Наразі норми Податкового Кодексу України також не визначають даного терміну [2]. Однак, податковим законодавством поліпшення ідентифікується як поточний та капітальний ремонт, реконструкція, модернізація, технічне переозброєння та інші види робіт, що поліпшують стан основних засобів.

У загальному плані під «ремонтом» розуміють комплекс операцій щодо відновлення справності або працездатності виробів та відновлення ресурсів виробів чи їх частин, тобто після операцій виріб (об'єкт) має бути здатним виконувати задані функції та відповідати вимогам нормативно-технічної документації.

Таке розуміння ремонту певною мірою застосовується і до ремонту основних засобів – це комплекс робіт щодо підтримування основних засобів у робочому стані протягом їх корисної експлуатації.

Найпоширенішою ознакою, за якою класифікують ремонт основних засобів, це залежно від ролі у відтворенні та оновленні засобів, за якою ремонт поділяють на поточний, капітальний та середній.

Поточний ремонт – ремонт, який виконується для забезпечення або відновлення працездатності виробу і полягає в заміні і (або) відновленні окремих частин (може виконуватись заявочно або за результатами діагностування агрегатним, знеособленим та іншими методами). З допомогою поточного ремонту усуваються дрібні неполадки, uszkodження, замінюються окремі деталі, попереджається прогресуючий фізичний знос.

Отже, поточний ремонт не відновлює основні засоби, а лише підтримує їх у робочому стані.

Поточний ремонт за видами робіт поділяють на: поточний профілактичний ремонт, який запланований заздалегідь за часом виконання, обсягами та вартістю виконання робіт та поточний непередбачений ремонт, який виявляється в процесі експлуатації і виконується в терміновому порядку. На виконання поточного профілактичного ремонту планується, як правило, до 75-80 % коштів, виділених на поточний ремонт. Річні й квартальні плани поточного профілактичного ремонту складають за результатами технічного огляду та на основі опису виконаних робіт. На виконання робіт поточного непередбачуваного ремонту передбачаються інші 20-25% витрат, призначених на поточний ремонт.

Капітальний ремонт зумовлений нормальним закономірним фізичним зносом основних засобів, у підсумку призводить до оновлення об'єктів основних засобів, і на відміну від поточного, складніший за обсягом виконуваних робіт, потребує значних

одноразових витрат і здійснюється значно рідше.

Капітальний ремонт є формою відтворення основних засобів та складним за обсягом робіт видом ремонту. Його проведення передбачає комплекс робіт з відновлення справності об'єктів основних засобів, їх повного демонтажу, заміни спрацьованих деталей і вузлів, важливих частин та основних конструкцій. Капітальний ремонт передбачає повне зупинення обладнання на тривалий час. Проводять його з періодичністю понад рік, з інтенсивністю, яка залежить від умов експлуатації об'єктів основних засобів. Економічна доцільність проведення капітального ремонту визначається шляхом порівняння витрат на капітальний ремонт з вартістю об'єктів, що ремонтуються.

Капітальний ремонт поділяють на: комплексний капітальний ремонт, який проходить в усій будівлі загалом та при якому передбачається одночасне відновлення зношених конструктивних елементів, обладнання загалом та вибіркового капітальний ремонт, при якому здійснюють ремонт, заміну чи підсилення конструкцій та обладнання, несправність яких може погіршити стан сусідніх конструкцій.

Середній ремонт – це ремонт, при якому змінюються зношені деталі, вузли, конструкції обмеженої номенклатури без повного розбирання об'єкта, що ремонтується.

Є такі способи виконання ремонту основних засобів: господарський, підрядний та змішаний. При господарському способі всі роботи з ремонту основних засобів виконуються власними силами суб'єкта господарювання та оплачується за рахунок коштів основної діяльності цього суб'єкта. Підрядний спосіб – це спосіб, за яким роботи по ремонту виконуються підрядником для замовника, за договором підряду на ремонт, що укладається між підрядником та замовником. І змішаним є спосіб, при якому частина ремонтних робіт виконується господарським способом, а частина – підрядним.

Бухгалтерський облік витрат, пов'язаних з ремонтом та поліпшенням основних засобів, врегульовано у П(с)БО 7 «Основні засоби» та Розділом 6 «Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів» [1, 3], а також п.146.11 та п.146.12 Податкового Кодексу України [2].

Законодавством передбачено, що первісна (переоцінена) вартість основних засобів може бути збільшена на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням та ремонтом об'єктів, визначену в порядку, встановленому податковим законодавством. Тобто, витрати на ремонт можна розподілити таким чином:

- ремонтні витрати в розмірі 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації на початок звітного року, включати до витрат відповідного звітного періоду;

- решту витрат – відносити на збільшення вартості основних засобів і амортизувати.

Як бачимо, маємо чергову спробу наближення бухгалтерського та податкового обліку. Але формулювання «може бути збільшена» означає, що П(с)БО 7 лише надає підприємству право на таке збільшення, а не зобов'язує. Таким чином, ремонтні

витрати можна одразу в повному обсязі відносити до витрат або частково включити до вартості і амортизувати.

Розподіл та відображення в бухгалтерському обліку витрат на поліпшення та ремонт основних засобів, згідно з П(с)БО 7, здійснюється за такими напрямками [3]:

1) витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта основних засобів;

2) витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта у робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо) та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигід від його використання.

Витрати, що пов'язані з поліпшенням об'єктів основних засобів повинні акумулюватися за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції» на окремих субрахунках (631, 685, 377, 66, 65), а по закінченню всіх робіт списуватися з кредиту рахунку 15 у дебет рахунку 10 «Основні засоби» відповідно до кожного об'єкту, що підлягав поліпшенню [3].

Чітку класифікацію робіт щодо обслуговування, технічного огляду та нагляду за основними засобами підприємства можуть розробити самі. У бухгалтерському обліку витрати на ремонт відображаються дебетом рахунку 23 «Виробництво», або рахунків класу 8 «Витрати за елементами» (80, 81, 82, 84) та класу 9 «Витрати діяльності» (92, 93, 94), а в податковому обліку згідно з Кодексом можуть бути віднесені до складу загальновиробничих витрат (п.138.10.1), адміністративних витрат, спрямованих на обслуговування та управління підприємством (п.138.10.2), та до складу витрат на збут (п.138.10.3).

Згідно з Податковим Кодексом України, суми витрат, пов'язаних з ремонтом і поліпшенням, у розмірі, що не перевищує 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, відносяться до витрат поточного звітного податкового періоду. Варто зауважити, що у податковому обліку до поліпшення основних засобів відносять як поточний, так і капітальний ремонт [2].

Аналітичний облік витрат на капітальний ремонт господарським способом ведеться у розрізі як видів витрат, так і за кожним об'єктом при позамовному методі у розрізі статей витрат, за підрядного методу витрати на поточні ремонти та обслуговування відносяться безпосередньо на об'єкти їх виконання.

Доцільним є відображення в бухгалтерському обліку витрат на ремонт з погляду не лише на його вид, а й до його вартості. Адже навіть незначне усунення пошкоджень шляхом заміни деталей може вплинути на фінансовий результат періоду, у якому воно здійснювалось. Тому кожному підприємству необхідно, з огляду на свій фінансово-господарський стан і особливості діяльності, встановити межу істотності витрат на ремонт. Якщо собівартість

ремонтних робіт буде менше встановленого критерію, то всю суму можна відразу віднести на витрати діяльності; якщо ж більше – то розподілити рівними частинками між суміжними періодами.

Але якщо ці витрати у разі перевищення 10% ліміту розподілялися пропорційно сумі фактично понесених платником податку витрат на поліпшення основних фондів груп 2, 3, 4 чи окремих об'єктів основних фондів групи 1, то згідно з Кодексом вже не треба розподіляти, а віднести конкретні суми на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт чи поліпшення. Тобто, кожен суму поліпшення потрібно ідентифікувати з об'єктом, для чого потрібно складати відповідний кошторис на проведення ремонту того чи іншого об'єкту. До цього кошторису треба віднести матеріали, використані при проведенні ремонту, послуги сторонніх підрядників або зарплату, з нарахуваннями до неї, власних працівників, які були задіяні в проведенні таких ремонтних робіт. У разі неможливості складання кошторисів, з метою ідентифікації проведених ремонтів пооб'єктно можливо чітко вказувати на об'єкт ремонту в таких документах як: Акт на списання матеріалів, вимогах на відпускання матеріалів зі складу та інших первинних документах, які можуть бути встановлені самим підприємством, котрі будуть складатися відповідальними за проведення ремонтів основних засобів та своєчасно подаватися до бухгалтерії для відображення їх в бухгалтерському та податковому обліках.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На сучасному етапі на більшості підприємствах України спостерігається тенденція до нарощення застарілих основних засобів. І чим більше застарілих основних засобів буде на підприємстві, тим більше коштів потрібно буде витрачати на їх ремонт. На жаль, на сьогоднішній день підприємства в Україні також відійшли від системи планово-попереджувальних ремонтів, що негативно вплинуло на утримання та використання основних засобів. А тому, в цьому напрямку необхідно вдосконалювати систему обліку витрат на поліпшення основних засобів, яка б дозволяла приймати ефективні управлінські рішення та попереджувати нераціональні витрати.

Ефективність роботи будь-якого підприємства значною мірою залежить від ефективності устаткування. Однією з головних задач при цьому є попередження передчасного зношування об'єктів основних засобів, підтримка їх у стані постійної готовності до експлуатації. Ремонтні роботи можуть повністю відновити їх першочергові властивості.

Залишаються спірними деякі неузгоджені питання щодо відображення витрат на ремонт та поліпшення основних засобів у фінансовому та податковому обліках. І вирішення цих питань є важливими для удосконалення методики системи бухгалтерського обліку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наказ Міністерства Фінансів України “Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів” зі змінами та доповненнями №561 від 30.09.2003 р. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF5H901A.html.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” затверджено Наказом Міністерства Фінансів України від 26.04.2000 р. №91 (з наступними змінами та доповненнями) / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Мінтрансу України від 30.03.98 р. № 102 – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0268-98>.

Головачко Василь Михайлович

МЕТОДИКА УЧЕТА РАСХОДОВ НА РЕМОНТ И УЛУЧШЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье раскрываются понятия текущего, капитального и среднего ремонта. Показаны способы выполнения ремонта и улучшения основных средств. Рассмотрены особенности бухгалтерского и налогового учета расходов на ремонт и улучшение основных средств в Украине, с целью их усовершенствования.

Ключевые слова: улучшение, ремонт, расходы, налоговый учет, финансовый учет.

V. Golovachko

METHOD OF ACCOUNTING THE REPAIRS AND IMPROVEMENT OF FIXED ASSETS

The article deals with the concept of current, capital and medium repairs. The ways to perform repairs and improvements of fixed assets have been shown. The features of accounting and tax costs of repair and improvement of fixed assets in Ukraine have been outlined. Suggestions on improvement of the cost of repairs and improvements of fixed assets have been made.

Key words: the improvement, the maintenance, the expenses, tax accounting, financial accounting.

Одержано: 18.06.2014 р.

УДК 336.225.673

Ігнатишин Марія Василівна,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівський державний університет*

РЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Стаття присвячена дослідженню організації податкового контролю як елементу державного регулювання в системі податкових платежів. Визначено, що досягти максимального регулюючого та фіскального ефекту лише за рахунок внутрішніх елементів податків неможливо. Навіть найдосконаліші в економіко-правовому плані податки дуже часто не ефективні за відсутності системи належного контролю з боку держави за їх нарахуванням та сплатою.

Ключові слова: податковий контроль, податкові ставки, податкові перевірки, пеня, податкова віддача, ефективність податкових перевірок.

ВСТУП

Постановка проблеми. Податкова система країни є однією з найважливіших основ економічної політики. Вона забезпечує фінансову базу держави та виступає головним знаряддям реалізації її економічної доктрини.

Першочерговою потребою сьогодення є

забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства, гармонізації інтересів різноманітних верств населення, створення міцного економічного підґрунтя для інтеграції України у світову економічну систему. Все це значною мірою залежить від ефективності контрольної функції податків. Контрольна функція податків, які є регуляторами фінансової системи нашої держави, проявляється через

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наказ Міністерства Фінансів України “Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів” зі змінами та доповненнями №561 від 30.09.2003 р. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF5H901A.html.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” затверджено Наказом Міністерства Фінансів України від 26.04.2000 р. №91 (з наступними змінами та доповненнями) / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Мінтрансу України від 30.03.98 р. № 102 – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0268-98>.

Головачко Василь Михайлович

МЕТОДИКА УЧЕТА РАСХОДОВ НА РЕМОНТ И УЛУЧШЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье раскрываются понятия текущего, капитального и среднего ремонта. Показаны способы выполнения ремонта и улучшения основных средств. Рассмотрены особенности бухгалтерского и налогового учета расходов на ремонт и улучшение основных средств в Украине, с целью их усовершенствования.

Ключевые слова: улучшение, ремонт, расходы, налоговый учет, финансовый учет.

V. Golovachko

METHOD OF ACCOUNTING THE REPAIRS AND IMPROVEMENT OF FIXED ASSETS

The article deals with the concept of current, capital and medium repairs. The ways to perform repairs and improvements of fixed assets have been shown. The features of accounting and tax costs of repair and improvement of fixed assets in Ukraine have been outlined. Suggestions on improvement of the cost of repairs and improvements of fixed assets have been made.

Key words: the improvement, the maintenance, the expenses, tax accounting, financial accounting.

Одержано: 18.06.2014 р.

УДК 336.225.673

Ігнатишин Марія Василівна,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівський державний університет*

РЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Стаття присвячена дослідженню організації податкового контролю як елементу державного регулювання в системі податкових платежів. Визначено, що досягти максимального регулюючого та фіскального ефекту лише за рахунок внутрішніх елементів податків неможливо. Навіть найдосконаліші в економіко-правовому плані податки дуже часто не ефективні за відсутності системи належного контролю з боку держави за їх нарахуванням та сплатою.

Ключові слова: податковий контроль, податкові ставки, податкові перевірки, пеня, податкова віддача, ефективність податкових перевірок.

ВСТУП

Постановка проблеми. Податкова система країни є однією з найважливіших основ економічної політики. Вона забезпечує фінансову базу держави та виступає головним знаряддям реалізації її економічної доктрини.

Першочерговою потребою сьогодення є

забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства, гармонізації інтересів різноманітних верств населення, створення міцного економічного підґрунтя для інтеграції України у світову економічну систему. Все це значною мірою залежить від ефективності контрольної функції податків. Контрольна функція податків, які є регуляторами фінансової системи нашої держави, проявляється через

податковий контроль.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання організації та ефективності здійснення податкового контролю, як об'єкта наукових досліджень, висвітлено у працях таких українських учених: В. Онищенко, Л.А. Савченко, Л.М. Касьяненко, А. Крисоватий, М. Крупка, І. Луніна, А. Поддєрьогіна, А. Соколовської. В їх дослідження різноманіття поглядів на дефініцію податкового контролю трактується по різному.

Так, вітчизняні дослідники Л. А. Савченко і Л. М. Касьяненко розглядають податковий контроль лише через призму контрольної функції органів ДПС України і характеризують її зміст як діяльність, що «...полягає у перевірці правильності справляння податків та інших обов'язкових платежів, виявленні та аналізі порушень, а також у забезпеченні вдосконалення роботи власне державного органу» [4]. Вітчизняний дослідник В. Онищенко розуміє під податковим контролем багатогранну міжгалузеву систему спостереження державних контролюючих органів за фінансово-господарською діяльністю платників податків з метою об'єктивного забезпечення заданого рівня формування бюджету й установлення її відповідно до вимог чинного законодавства [5]. З прийняттям Податкового кодексу України з'явився термін «податковий контроль» та його трактування як «...системи заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи» [2].

Однак, питання податкового контролю у наукових дослідженнях залишається актуальним, так як норми Податкового кодексу посилюють контроль діяльності підприємств шляхом уведення нового типу перевірок, зокрема, фактичних, які проводяться без попередження платника податків.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне узагальнення та аналіз теоретичних і практичних аспектів функціонування податкового контролю в контексті Податкового кодексу України та його вплив на забезпечення в повному обсязі податкових платежів суб'єктами господарювання до бюджетів вищого та нижчого рівнів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Податковий контроль як елемент управління процесом оподаткування є необхідною умовою існування ефективної податкової системи. Це завершальна стадія управління оподаткуванням, і одночасно – один з елементів планування податкових доходів бюджету. Податковий контроль також є необхідною умовою функціонування ефективної податкової системи, адже забезпечує зв'язок платників податків з органами державного управління, що наділені особливими податковими правами і повноваженнями.

Податковий контроль внутрішньо властивий будь-якій державі. Саме він створює умови для виконання податками повною мірою своєї фіскальної функції – формування грошових ресурсів держави. Контроль також виступає гарантією задоволення публічних майнових інтересів та важливим чинником соціально-економічної стабільності держави, її фінансової безпеки. При цьому об'єктом податкового контролю нарахування та сплати податку на прибуток є відносини, що прямо або побічно пов'язані зі своєчасністю і повнотою сплати податку до бюджету. Результатом реалізації завдання такого контролю є зміцнення податкової дисципліни, під якою розуміється чітке виконання розпоряджень законодавчих актів і встановленого ними порядку нарахування і сплати податку на прибуток до бюджету всіма платниками податків у державі.

Загалом контроль є невід'ємним елементом будь-якої сфери державного управління. Особливу роль він відіграє у системі податків, оскільки поповнення Державного бюджету України за рахунок податкових надходжень є пріоритетним напрямом в сфері бюджетної політики України. Податковий контроль повинен забезпечувати прозорість податкової системи, повноту податкових надходжень до Державного бюджету, відповідальність правопорушників у сфері податкового законодавства.

Досягти максимального регулюючого та фіскального ефекту лише за рахунок внутрішніх елементів податків неможливо. Навіть найдосконаліші в економіко-правовому плані податки дуже часто не будуть ефективними за відсутності системи належного контролю з боку держави за їх нарахуванням та сплатою. Необхідно констатувати, що при неефективній системі оподаткування ефективний податковий контроль матиме обмежену дію, що призведе до посилення його фіскальної функції та загрожує перерости у державний каральний механізм. Тому податковий контроль має бути адекватним системі оподаткування, а його реформування – відбуватися у контексті реформування податкової системи України в цілому.

Чинне податкове законодавство (гл. 8 Податкового кодексу України) передбачає проведення різних видів перевірок [2].

Всі наведені перевірки є взаємопов'язаними, доповнюють одна одну і спрямовані на ефективне виконання функцій податкового контролю (рис. 1).

Для оцінки організації контрольної роботи податкового органу на практиці використовуються такі показники, як кількість документальних перевірок організацій чи фізичних осіб (усього і на одного середньооблікового працівника), сума донарахованих податків і штрафних санкцій (усього і до обсягу податків, що надійшли у цілому по інспекції), відсоток стягнених платежів до загальної суми донараховань тощо.

На сьогодні періодичність проведення документальних планових перевірок платників податків визначається залежно від ступеня ризику в діяльності таких платників податків, який поділяється на високий, середній та незначний.

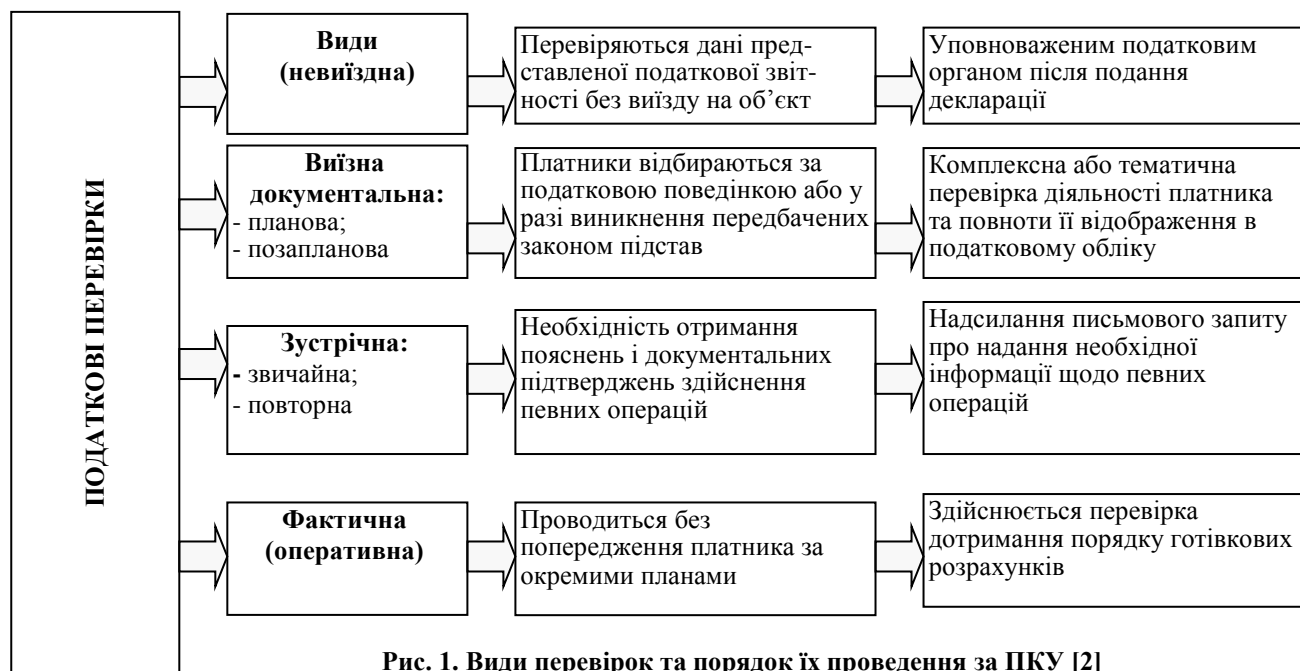


Рис. 1. Види перевірок та порядок їх проведення за ПКУ [2]

При цьому, платники податків з незначним ступенем ризику будуть включатися до плану-графіка не частіше, ніж раз на три календарних роки, середнім – не частіше, ніж раз на два календарних роки, високим – не частіше одного разу на календарний рік [1].

Важливим показником при плануванні податкових перевірок є вимірювання податкового

навантаження. На рівні національної економіки в розрахунок податкового навантаження включаються податки, збори та інші обов'язкові платежі до бюджету, а також внески до фондів державного соціального страхування, які співвідносяться з ВВП.

Вплив рівня оподаткування на економіку України наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Розрахунок рівня податкового навантаження на економіку України за 2005-2012 рр.

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Показники для розрахунку податкового навантаження млрд. грн.								
ВВП, у фактичних цінах	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1408,9
Податкові надходження до зведеного бюджету	98,1	125,7	161,3	227,2	208,1	234,4	334,7	360,6
Показники для розрахунку податкового навантаження у %								
ПН (податковий коефіцієнт)	22,2	23,1	22,4	24,0	22,8	21,7	25,7	25,6
ПН із ефектом перекладання	12,8	12,3	12,7	12,9	11,2	11,1	13,1	13,0

Джерело: [3]

Наведені результати розрахунків показують, що діапазон зміни податкового навантаження (ПН) без урахування ПДВ та акцизного податку (ПН з ефектом перекладання податків) є удвічі меншими порівняно із загальним податковим навантаженням. Отримані значення ПН зумовлені структурними змінами в самих податках.

На мікроекономічному рівні для планування податкових перевірок важливим показником є розрахунок податкової віддачі, який визначають за даними конкретного підприємства на підставі податкової звітності.

Використовуючи податкову звітність підприємств, можна розрахувати податкову віддачу в розрізі податків, платниками яких є юридичні особи. Так, податкову віддачу з податку на прибуток підприємств можна визначити за такою формулою:

$$ПВ_{nn} = \frac{НП}{СВД} \times 100, \quad (1.1)$$

де $ПВ_{nn}$ – податкова віддача, %;

$НП$ – сума нарахованого податку на прибуток, грн.;

$СВД$ – сума скоригованого валового доходу, грн.

Аналізуючи декларації з податку на прибуток суб'єкта господарської діяльності, фахівцями податкових органів визначається рівень податкової віддачі у динаміці, на основі якого проводиться порівняння його із середнім рівнем податкової віддачі по галузі, у якій здійснює свою діяльність платник. Це дає можливість зробити висновок про рівень сплати

податку та ймовірність застосування підприємством схем мінімізації податкових зобов'язань. На рис. 2 наведено динаміку показників діяльності підрозділів податкового контролю.

Будь-яка проведена податкова перевірка має бути результативною та характеризуватись відповідним коефіцієнтом ефективності податкових перевірок.

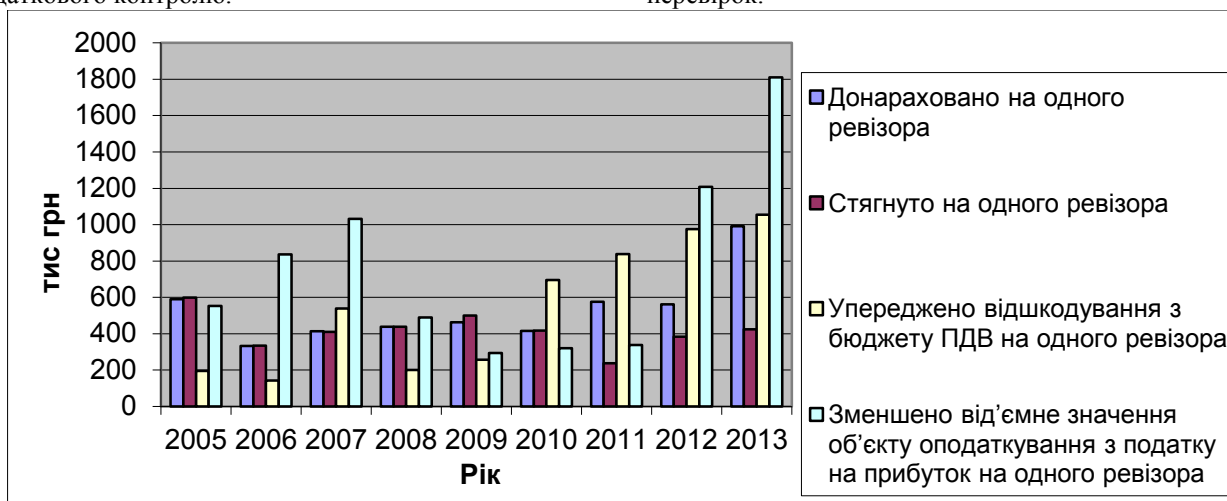


Рис. 2. Динаміка основних показників діяльності підрозділів податкового контролю юридичних осіб у розрахунку на ревізора [3].

В сучасних умовах ефективність використання ресурсів податкових органів повинна передбачати перш за все досягнення максимальних результатів перевіркової роботи при мінімальних затратах часу, зусиль і коштів на їх проведення. Тому одним із показників, який характеризує результативність податкової роботи, є коефіцієнт ефективності податкових перевірок [6]:

$$E_{ef} = (E_c + E_o + E_e) / B \times 100, \quad (1.2.)$$

де E_{ef} – економічна ефективність перевіркової роботи податкових органів, %;

E_c – вартість соціального ефекту в грошовому вираженні, грн.;

E_o – вартість організаційного ефекту в грошовому вираженні, грн.;

E_e – вартість економічного ефекту в грошовому вираженні, грн.;

B – витрати на утримання податкових органів, грн.

Як видно із формули 1.2, не всі показники і не завжди можна оцінити кількісно і в грошовій формі. Тому в практичній діяльності можна застосовувати спрощений розрахунок економічної ефективності перевіркової роботи податкових органів:

$$E_{ef} = (E_o + E_n) / B \times 100, \quad (1.3.)$$

де E_{ef} – економічна ефективність перевіркової роботи податкової служби, %;

E_o – кошти, приховані від оподаткування, виявлені податковими органами, та штрафні санкції, що надходять до бюджету, грн.;

E_n – кошти, отримані в результаті покращення діяльності об'єкта контролю, грн.;

B – витрати на утримання податкових органів, грн.

Загалом, сукупність об'єктивних наслідків податкового контролю – це головний критерій визначення його ефективності. Отримання даних про такий результат вимагає знання конкретного змісту діяльності контролюючого органу або особи, реакції на їх дії суб'єкта, що перевіряється, змін, що відбуваються під впливом контролю в його управлінській діяльності.

Будь-яка перевірка повинна забезпечувати повний осяг надходження податкових платежів до бюджету. Важливу роль у податковому навантаженні на суб'єктів господарювання відіграють ставки податків.

На сьогодні з метою збалансування Державного бюджету в умовах нестабільності, яка зумовлена політичною та фінансовою кризою, Уряд України відмовився від планів різкого зниження ставок податку на прибуток і податку на додану вартість (ПДВ), зниження яких передбачалось за Податковим кодексом (рис. 3).

У прийнятому кодексі передбачено, що ставка податку на прибуток підприємств буде зменшуватись на 2 % на рік – до 16% до 2014 р. (з 2011 р. – 23%, з 2012 р. – 21 %, з 2013 р. – 19 %, з 2014 р. – 16%) [2].

У відповідності до внесених змін до Податкового кодексу змінено терміни зниження ставки податку на прибуток і додану вартість. На сьогодні діє ставка 20 % замість зменшення її з 1.01 2014 році – до 17 % по ПДВ, а ставка з податку на прибуток складає 18 %, замість зменшення її з 1.01 2014 році – до 16%.

З метою якісного забезпечення податкових платежів до бюджету на рівні регіонів держави необхідно здійснювати ефективний податковий контроль. Проведена податкова перевірка працівниками податкових органів має бути результативною та характеризуватись відповідним коефіцієнтом ефективності податкових перевірок.

На практиці часто бувають випадки коли платники податків з різних причин не можуть представити в повному обсязі на перевірку бухгалтерську та фінансову звітність.

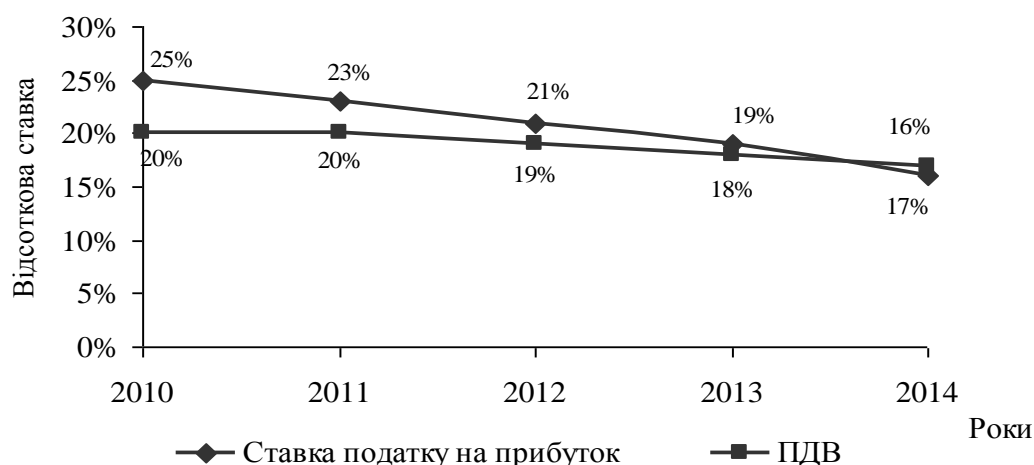


Рис. 3. Динаміка зміни податкових ставок основних податків за ПКУ [2].

Відповідно до пункту 44.3 статті 44 ПКУ платники податків зобов'язані забезпечити зберігання документів, визначених у пункті 44.1 цієї статті (первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством), а також документів, пов'язаних із виконанням вимог законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, не менш як 1095 днів з дня подання податкової звітності, для складення якої використовуються зазначені документи.

У разі ліквідації платника податків документи, визначені у пункті 44.1 статті 44 ПКУ, за період діяльності платника податків не менш як 1095 днів, що передували даті ліквідації платника податків, в установленому законодавством порядку передаються до архіву. Якщо платником податків не забезпечено зберігання первинних документів облікових та інших реєстрів, бухгалтерської та статистичної звітності, інших документів з питань обчислення і сплати податків та зборів протягом 1095 днів з дня подання податкової звітності, для складення якої використовуються зазначені документи (у разі її неподання – з передбаченого ПКУ граничного терміну подання такої звітності – 1095 днів) та/або не надано ним контролюючим органам оригіналів документів чи їх копій при здійсненні податкового контролю у випадках, передбачених Кодексом, - такий платник податків сплачує штраф у розмірі 510 гривень згідно з пунктом 121.1 статті 121 ПКУ. За повторне порушення платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке саме порушення, передбачається накладення штрафу в розмірі 1020 гривень [2].

Поряд з наведеними штрафними санкціями суб'єкту господарювання, який порушив чинне законодавство може бути нарахована також пеня за кожний день простроченого платежу включаючи день погашення.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На підставі узагальнення теоретичних досліджень щодо визначень категорії «податковий контроль» автором запропоноване власне: «Податковий контроль» - це процедура сукупності заходів з організаційної, методичної, аналітичної та результативної роботи органів податкової служби, яка передбачає перевірку та якісний аналіз фактичних результатів фінансово-господарської діяльності платників податків, метою якої є контроль за правильним нарахуванням та сплатою податків і зборів до бюджетів різних рівнів платниками податків відповідно до принципів та норм Податкового кодексу.

Підсумовуючи, необхідно констатувати на важливості удосконалення податкового контролю, який потребує розвитку та модернізації на всіх етапах його здійснення з метою забезпечення суворого контролю за дотриманням норм податкового законодавства щодо сплати податків і зборів.

Дана тематика має перспективу розвідок, адже на сьогодні чинне законодавство має тенденції до постійних змін, внаслідок чого суб'єкти господарювання порушують закони. На практиці часто використовується податкова мінімізація, яка передбачає зменшення оподаткування шляхом здійснення неправомірних дій з метою ухилення від сплати податків, що в свою чергу при здійсненні податкового контролю збільшує донарахування платнику суми недоїмки, пені та застосування фінансових санкцій, передбачених Податковим кодексом України.

На противагу податковій мінімізації не менш важливим можуть стати наукові дослідження з податкової оптимізації, яка передбачає, що платник податків має право вибрати для укладення та виконання угоди такий спосіб, який буде мінімально обтяжувати його податковими платежами. Тут є певні колізії, які також можуть призвести до утворення недоїмки у суб'єктів господарювання з податкових платежів до бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання : Наказ ДПС України : від 1.06.2012 р. № 190 // Бухгалтерія – 2013. – №28(1067).
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Офіційний веб-сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/>.
4. Савченко Л. А. Правові основи здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України: монографія / Л. А. Савченко, Л. М. Касьяненко. – Ірпінь: Нац. акад. ДПС України, 2005. – 228 с.
5. Онищенко В. А. Теоретичні основи податкового контролю / В. А. Онищенко // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку). – 2002. – С. 374-377.
6. Ярема Б. П. Податковий менеджмент: навч. посіб. / Б. П. Ярема, В. П. Маринець. – Львів: «Магнолія Плюс», 2006. – 224 с.

Игнатишин Мария Васильевна

РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Статья посвящена исследованию организации налогового контроля как элемента государственного регулирования в системе налоговых платежей. Определено, что достичь максимального регулирующего и фискального эффекта только за счет внутренних элементов налогов невозможно. Даже самые усовершенствованные в экономико-правовом плане налоги очень часто не эффективны при отсутствии системы надлежащего контроля со стороны государства за их начислением и уплатой.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые ставки, налоговые проверки, пеня, налоговая отдача, эффективность налоговых проверок.

M. Ihnatyshyn

REGULATION OF TAX PAYMENTS THROUGH THE PRISM OF TAX CONTROL

The article investigates the organization of tax control as an element in the system of state regulation of tax payments. The maximum reach of the regulatory and fiscal effect only from the internal elements of tax possible has been determined. Even the most advanced in economic and legal terms of taxes is often ineffective in the absence of proper control of the state for their calculation and payment.

Key words: tax management, tax rates, tax audits, penalties, tax return, tax efficiency audits.

Одержано: 04.06.2014 р.

УДК 336.225.673

Игнатишин Марія Василівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
Алтухова Олена Віталіївна,
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Мукачівський державний університет

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГАРАНТІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансової стійкості підприємства. Проведено оцінку фінансової стійкості діючого підприємства, що дало можливість виявити його проблемні ланки, а також розробити та впровадити заходи щодо покращення його фінансового стану.

Ключові слова: фінансова стійкість, абсолютні і відносні коефіцієнти, ефективність податкових перевірок.

ВСТУП

Постановка проблеми. В умовах кризової ситуації стоїть завдання відновлення та зміцнення

рівня фінансової стійкості підприємства, що є основною передумовою його виживання і поступового переходу до ринкових відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання : Наказ ДПС України : від 1.06.2012 р. № 190 // Бухгалтерія – 2013. – №28(1067).
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Офіційний веб-сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/>.
4. Савченко Л. А. Правові основи здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України: монографія / Л. А. Савченко, Л. М. Касьяненко. – Ірпінь: Нац. акад. ДПС України, 2005. – 228 с.
5. Онищенко В. А. Теоретичні основи податкового контролю / В. А. Онищенко // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку). – 2002. – С. 374-377.
6. Ярема Б. П. Податковий менеджмент: навч. посіб. / Б. П. Ярема, В. П. Маринець. – Львів: «Магнолія Плюс», 2006. – 224 с.

Игнатишин Мария Васильевна

РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Статья посвящена исследованию организации налогового контроля как элемента государственного регулирования в системе налоговых платежей. Определено, что достичь максимального регулирующего и фискального эффекта только за счет внутренних элементов налогов невозможно. Даже самые усовершенствованные в экономико-правовом плане налоги очень часто не эффективны при отсутствии системы надлежащего контроля со стороны государства за их начислением и уплатой.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые ставки, налоговые проверки, пеня, налоговая отдача, эффективность налоговых проверок.

M. Ihnatyshyn

REGULATION OF TAX PAYMENTS THROUGH THE PRISM OF TAX CONTROL

The article investigates the organization of tax control as an element in the system of state regulation of tax payments. The maximum reach of the regulatory and fiscal effect only from the internal elements of tax possible has been determined. Even the most advanced in economic and legal terms of taxes is often ineffective in the absence of proper control of the state for their calculation and payment.

Key words: tax management, tax rates, tax audits, penalties, tax return, tax efficiency audits.

Одержано: 04.06.2014 р.

УДК 336.225.673

Игнатишин Марія Василівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
Алтухова Олена Віталіївна,
студентка спеціальності «Фінанси і кредит»,
Мукачівський державний університет

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГАРАНТІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансової стійкості підприємства. Проведено оцінку фінансової стійкості діючого підприємства, що дало можливість виявити його проблемні ланки, а також розробити та впровадити заходи щодо покращення його фінансового стану.

Ключові слова: фінансова стійкість, абсолютні і відносні коефіцієнти, ефективність податкових перевірок.

ВСТУП

Постановка проблеми. В умовах кризової ситуації стоїть завдання відновлення та зміцнення

рівня фінансової стійкості підприємства, що є основною передумовою його виживання і поступового переходу до ринкових відносин.

Фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вона може розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі. Рівень фінансової стійкості впливає і на можливості підприємства. Визначення меж фінансової стійкості належить до найбільш важливих економічних проблем, тому що недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства й відсутності засобів для розвитку виробництва, а надлишкова буде перешкоджати розвитку, формуючи на підприємстві зайві запаси і резерви.

Аналіз фінансової стійкості підприємства дає змогу оцінити здатність підприємства адаптуватися до умов зовнішнього середовища та визначити ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств здійснили вчені-економісти: Білик Л.Д., Буряк Л.Д., Барановський О.І., Бутинець Ф.Ф., Бутко А.Д., Василик О.Д., Гадзевич О.І., Даниленко А. І., Зятковський І. В., Івахненко В.М., Ізмайлова К.В., Іонін Є.Є., Ковальчук Т.М., Коробов М.Я., Лахтіонова Л.А., Мендрул О.Г., Мец В.О., Мних Є.В., Павловська О.В., Поддєрьогін А.М., Сопко В.В., Суторміна В.М. та ін.

Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: Баканова М.І., Балабанова І.Т., Л. Бернстайна, Брауна С. Дж., Барнгольца С.Б., Д. Блейка, Волкової О.М., Гінзбурга А.І., А. Гропелі, Єфімова О.В., Т. Карліна, Ковальова А.І., Ковальова В.В., Б. Коласса, Крейніної М.Н., Маркар'яна Е.А., Метьюса М.Р.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності та необхідності фінансової стійкості підприємства, обґрунтування методичних аспектів її оцінки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансова стійкість підприємства це складна категорія як в понятійному, так і методичному аспектах. Зокрема, спостерігаються дискусії науковців щодо сутності фінансової стійкості, її місця в системі фінансового аналізу підприємства та фінансовому менеджменті.

Так, на сьогодні не визначено чітких меж між такими категоріями, як фінансовий стан підприємства та фінансова стійкість підприємства. Зокрема А. Шеремет, М. Баканов, Є. Негашев [1, 2] визначають фінансовий стан підприємства за такими параметрами, як:

- раціональність структури активів та пасивів;
- джерел їх формування;
- рівня ліквідності і платоспроможності;

- ефективність використання майна підприємства і рентабельності продукції;

- ступень фінансової стійкості підприємства.

Тобто фінансова стійкість ними розглядається як одна зі складових підсистем фінансового стану підприємства поряд з ліквідністю та платоспроможністю.

Деякі автори вважають, що фінансова стійкість підприємства - це стабільний фінансовий стан підприємства у довгостроковій перспективі, який забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів [3]. Або фінансову стійкість можна розглядати як фінансовий стан підприємства, господарська діяльність якого забезпечує в нормальних умовах виконання всіх його зобов'язань перед працівниками, іншими організаціями, державою завдяки достатнім доходам і відповідності доходів і витрат [4].

Іншу позицію при дослідженні фінансової стійкості та її взаємозв'язку з фінансовим станом підприємства займає Г. Савицька, яка вважає що фінансова стійкість підприємства є дещо більше, ніж фінансовий стан підприємства [5].

Ці визначення фінансової стійкості дозволяють висловити припущення, що фінансова стійкість - це швидше певна узагальнена характеристика сукупності показників фінансового стану підприємства, яка характеризує стан розміщення, а, отже, управління фінансовими ресурсами, а не окрема підсистема показників фінансового стану підприємства.

На користь цього твердження у фінансовій теорії існує практика поділу фінансової стійкості на типи (категорії) [6]:

- абсолютну фінансову стійкість;
- нормальну фінансову стійкість;
- нестійкий (передкризовий) фінансовий стан;
- кризовий фінансовий стан.

Недостатня фінансова стійкість приводить до відсутності у підприємства засобів для розвитку виробництва, їх неплатоспроможності і до банкрутства, а надлишкова стійкість буде перепорою для збільшення ефективності використання фінансових ресурсів.

В сучасній теорії та практиці фінансового аналізу діяльності підприємства існує ряд методів оцінки фінансової стійкості підприємства, найбільш відомими та вживаними з яких є [7]:

- оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою абсолютних і відносних показників;
- застосування методів бальної оцінки для інтегральної оцінки фінансової стійкості підприємства;
- рейтингова оцінка фінансової стійкості підприємства;
- визначення показників загрози банкрутства на базі дискримінантних моделей.

Дослідження базується на аналізі показників фінансово-господарської діяльності ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачєво». За даними балансу підприємства за 2011-2012 рр. спостерігається зростання валюти балансу на 4,4% за рік. У структурі балансу відбуваються незначні зміни –

збільшення частки оборотних активів і поточних

зобов'язань (табл. 1).

Таблиця 1.

Структурний аналіз агрегованого балансу ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачево» 2011-2012 рр., тис. грн.

Стаття балансу	Значення на кінець року			
	2011		2012	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
АКТИВ				
1. Необоротні активи	307351,0	71,1	276140,0	61,2
2. Оборотні активи	124757,0	28,9	174862,0	38,8
БАЛАНС	432108,0	100,0	451002,0	100,0
ПАСИВ				
1. Власний капітал	425890,0	98,6	440862,0	97,8
2. Довгострокові зобов'язання	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Поточні зобов'язання	6218,0	1,4	10140,0	2,2
БАЛАНС	432108,0	100,0	451002,0	100,0

Проведемо детальніший аналіз активу балансу. В структурі активів більшу частину займають необоротні активи, і в динаміці спостерігається зниження їх частки з 71,1% до 61,2% за рік.

Основним джерелом фінансування ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачево» є власний капітал і поточні зобов'язання. В період 2011-2012 рр. прослідковується зменшення частки власного капіталу з 98,6% до 97,8% і збільшення частки поточних зобов'язань з 1,4% до 2,2%.

Негативною тенденцією є подальше зростання поточних зобов'язань з 6,2 до 10,1 млн.грн. Це відбулося за рахунок зростання: кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з 380,0 тис.грн. до 2,6 млн.грн., зобов'язань з бюджетом,

страхування і оплатою праці з 3,8 млн.грн. до 4,5 млн.грн.

А також можна відмітити стабільне зростання чистого прибутку: 784,0 тис грн. у 2011 році та 1285,0, тис.грн. у 2012 році.

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що підприємство веде стабільну прибуткову діяльність. Позитивними моментами можна визначити збільшення обсягів валюти балансу і власного капіталу, негативною тенденцією є зростання поточних зобов'язань.

Для детальнішого аналізу застосуємо коефіцієнтний метод. Результати розрахунку показників фінансового стану ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачево» наведені в табл. 2.

Таблиця 2.

Показники ліквідності та платоспроможності ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачево» 2011-2012 рр.

Назва	Метод обчислення	2011 рік		2012 рік	
		на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{ф.1}(260), (1195)}{\text{ф.1}(620), (1695)}$	28,3	28,3	28,2	24,4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{ф.1}(260 - 100 - 120)}{\text{ф.1}(620)}$	26	26	25,9	21,2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{ф.1}(230 + 240 + 220)}{\text{ф.1}(620)}$	0,0002	0,0002	0,0002	0,00013
Власний оборотний капітал	$\text{ф.1}(260 - 620)$	120339	120339	119842	167382
Маневреність власного оборотного капіталу	$\frac{\text{ф.1}(220 + 230 + 240)}{\text{ф.1}(260 - 620)}$	0,000008	0,000008	0,000008	0,000006

Проаналізувавши показники, наведені у табл. 2, можна стверджувати, що підприємство може своєчасно і повністю погасити свої зобов'язання.

Найважливішим показником платоспроможності (ліквідності) є коефіцієнт покриття (загальної ліквідності), що характеризує рівень покриття активами підприємством своїх зобов'язань.

Нормативне значення коефіцієнта >1. Якщо значення коефіцієнта відповідає нормативному, підприємство може своєчасно погасити свої зобов'язання, а якщо < 1, підприємство має неліквідний баланс. У нашому випадку цей показник коливається в межах 24,4-28,3 і в динаміці зменшується (рис. 1).

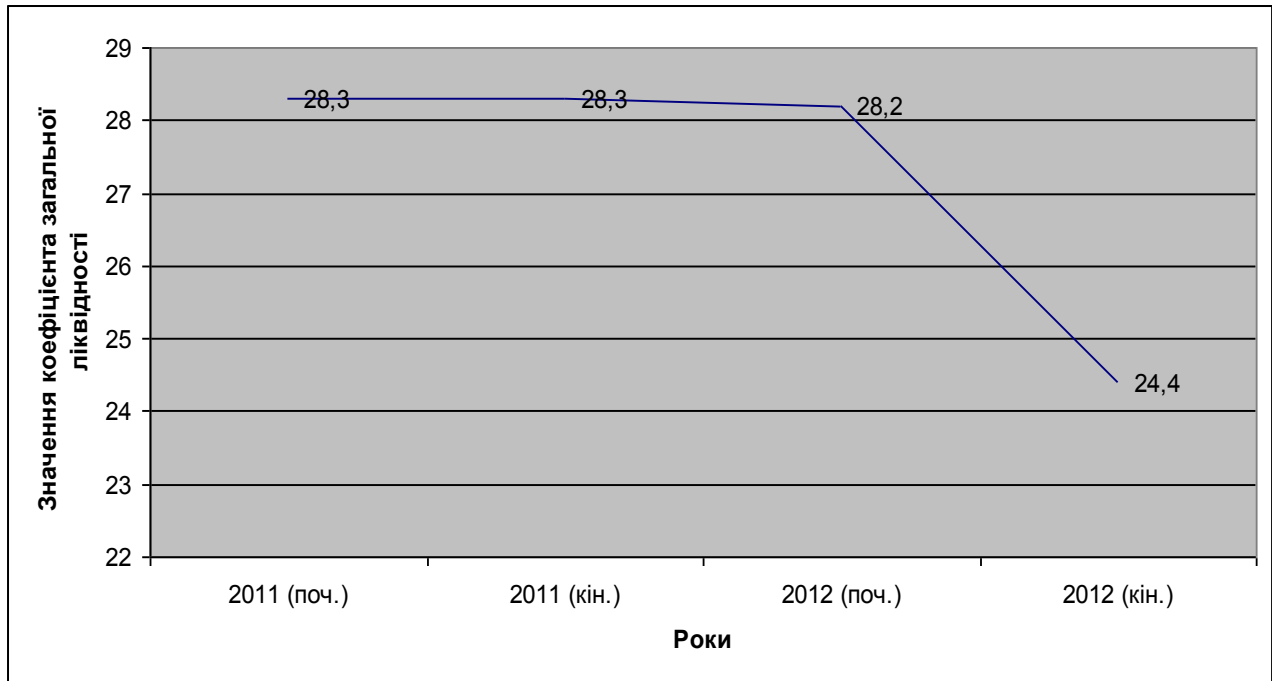


Рис. 1. Зміна коефіцієнта загальної ліквідності ВП «Локомотивне депо Мукачево» за період 2011-2012 рр.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, на скільки можливо буде погасити поточні зобов'язання, якщо положення стане дійсно критичним, при цьому виходять із припущення, що товарно-матеріальні запаси взагалі не мають ніякої ліквідаційної вартості.

Нормальне значення коефіцієнта потрапляє в діапазон 0,7-1. Однак воно може виявитися недостатнім, якщо велику частку ліквідних коштів становить дебіторська заборгованість, частину якої

важко своєчасно стягнути. У таких випадках потрібне більше співвідношення.

Отримані в результаті проведених розрахунків значення коефіцієнту швидкої ліквідності більші за нормативне, це свідчить про те, що підприємство може повністю погасити поточні зобов'язання за рахунок грошових коштів і очікуваних фінансових надходжень, що є позитивною ознакою (рис. 2).

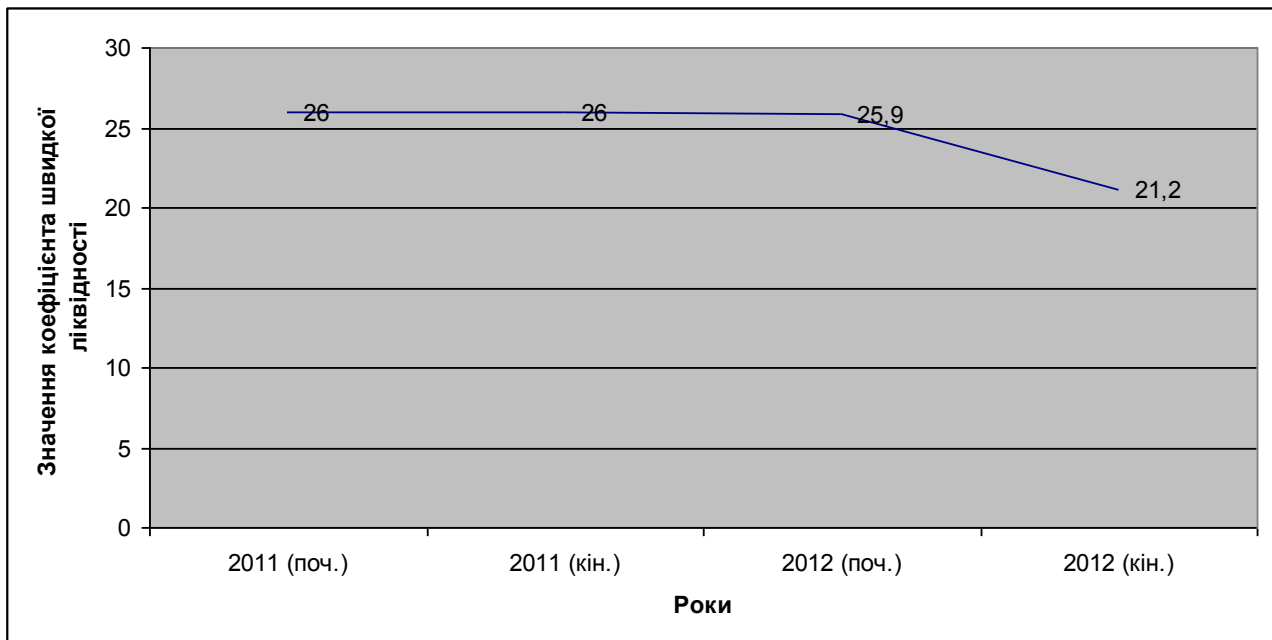


Рис. 2. Зміна коефіцієнта швидкої ліквідності ВП «Локомотивне депо Мукачево» за період 2011-2012 рр.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризується рівнем покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строку погашення зобов'язань.

Теоретичне оптимальне значення цього показника становить приблизно 0,2–0,25. Зменшення цього коефіцієнта відображає зовнішню причину неплатоспроможності підприємства (рис. 3).

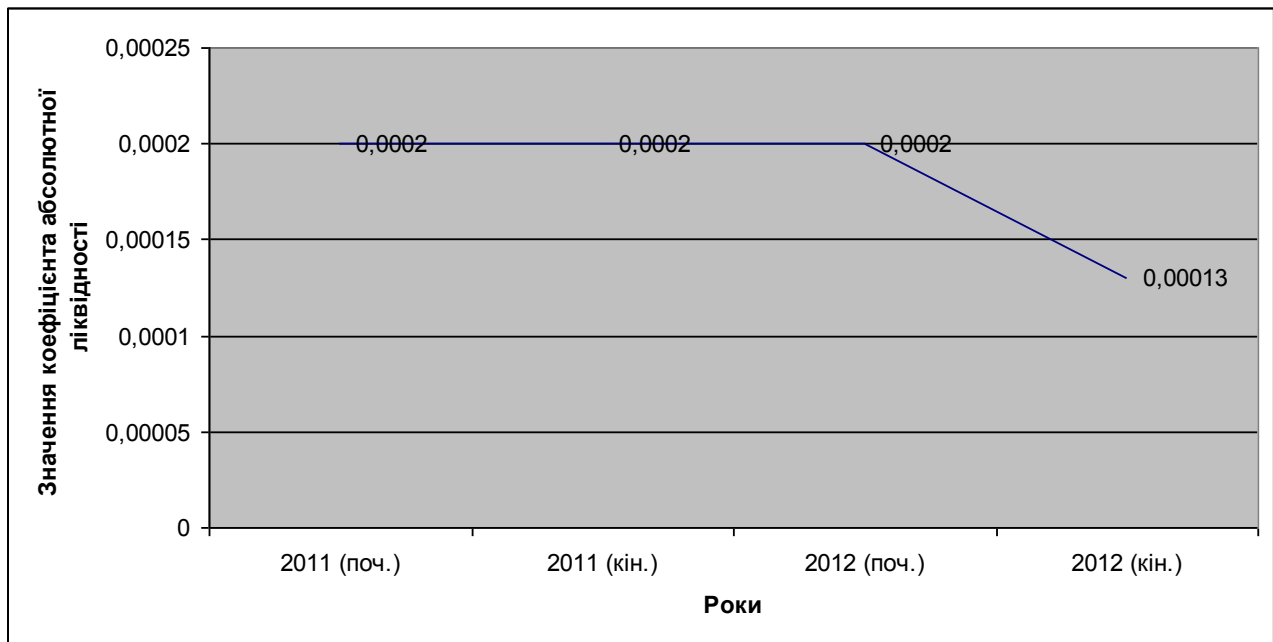


Рис. 3. Зміна коефіцієнта абсолютної ліквідності ВП «Локомотивне депо Мукачєво» за період 2011-2012 рр.

Власний оборотний капітал (ВОК) вказує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних засобів. У науковій літературі даний показник називають також робочим капіталом, власним обіговим капіталом (засобами) тощо. Власний оборотний капітал – це кошти, які постійно

знаходяться в розпорядженні підприємства для створення мінімальних запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, незавершеного виробництва, готової продукції на складі та інших матеріальних цінностей (рис. 4).

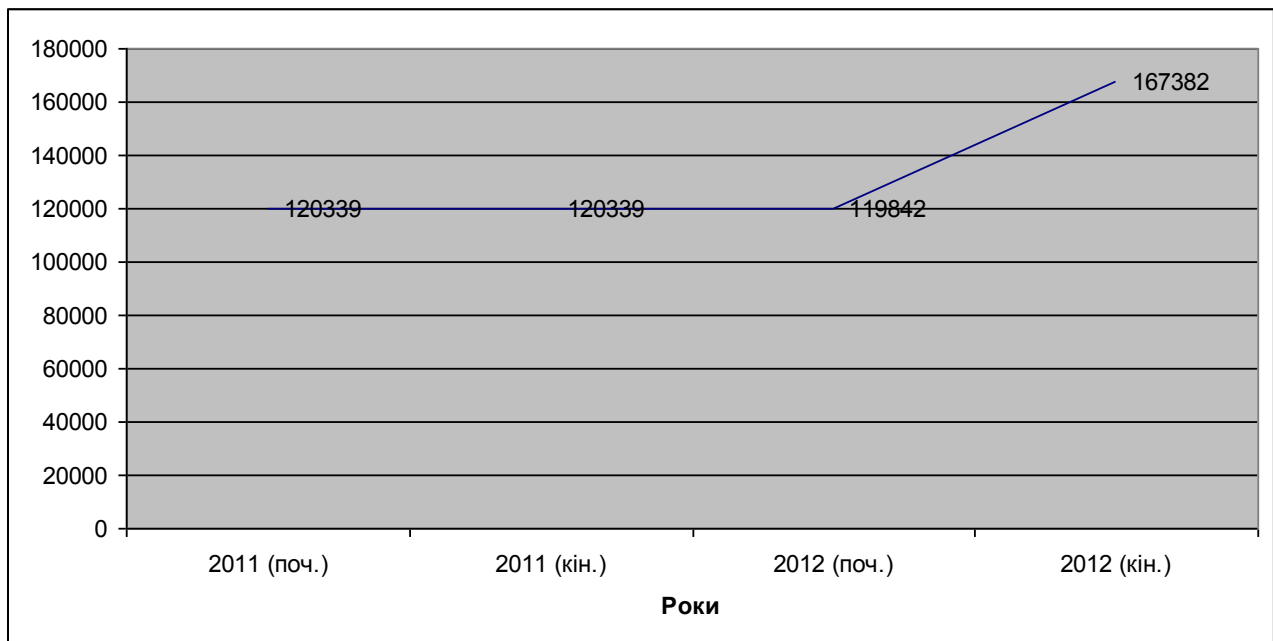


Рис. 4. Зміна власного оборотного капіталу ВП «Локомотивне депо Мукачєво» (тис. грн) за період 2011-2012 рр.

маневреність власного оборотного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка

частина капіталізована. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої приналежності підприємства. Норматив >0 , збільшення (рис. 5).

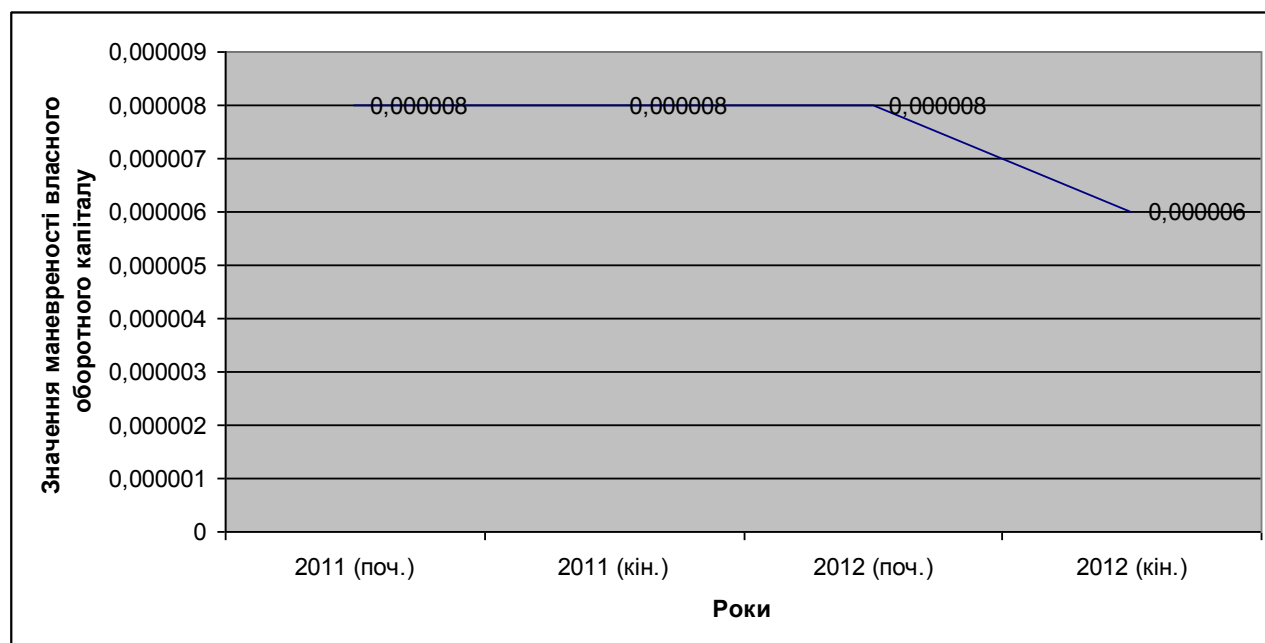


Рис. 5. Динаміка маневреності власного оборотного капіталу ВП «Локомотивне депо Мукачево» за період 2011-2012 рр.

Як видно з рис. 1, 2, 3, 5, спостерігається зменшення коефіцієнтів загальної, швидкої, абсолютної ліквідності і маневреності власного оборотного капіталу. А на рис. 4 збільшення власного оборотного капіталу, що є позитивною тенденцією.

У табл. 3 наведено показники фінансової стійкості, аналіз яких свідчить, що підприємство на 98% фінансується за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Оптимальне значення більше 0,5. Чим нижче значення коефіцієнта, тим вище ризик неплатоспроможності. Низьке значення коефіцієнта говорить про можливість дефіциту грошових коштів. Визначений коефіцієнт більший за нормативний та коливається в межах 0,98-0,99. Це означає, що підприємство є платоспроможним.

Коефіцієнт структури капіталу (фінансування) характеризує залежність підприємства від залучених засобів. Оптимальне позитивне значення показника 0,5-1,0. Більше значення коефіцієнта відповідає більшій частці боргового капіталу в структурі капіталу, а отже, більшому ризику структури капіталу. Для підприємства цей показник відповідає значенню 0,01-0,02, що є меншим нормативного значення.

Коефіцієнт заборгованості показує, наскільки діяльність підприємства фінансується за рахунок позичених коштів. Нормативне значення – не більше ніж 0,3-0,5. Щодо підприємства ВП «Локомотивне депо Мукачево» цей коефіцієнт є меншим, що є позитивною тенденцією і говорить про те, що підприємство захищене від втрат у разі, коли воно різко скоротить обсяг активів або зазнає збитків.

Коефіцієнт покриття інвестицій практично співпадає з коефіцієнтом незалежності, що говорить про недооцінку ролі позичкового капіталу

керівництвом підприємства, або про складності з отриманням довгострокових позик.

Коефіцієнт забезпечення поточних активів власними оборотними коштами характеризує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти. Мінімальне значення цього показника – 0,1. Коли фактичний показник є меншим за це значення, то структура визначається незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним. Для ВП «Локомотивне депо Мукачево» цей коефіцієнт має значення 0,96. Збільшення величини показника свідчить про непоганий фінансовий стан підприємства і його спроможність проводити незалежну фінансову політику.

Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними засобами показує, яка частина запасів і витрат фінансується за рахунок власних джерел. Вважається, що він повинен змінюватися в межах 0,6-0,8, тобто 60-80% запасів компанії повинні формуватися з власних джерел. У нас він дорівнює значенням 10,2-11,8 і спостерігається його зростання. Зростання його позитивно позначається на фінансовій стабільності компанії.

Коефіцієнт покриття запасів характеризує, скільки на одиницю коштів, вкладених у запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань. Для ВП «Локомотивне депо Мукачево» показник зростає і має значення 10,3-11,8, що є позитивною тенденцією. Якщо значення цього показника є меншим за одиницю, то поточний фінансовий стан підприємства вважають недостатньо стійким.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка частина капіталізована. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і

галузевої приналежності підприємства. Нормативне значення – 0,4-0,6. Щодо аналізованого підприємства

цей коефіцієнт зростає і практично співпадає з нормативним, що є позитивним.

Таблиця 3.

Показники фінансової стійкості ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачєво», 2011-2012 рр.

Назва	Метод обчислення	2011 рік		2012 рік	
		на поч. року	на кін. року	на поч. року	на кін. року
1	2	3	4	5	6
1 група (характеризують загальний фінансовий стан підприємства)					
Коефіцієнт незалежності	$\frac{\text{ф.1}(380)}{\text{ф.1}(640)}$	0,99	0,99	0,99	0,98
Коефіцієнт структури капіталу	$\frac{\text{ф.1}(480 + 620)}{\text{ф.1}(380)}$	0,01	0,01	0,01	0,02
Коефіцієнт заборгованості	$\frac{\text{ф.1}(480 + 620)}{\text{ф.1}(640)}$	0,01	0,01	0,01	0,02
Коефіцієнт покриття інвестицій	$\frac{\text{ф.1}(380 + 480)}{\text{ф.1}(640)}$	0,99	0,99	0,99	0,98
Коефіцієнт строковості запозиченого капіталу	$\frac{\text{ф.1}(480)}{\text{ф.1}(480 + 620)}$	0	0	0	0
2 група (характеризують стан забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом)					
Коефіцієнт забезпеченості поточних активів ВОК	$\frac{\text{ф.1}(260 - 620)}{\text{ф.1}(260)}$	0,96	0,96	0,96	0,96
Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів ВОК	$\frac{\text{ф.1}(260 - 620)}{\text{ф.1}(100 + 110 + 120)}$	11,8	11,8	11,8	10,2
Коефіцієнт покриття запасів	$\frac{\text{ф.1}(260 - 620) + 500 + \dots + 530}{\text{ф.1}(100 + 110 + 120)}$	11,8	11,8	11,8	10,3
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{ф.1}(260 - 620)}{\text{ф.1}(380)}$	0,28	0,28	0,28	0,38
3 група (характеризують стан забезпеченості засобами виробництва)					
Коефіцієнт реальної вартості майна	$\frac{\text{ф.1}(030 + 100 + 120)}{\text{ф.1}(280)}$	0,73	0,73	0,73	0,65
Коефіцієнт накопичення амортизації	$\frac{\text{ф.1}(032 + 012)}{\text{ф.1}(031 + 011)}$	0,99	0,99	0,99	0,99

Коефіцієнт реальної вартості майна, який показує частку реального майна, що є в розпорядженні підприємства, в його загальній величині, характеризує політику підприємства в цій області як ефективну та виважену. На користь цього твердження свідчать значення коефіцієнта за роками дослідження: в 2011 році він дорівнював 0,73, а в 2012 – 0,65. Як видно даний показник має тенденцію до скорочення, що, в першу чергу, пов'язано зі зменшенням обсягу виробничих фондів.

Коефіцієнт накопичення амортизації характеризує інтенсивність вивільнення іммобілізованих коштів (в основних та нематеріальних активах). Для даного підприємства цей коефіцієнт дорівнює 0,99. Нормативне значення – більше 0,25. Зростання коефіцієнта накопиченої амортизації є свідченням зменшення фінансового ризику на покриття авансованого капіталу в іммобілізовані активи.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що підприємство ВП «Локомотивне депо Мукачєво» є

платоспроможним; фінансово стабільним; стійким; захищеним від втрат у разі, коли воно різко скоротить обсяг активів або зазнає збитків; про непоганий фінансовий стан і його спроможність проводити незалежну фінансову політику. Негативним є те, що коефіцієнт покриття інвестицій практично співпадає з коефіцієнтом незалежності, що говорить про недооцінку ролі позичкового капіталу керівництвом підприємства, або про складності з отриманням довгострокових позик.

Розглянемо наскільки інтенсивно і ефективно підприємство використовує власний капітал. Завантаженість активів у досліджуваній період не значна: на 1 грн. реалізованої продукції припадає 0,6 грн. активів відповідно за 2011-2012 рр. (табл. 4.)

Аналіз показників оборотності поточних активів показав, що оборотність активів протягом 2 років має тенденцію до зменшення. В основному оборотність поточних активів у 2012 році зменшилась у порівнянні з 2011 р.: так якщо у 2011 р. період обертання поточних активів склав 163,6 днів, то у 2012 – 200 днів.

Таблиця 4.

Показники оборотності ДТГО «Львівська залізниця» відокремлений підрозділ «Локомотивне депо Мукачєво».

Назва	Коефіцієнт			
	2011	2012		
Оборотність всіх активів та деяких складових				
Коефіцієнт обертання активів	$\frac{276240}{432108} = 0,6$	$\frac{270540}{441549} = 0,6$		
Коефіцієнт обертання власного капіталу	$\frac{276240}{425890} = 0,6$	$\frac{270540}{433374,5} = 0,6$		
Коефіцієнт обертання засобів виробництва (реальних активів)	$\frac{276240}{317365} = 0,87$	$\frac{270540}{304662,5} = 0,89$		
Коефіцієнт обертання ОЗ (фондовіддача)	$\frac{276240}{307172} = 0,9$	$\frac{270540}{291827} = 0,93$		
Оборотність поточних активів та їх складових				
Назва	2011	2012	Тривалість обороту, дні	
			2011	2012
Коефіцієнт обертання поточних активів	$\frac{276240}{124750} = 2,2$	$\frac{270540}{149550} = 1,8$	$\frac{360}{2,2} = 163,6$	$\frac{360}{1,8} = 200$
Коефіцієнт обертання товарно-матеріальних цінностей	$\frac{276003}{10216} = 27,0$	$\frac{270398}{13360} = 20,2$	$\frac{360}{27} = 13,3$	$\frac{360}{20,2} = 17,8$
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	$\frac{276368}{114533} = 2,4$	$\frac{270682}{136189} = 1,99$	$\frac{360}{2,4} = 150$	$\frac{360}{1,99} = 180,9$
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	$\frac{276003}{4146} = 66,6$	$\frac{270398}{5617,5} = 48,13$	$\frac{360}{66,6} = 5,4$	$\frac{360}{48,13} = 7,5$

Таку ситуацію можна пояснити випереджаючим зростанням виручки від реалізації над зростанням обсягу поточних активів. Негативним є швидке обертання кредиторської заборгованості, ніж дебіторської, оскільки це означає, що підприємство

частіше розраховується зі своїми контрагентами, ніж вони з ним. Найімовірніше, це пов'язано із характером договірних відносин, або неплатоспроможністю покупців.

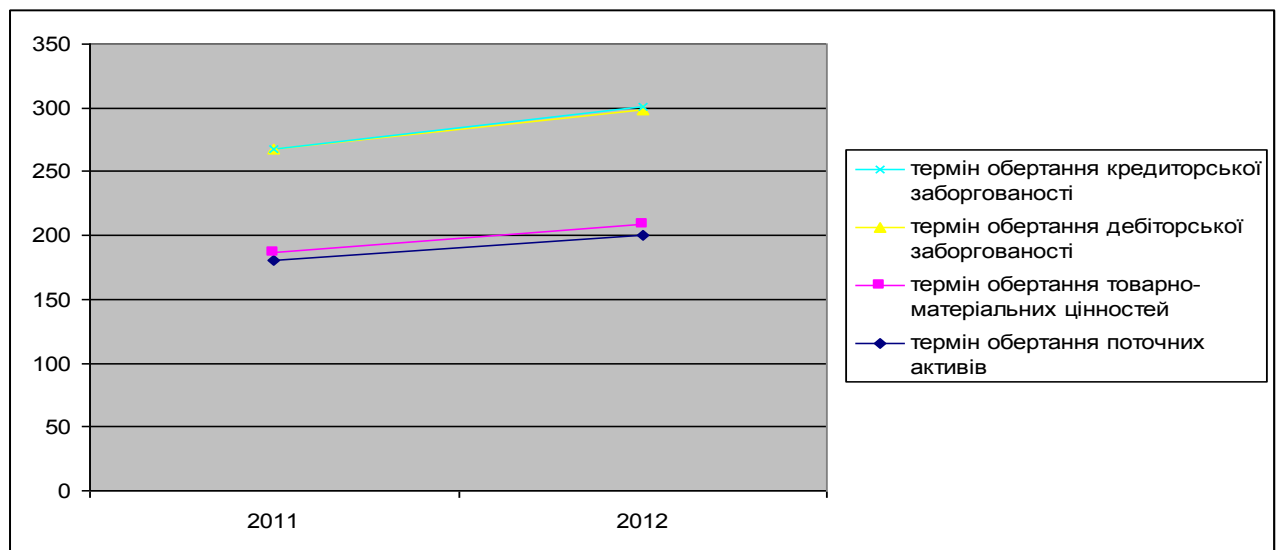


Рис. 6. Термін обертання активів ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачєво» 2011-2012рр., дні.

Наступним етапом аналізу є аналіз показників рентабельності. Аналізуючи табл. 5 бачимо, що

показники рентабельності менші одиниці, з цього можна зробити висновок що підприємство є

**Показники рентабельності ДТГО «Львівська залізниця»
ВП «Локомотивне депо Мукачево» за період 2011-2012 рр.**

Назва	Результат	
	2011	2012
1. Рентабельність капіталу		
Коефіцієнт рентабельності всіх активів	0,2	0,3
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,2	0,3
2. Рентабельність реалізації		
Коефіцієнт рентабельності реалізації II	0	0
Коефіцієнт рентабельності реалізації I	0,3	0,5

Загалом за результатами аналізу можна зробити висновок, що ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачево» має непогані показники фінансової стійкості.

Структура джерел фінансування підприємства: 97,8% власного капіталу і 2,2% поточні зобов'язання, тобто практично вся діяльність фінансується за рахунок власних коштів. Позитивною тенденцією можна відмітити відсутність довгострокових зобов'язань і кредитів.

Виходячи із значення показників структури джерел фінансування діяльності підприємства, можна зробити висновок про те, що підприємство у 2012 році, як і у попередніх періодах, залишається у значній мірі залежним від зовнішніх джерел фінансування: коефіцієнт фінансування (рівня боргу) у 2012 році зменшився і становить 0,98 (у 2011 році – 0,99) при нормативному значенні – до 1,0. Протягом останніх двох років ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачево» відбувається збільшення вартості оборотних коштів – на 31.12.2012 р. він становив 167382 тис. грн., а на 01.01.2011 р. – 120339 тис. грн, що свідчить про подальше посилення позитивної динаміки цього показника.

Чистий прибуток діючого підприємства змінився за 2011-2012 рр. в позитивну сторону, у 2011 році він склав – 784,0 тис. грн., а в 2012 році – 1285,0 тис. грн.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Одним з визначених завдань на сьогодні є забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості

і платоспроможності підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури майна та капіталу, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб. Формування механізму управління фінансовою стійкістю дозволить керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування та прогнозування розвитку підприємства в майбутньому.

Загальний висновок щодо фінансового стану ДТГО «Львівська залізниця» ВП «Локомотивне депо Мукачево»: фінансовий стан ВП «Локомотивне депо Мукачево» протягом останніх років є стабільним і стійким. Підприємство отримує чистий прибуток, має належний рівень показників, які характеризують ділову активність підприємства. Вартість активів ВП «Локомотивне депо Мукачево» за 2012 рік збільшилась на 18894 тис.грн., або на 4,4%, що свідчить про розширення діяльності підприємства. Зростання вартості власного капіталу за 2012 рік на 14972 тис. грн. або на 3,5% свідчить про наявність тенденції не лише на збереження, а й зростання власного капіталу підприємства.

Головна мета оцінки фінансової стійкості підприємства полягає в уникненні помилок при прийнятті певних фінансових рішень, що дає змогу підприємству знизити економічні та фінансові ризики.

Даний напрям має перспективи для подальшого дослідження, так як світовий досвід вчить, що дійсне просування на шляху реформ залежить від змін у виробничій сфері та знаходженні ефективних форм господарювання. Важливу роль в цьому процесі в Україні відіграє об'єктивний аналіз фінансового стану підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов., А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 288 с.
2. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Е. В. Ненашев. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 250 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
4. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 240 с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : Инфра- М, 2007. – 512 с.

6. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А. Н. Жилкина. – М.: Инфра – М, 2005. – 336 с.

7. Проценко Н. Б. Методичні аспекти оцінки економічної стійкості підприємств / Н. Б. Проценко//Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С.86-94.

Игнатишин Мария Васильевна, Алтухова Елена Витальевна

ФИНАНСОВА УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ГАРАНТИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты финансовой устойчивости предприятия. Проведена оценка финансовой устойчивости действующего предприятия, что позволило выявить его проблемные места, а также разработать и внедрить меры по улучшению его финансового состояния.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, абсолютные и относительные коэффициенты, эффективность налоговых проверок.

M. Ihnatyshyn, O. Altukhova

ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY IN GUARANTEE OF SOLVENCY

The article examines the theoretical and practical aspects of financial stability of the company. An assessment of the financial sustainability of existing businesses has been made, making it possible to identify its areas of management, and to develop and implement measures to improve its financial condition.

Key words: financial stability, absolute and relative ratios, efficiency of tax inspections.

Одержано: 10.06.2014 р.

УДК 657

Кратко Ігор Романович,
*старший викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

ОБЛІК ДОХОДІВ ВІД ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШЛЯХО-БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкривається особливості обліку доходів від основної діяльності шляхо-будівельних підприємств, аналізується структура та розмір доходів підприємств галузі на прикладі облавтодорів західного регіону. Запропоновано введення аналітичних рахунків, щодо обліку доходів підприємств галузі.

Ключові слова: доходи, будівельні контракти, П(с)БО, US-GAAP.

ВСТУП

Постановка проблеми. Необхідність виходу вітчизняної економіки з економічної кризи призводить до пошуку нових джерел отримання надходжень до державного бюджету через оптимальне використання природних ресурсів та географічного положення. Враховуючи глобалізацію економіки, необхідно максимально використовувати транспортні магістралі, які не справляються з потоком транспорту, що потребує будівництва нових автомобільних шляхів європейського рівня, зокрема і платних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліку доходів від виконання будівельних контрактів описані в роботах К. Друрі, В. М. Костюченко, Т. Момот, В. М. Пархоменка, І. Чалого, Е. С. Хендріксена і М. Ф. ВанБреди, З.-М. В. Задорожного, П. Кричуната інших зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів.

Питання синтетичного обліку доходів від

виконання будівельних контрактів піднімаються в роботах С. Ф. Голова, В. М. Костюченко, В. М. Пархоменка, І. Чалого, М. К. Сук, З. В. Задорожного, П. Кричуна та ін. Однак аналітичний облік доходів шляхо-будівельних підприємств недостатньо висвітлений у науковій літературі.

Постановка завдання. Метою даної статті є висвітлення методологічних та практичних засад обліку доходу від операційної діяльності на шляхо-будівельних підприємствах та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення методики їх бухгалтерського відображення.

Виходячи з поставленої мети, слід розглянути наступні завдання: розкрити економічний зміст доходу від основної діяльності підприємства, його значення, оцінку та визнання; визначити методику формування та обліку даного доходу; визначити основні проблеми обліку доходу від основної діяльності шляхо-будівельних підприємств та запропонувати шляхи їх вирішення.

6. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А. Н. Жилкина. – М.: Инфра – М, 2005. – 336 с.

7. Проценко Н. Б. Методичні аспекти оцінки економічної стійкості підприємств / Н. Б. Проценко//Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С.86-94.

Игнатишин Мария Васильевна, Алтухова Елена Витальевна

ФИНАНСОВА УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ГАРАНТИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты финансовой устойчивости предприятия. Проведена оценка финансовой устойчивости действующего предприятия, что позволило выявить его проблемные места, а также разработать и внедрить меры по улучшению его финансового состояния.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, абсолютные и относительные коэффициенты, эффективность налоговых проверок.

M. Ihnatyshyn, O. Altukhova

ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY IN GUARANTEE OF SOLVENCY

The article examines the theoretical and practical aspects of financial stability of the company. An assessment of the financial sustainability of existing businesses has been made, making it possible to identify its areas of management, and to develop and implement measures to improve its financial condition.

Key words: financial stability, absolute and relative ratios, efficiency of tax inspections.

Одержано: 10.06.2014 р.

УДК 657

Кратко Ігор Романович,

*старший викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

ОБЛІК ДОХОДІВ ВІД ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШЛЯХО-БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкривається особливості обліку доходів від основної діяльності шляхо-будівельних підприємств, аналізується структура та розмір доходів підприємств галузі на прикладі облавтодорів західного регіону. Запропоновано введення аналітичних рахунків, щодо обліку доходів підприємств галузі.

Ключові слова: доходи, будівельні контракти, П(с)БО, US-GAAP.

ВСТУП

Постановка проблеми. Необхідність виходу вітчизняної економіки з економічної кризи призводить до пошуку нових джерел отримання надходжень до державного бюджету через оптимальне використання природних ресурсів та географічного положення. Враховуючи глобалізацію економіки, необхідно максимально використовувати транспортні магістралі, які не справляються з потоком транспорту, що потребує будівництва нових автомобільних шляхів європейського рівня, зокрема і платних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліку доходів від виконання будівельних контрактів описані в роботах К. Друрі, В. М. Костюченко, Т. Момот, В. М. Пархоменка, І. Чалого, Е. С. Хендріксена і М. Ф. ВанБреди, З.-М. В. Задорожного, П. Кричуната інших зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів.

Питання синтетичного обліку доходів від

виконання будівельних контрактів піднімаються в роботах С. Ф. Голова, В. М. Костюченко, В. М. Пархоменка, І. Чалого, М. К. Сук, З. В. Задорожного, П. Кричуна та ін. Однак аналітичний облік доходів шляхо-будівельних підприємств недостатньо висвітлений у науковій літературі.

Постановка завдання. Метою даної статті є висвітлення методологічних та практичних засад обліку доходу від операційної діяльності на шляхо-будівельних підприємствах та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення методики їх бухгалтерського відображення.

Виходячи з поставленої мети, слід розглянути наступні завдання: розкрити економічний зміст доходу від основної діяльності підприємства, його значення, оцінку та визнання; визначити методику формування та обліку даного доходу; визначити основні проблеми обліку доходу від основної діяльності шляхо-будівельних підприємств та запропонувати шляхи їх вирішення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

До основної діяльності шляхо-будівельних підприємств, окрім будівництва автомобільних шляхів, відносять ремонт та утримання автомобільних доріг. Як показали дослідження на базових підприємствах, на даний момент основними доходами даних підприємств

є доходи від утримання автомобільних доріг (нанесення розмітки, прибирання обочин, обрізка дерев) і, в незначній частині, від ремонту автомобільних доріг (табл. 1). Будівництво нових автомобільних шляхів майже не здійснюється, за винятком облаштування під'їздів до приватних підприємств за рахунок їх коштів.

Таблиця 1.

Структура доходів на базових підприємствах за 2013 рік (тис. грн.)

Складові витрат на оплату праці	Закарпатський облвотдор		Львівський облвотдор		Тернопільський облвотдор	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	111082,00	99,23	119724,00	98,94	110575,90	99,29
Доходи від інвестиційної діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Доходи від фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи	860,00	0,77	1288,00	1,06	795,00	0,71
Разом доходів	111942,00	100,00	121012,00	100,00	111370,90	100,00

Якщо розглянути структуру доходу від реалізації товарів, робіт, послуг, то її можна розподілити на три основні напрямки:

- будівництво доріг;
- ремонт автомобільних шляхів;

- обслуговування та утримання автомобільних доріг.

Частка кожного з елементів у чистому доході від реалізації відображена в таблиці 2.

Таблиця 2.

Структура доходів основної діяльності базових підприємств (тис. грн.)

Складові витрат на оплату праці	Закарпатський облвотдор		Львівський облвотдор		Тернопільський облвотдор	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	111082,00	100,00	119724,00	100,00	110575,90	100,00
Доходи від будівництва доріг	2221,64	2,00	4238,23	3,54	1846,62	1,67
Доходи від ремонту доріг	50708,93	45,65	59179,57	49,43	45877,94	41,49
Доходи від обслуговування та утримання доріг	58151,43	52,35	56306,20	47,03	62851,34	56,84

Нині всі наведені в таблиці види діяльності підприємств з будівництва ремонту і обслуговування автомобільних шляхів підпадають під будівельну діяльність, тобто під виконання будівельних контрактів. На нашу думку, такий підхід є не зовсім обґрунтованим.

Доходами від основної діяльності шляхо-будівельних підприємств є доходи від виконання будівельних контрактів. Виконання будівельно-монтажних робіт є головною метою створення таких підприємств, і вони забезпечують основну частку їх загального доходу.

Водночас роботи із утримання доріг не повинні вважатися будівельно-монтажними роботами. Облік витрат на їх проведення повинен регламентуватися не

П(с)БО 18 «Будівельні контракти», а П(с)БО 16 «Витрати» і П(с)БО 15 «Доходи».

Особливістю обліку доходів є їх класифікація за видами діяльності. Згідно П(с)БО 15 доходи в бухгалтерському обліку мають такі класифікаційні групи:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи;

У П(с)БО 15 «Дохід» сказано, що склад доходів, що відносяться до відповідної групи, встановлено у П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Розглянемо, що відноситься до кожної групи доходів.

У статті «Дохід (виручка) від реалізації продукції» відображається загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків. Це означає, що до виручки від реалізації включені непрямі податки, які не належать даному підприємству.

У міжнародній практиці всі доходи, які отримує підприємство, поділяються на доходи від основної діяльності та доходи від інших операцій. Доходом від основної діяльності вважається дохід, який виникає під час звичайної діяльності і має різні назви, в тому числі: продаж, винагороди, відсотки, дивіденди, роялті та орендна плата. Дохід від інших операцій включає всі ті доходи, які виникають або не виникають у процесі звичайної діяльності підприємства, а саме: доходи від реалізації не поточних активів, дохід, який виникає в результаті переоцінки ринкових цінних паперів. Дохід, який виникає від дивідендів, пов'язаних із інвестиціями, що обліковуються відповідно до методу участі в капіталі, має тлумачитися згідно з МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства». А значить, в міжнародних стандартах дохід від участі в капіталі вважається доходом від інвестиційної діяльності.

Методологічні принципи формування інформації про доходи у бухгалтерському обліку та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 15 «Дохід» (за винятком доходів від оренди та від надання послуг у сфері будівництва).

Норми цього Положення повинні застосовувати підприємства всіх форм власності (крім бюджетних установ), однак вони поширюються не на всі види діяльності. Якщо підприємство здійснює види діяльності, на які поширюється П(С)БО 15, для визнання доходу необхідно виконання певних умов.

Норми П(С)БО №15 «Дохід» поширюються на:

- договори оренди;
- дивіденди, які належать за результатами фінансових інвестицій та обліковуються за методом участі в капіталі;
- страхову діяльність;
- зміни у справедливій вартості фінансових активів та фінансових зобов'язань, а також з ліквідації (продажу, погашення вказаних активів і зобов'язань);
- зміни вартості інших поточних активів;
- природний приріст поголів'я худоби, вихід продукції сільського та лісового господарства;
- видобування корисних копалин;
- доходи (виручка) від реалізації продукції;
- доходи, пов'язані з наданням послуг;
- отримане цільове фінансування;
- доходи, які виникають в результаті використання активів підприємства іншими сторонами, які визнаються у вигляді процентів, роялті, дивідендів.

Як видно із наведеного переліку, в ньому є доходи пов'язані з наданням послуг. До останніх і слід відносити доходи від утримання автомобільних доріг.

У П(с)БО 18 «Будівельні контракти» наводиться таке визначення доходу за будівельним контрактом: «Дохід за будівельним контрактом включає передбачену будівельним контрактом ціну, а також суму відхилень, претензій та заохочувальних виплат за будівельним контрактом».

П(с)БО 18 «Будівельні контракти» передбачає різного роду будівельні контракти (рис. 1), але цей перелік контрактів не є повним, так як будь-який контракт може містити властивості обох видів контрактів.



Рис. 1. Класифікація контрактів у залежності від формування ціни.

Досить детально умови визнання доходів від виконаних будівельних контрактів описані П. Кричуном. Так, зокрема згідно із 3 П(с)БО 18 «Будівельні контракти» доходи і витрати протягом виконання будівельного контракту визнаються в обліку з урахуванням ступеня завершеності робіт на дату балансу, якщо кінцевий результат цього контракту може бути достовірно оцінений.

МСБО 11 «Будівельні контракти» передбачає: якщо кінцевий результат будівельного контракту можна достовірно оцінити, доходи і витрати за

контрактом, пов'язані з будівельним контрактом, слід визнавати відповідно як доходи і витрати з посиланням на ступінь завершеності контракту на дату балансу.

В. Качалін дає таке пояснення МСБО, що дохід визнається, коли товари або послуги, або інші види активів продані за грошові кошти, або в обмін на не грошові ресурси, або відповідних товарів і послуг, такі що мають юридичну силу.

Р. Ентоні та Дж. Ріс рекомендують визнавати дохід в момент здійснення запису на рахунках бухгалтерського обліку.

Згідно із стандартів US-GAAP доходи можуть визнаватися на момент поставки товару чи послуги покупцю, до цього або після. Існування доходу не залежить від його визнання і залежить від збігу певних обставин, за яких дозволяється здійснити запис на рахунках бухгалтерського обліку. Крім того в зарубіжній практиці запропоновано ще два додаткові фактори визнання доходу:

- дохід відображається тоді коли він визнаний або може бути визнаний;
- дохід відображається тоді коли він зароблений.

Особливістю визнання доходів для шляхо-будівельних підприємств є те, що оплату за виконані роботи підприємства отримують тільки після приймання об'єкта будівництва, тобто тут використовується так званий «метод завершеного контракту». Недоліком цього методу є великі обсяги незавершеного виробництва на рахунках бухгалтерського обліку і зменшення об'ємних витрат на рахунках підприємства. Шляхо-будівельні організації вимушені залучати кредитні кошти для ведення робіт, що, в свою чергу, тягне виникнення додаткових витрат у вигляді відсотків, які згідно із чинним законодавством не включаються до собівартості будівельно-монтажних робіт.

Використання такого методу суперечить національним стандартам бухгалтерського обліку, зокрема він не передбачений у П(с)БО 18, а також у МСБО 11 «Будівельні контракти», хоча останній не суперечить його існуванню. Даний метод широко використовується у багатьох країнах, серед яких Японія, Канада, Німеччина (тільки метод завершеного контракту), США (US-GAAP), Росія. На нашу думку, використання даного методу визнання доходів є неефективним, особливо в умовах теперішньої економічної кризи.

Існування цього методу на підприємствах дорожнього будівництва пояснюється фінансуванням їх діяльності за рахунок державного бюджету. Оскільки фінансування будівництва та ремонту автомобільних шляхів здійснюється централізовано з державного бюджету, то, щоб не показувати у звітності великі зобов'язання останнього перед підприємствами Укравтодору, використовується даний метод. Слід зазначити, що чинне податкове законодавство дозволяє використання «касового методу» при даного роду розрахунках, згідно з яким «валові доходи» виникають у підприємств лише після отримання коштів від покупців та замовників. Використання методу «завершеного контракту» та «касового методу» порушує один з принципів бухгалтерського обліку – «нарахування відповідності доходів і витрат». Відображення виконаних робіт на рахунках незавершеного виробництва занижує підсумок за розділом «Оборотні активи», що, в свою чергу, погіршує показники рентабельності та платоспроможності підприємства. В активі балансу має відображатися не незавершене виробництво, а дебіторська заборгованість з відповідним відображенням доходу, яка в основному є більшою за суму незавершеного виробництва.

З вищесказаного можна зробити висновок, що використання методу «завершеного контракту» при визнанні доходу від будівельних контрактів шляхо-будівельних підприємств є неприпустимим з економічної точки зору, тому вважаємо за доцільне у цьому випадку використовувати «метод ступеня завершеності робіт».

Необхідно зазначити також, що будівництво, ремонт та утримання автомобільних доріг мають специфіку чіткого розмежування етапів виконаних робіт, які виконуються у чітко встановленому порядку з дотриманням певних термінів і технологій. Тобто не виникає проблеми визначення ступеня завершеності об'єкта будівництва, що свідчить про можливість ефективного використання даного виду будівельного контракту.

Провівши аналіз будівельних контрактів на базових підприємствах, було зроблено висновок про переважання контрактів «витрати плюс», що пов'язано із матеріаломісткістю будівництва та постійним подорожанням матеріалів. Такі контракти є вигідними для підприємства, але у них закладається низький відсоток рентабельності (від 3 до 7 відсотків). Даний показник є дуже низьким для будівельної галузі, що не дає можливості підприємству нормально оновлювати основні засоби підприємств.

Основним первинним документом обліку доходів будівельних підприємств є «Акт приймання виконаних підрядних робіт» (типова форма №КБ-2в) і «Довідка про вартість виконаних підрядних робіт» (типова форма № КБ-3). На думку Задорожного З.-М.В. акт за формою № КБ-2в вимагає вдосконалення. Зокрема у розшифровку прямих витрат, крім вартості матеріалів і заробітної плати, необхідно ввести «інші прямі витрати», як одну із типових калькуляційних статей собівартості БМР. «Кошти на зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд» недоцільно виділяти окремим рядком в цьому документі, оскільки в складі загальновиробничих витрат відображається амортизація (зношення) тимчасових (нетитульних) споруд. У зв'язку з цим існує подвійне відображення тих самих витрат. Щодо зведення і розбирання тимчасових титульних споруд, які є власністю замовників, то витрати на проведення таких робіт можна відображати за цими ж калькуляційними статтями, що і витрати на будівництво основних об'єктів. Оскільки адміністративні витрати відповідно до п. 15 П(с)БО 18 можуть, в окремих випадках, включатися в собівартість БМР, пропонується введення окремих рахунків для їх відображення.

Враховуючи особливість отримання доходів будівельними організаціями, пропонуємо також у відповідності з вимогами П(с)БО 31 «Фінансові витрати» включати до собівартості будівельних робіт в акт рядок «Відсотки за кредит, пов'язані з об'єктом будівництва».

Назву рядка «Разом вартість будівельно-монтажних робіт», вважаємо, більш обґрунтовано було б змінити на «Собівартість будівельно-монтажних робіт», оскільки в попередніх рядках перераховуються складові собівартості об'єктів будівництва, а не їх вартості. Зворотні суми, які виділяються окремими

рядками, в акті слід віднімати від загальної суми собівартості будівельно-монтажних робіт.

Окремим рядком в Акті доцільно виділити і «Витрати на збут» (витрати на рекламу, участь у тендері, підготовка об'єкта до здачі тощо). Структура Довідки про вартість виконаних підрядних робіт за формою №КБ-3, яка є обов'язковим первинним документом з обліку розрахунків із замовниками незалежно від форм їх власності і джерел фінансування будівництва, також, на нашу думку, вимагає вдосконалення.

Оскільки крім виконання будівельно-монтажних та ремонтних робіт досліджувані підприємства виконують ще й роботи із обслуговування доріг, то первинним документом з обліку доходів у цьому випадку повинен бути не акт за формою КБ-2в, а акт виконаних робіт.

Облік доходів від основної діяльності повинен здійснюватися в розрізі тих самих об'єктів, що і облік витрат з метою їх співставлення та дотримання відповідного принципу організації бухгалтерського обліку.

Як показали дослідження на шляхо-будівельних підприємствах Закарпатської, Львівської та Тернопільської областей синтетичний облік доходів від виконання всіх видів робіт відображається на рахунку 70 «Доходи від реалізації» без поділу його на субрахунки. З метою отримання інформації щодо доходів від виконання робіт з будівництва доріг, їх ремонту та утримання пропонуємо до рахунку 701 відкрити такі три субрахунки:

- 7011 – Доходи від будівництва доріг;
- 7012 – Доходи від ремонту доріг;
- 7013 – Доходи від утримання доріг.

Вищезазначені субрахунки, своєю чергою, слід поділяти на аналітичні рахунки, якими можуть бути:

- доходи у розрізі відповідальних осіб (бригад, ланок);
- доходи у розрізі замовників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Крупка Я. Д. Бухгалтерський облік в будівництві [Текст] / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Р. О. Мельник. – Тернопіль: ПП «Принтер-інформ», 2004. – 514 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 11 «Будівельні контракти» // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_017.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_025.
4. Облік і звітність за міжнародними стандартами [Текст]: навч. посіб. (навч.-метод. комплекс) / З. В. Задорожний, В. М. Панасюк, Є. К. Ковальчук, Л. Я. Бобрівець. – Тернопіль: Крок, 2012. – 551 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» // Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0433-0>

Кратко Игорь Романович УЧЕТ ДОХОДОВ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье раскрываются особенности учета доходов от основной деятельности дорожно-строительных предприятий, анализируется структура и размер доходов предприятий отрасли на примере облавтодором западного региона. Предложено введение аналитических счетов, по учету доходов предприятий отрасли.

Така орієнтація аналітичного обліку доходів дасть можливість належним чином здійснювати їх управлінський облік і отримувати відповідну оперативну інформацію для працівників апарату управління з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Крім доходів від будівництва, ремонту та утримання автомобільних доріг підприємства можуть реалізовувати продукцію власного виробництва, як правило, це асфальт, щебінь і гравій. Ці доходи шляхо-будівельних підприємств відносять до інших операційних доходів.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для вдосконалення методик обліку доходів основної діяльності шляхо-будівельних підприємств з урахуванням специфіки будівництва у статті виокремлено основні організаційно-технологічні особливості будівництва у розрізі будівельного процесу та будівельної продукції і досліджено їх вплив на побудову обліку доходів основної діяльності підприємств. До особливостей шляхо-будівельного процесу належать такі: значна тривалість процесу будівництва; різноманітність учасників будівельного процесу; територіальна розгалуженість об'єктів будівництва; залежність від природних факторів. Серед особливостей шляхо-будівельної продукції виділено: особливий характер розрахунків за готову продукцію; особливості ціноутворення на будівельну продукцію; нерухомість будівельної продукції при постійному переміщенні засобів праці і робітників за об'єктами будівництва. Проведене дослідження дає змогу констатувати, що перелічені особливості шляхо-будівництва чинять найбільш вагомий вплив на побудову обліку доходів основної діяльності шляхо-будівельних підприємств, причому окремі з них мають спільні прояви впливу.

Ключевые слова: *доходы, строительные контракты, П (С) БУ, US-GAAP.*

I. Kratko

RECORDS OF INCOME FROM OPERATIONS OF ROAD-BUILDING ENTERPRISES

The article deals with the peculiarities of accounting income from operations of road-building enterprises, analyzes the structure and amount of income of the industry as an example of OBLAVTODOR in western region. Analytical accounts concerning income industry in the enterprise sphere have been suggested.

Key words: *income, construction contracts, P (S), US-GAAP.*

Одержано: 08.06.2014 р.

УДК 657.471

Максименко Діана Вікторівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ

Дослідження системи управління підприємств нерозривно пов'язане з проблемою визначення ролі та місця управлінського обліку як основного постачальника інформації для прийняття рішень. У статті розкрито історичні аспекти становлення і розвитку облікової системи підприємства.

Ключові слова. *Управлінський облік, управлінські рішення, обліково-аналітичне забезпечення, контролінг*

ВСТУП

Постановка проблеми. За ринкової трансформації господарського комплексу України жодна підприємницька структура, незалежно від форми власності та організаційно-правового статусу, не може нормально функціонувати без достатнього рівня інформаційного забезпечення про зовнішні та внутрішні чинники, що визначають діяльність підприємства. Суттєві зміни, які відбуваються в організації, техніці та технології виробництва, за умов розширення асортименту продукції, способів її виготовлення, призводять до невизначеності при прийнятті рішень, при цьому ціна неправильно прийнятого управлінського рішення значно зростає.

Для забезпечення сучасної системи управління необхідна ефективна інформаційна система, яка задовольнить потреби всіх рівнів управління підприємством в обґрунтованій, корисній, своєчасній інформації. Формування та надання такої інформації забезпечує система управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку управлінського обліку викликають особливий інтерес вітчизняних фахівців. Так, в Україні дослідженню теоретичних і практичних питань стосовно концепції управлінського обліку, його взаємозв'язку із системою управління, місця й ролі в інформаційній системі підприємства присвячено роботи Ф. Ф. Бутинця, О. С. Бородкіна, С. Ф. Голова, А. П. Грінько, З. В. Гуцайлюка, В. І. Єфіменко, В. П. Завгороднього, В. В. Сопка, В. І. Оспищева, Н. Т. Ткаченко, В. І. Петрової, М. С. Пушкаря, Л. К. Сука, М. Г. Чумаченка, Л. М. Янчевої та інших. Аналіз концепцій, постулатів і парадигм, присвячених даній

проблемі, свідчить про відсутність комплексних досліджень розвитку управлінського обліку в системі ринкових відносин, а найважливіші теоретичні, організаційні та методологічні проблеми, незважаючи на їх актуальність, залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб з урахуванням досягнень світової та вітчизняної науки і використанням досвіду національної практики сформулювати та розвинути найважливіші положення теорії і організації управлінського обліку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Управлінський облік є інструментом управління, який за допомогою специфічних методів обробки інформації надає керівництву релевантні інформаційні ресурси, що сприяють ефективному прийняттю рішень, плануванню, організації, контролю та наступному регулюванню господарської діяльності.

Зв'язки, що поєднують управлінський облік з бухгалтерським (фінансовим) обліком, плануванням, контролем, а також (опосередковано) мотивацією і регулюванням, утворюють замкнутий контур із прямим і зворотним зв'язком (рис. 1).

На рис. 1 бухгалтерський (фінансовий) і управлінський облік показані окремими блоками, які пов'язані між собою. Насправді ці види обліку мають як відмінні, так і спільні ознаки. Зокрема, нами виділяються такі ознаки відмінності: мета; регламентація; основний об'єкт дослідження; спрямованість у часовому аспекті; зв'язок з іншими функціями управління; залежність від виду діяльності;

Ключевые слова: *доходы, строительные контракты, П (С) БУ, US-GAAP.*

I. Kratko

RECORDS OF INCOME FROM OPERATIONS OF ROAD-BUILDING ENTERPRISES

The article deals with the peculiarities of accounting income from operations of road-building enterprises, analyzes the structure and amount of income of the industry as an example of OBLAVTODOR in western region. Analytical accounts concerning income industry in the enterprise sphere have been suggested.

Key words: *income, construction contracts, P (S), US-GAAP.*

Одержано: 08.06.2014 р.

УДК 657.471

Максименко Діана Вікторівна,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ

Дослідження системи управління підприємств нерозривно пов'язане з проблемою визначення ролі та місця управлінського обліку як основного постачальника інформації для прийняття рішень. У статті розкрито історичні аспекти становлення і розвитку облікової системи підприємства.

Ключові слова. *Управлінський облік, управлінські рішення, обліково-аналітичне забезпечення, контролінг*

ВСТУП

Постановка проблеми. За ринкової трансформації господарського комплексу України жодна підприємницька структура, незалежно від форми власності та організаційно-правового статусу, не може нормально функціонувати без достатнього рівня інформаційного забезпечення про зовнішні та внутрішні чинники, що визначають діяльність підприємства. Суттєві зміни, які відбуваються в організації, техніці та технології виробництва, за умов розширення асортименту продукції, способів її виготовлення, призводять до невизначеності при прийнятті рішень, при цьому ціна неправильно прийнятого управлінського рішення значно зростає.

Для забезпечення сучасної системи управління необхідна ефективна інформаційна система, яка задовольнить потреби всіх рівнів управління підприємством в обґрунтованій, корисній, своєчасній інформації. Формування та надання такої інформації забезпечує система управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку управлінського обліку викликають особливий інтерес вітчизняних фахівців. Так, в Україні дослідженню теоретичних і практичних питань стосовно концепції управлінського обліку, його взаємозв'язку із системою управління, місця й ролі в інформаційній системі підприємства присвячено роботи Ф. Ф. Бутинця, О. С. Бородкіна, С. Ф. Голова, А. П. Грінько, З. В. Гуцайлюка, В. І. Єфіменко, В. П. Завгороднього, В. В. Сопка, В. І. Оспищева, Н. Т. Ткаченко, В. І. Петрової, М. С. Пушкаря, Л. К. Сука, М. Г. Чумаченка, Л. М. Янчевої та інших. Аналіз концепцій, постулатів і парадигм, присвячених даній

проблемі, свідчить про відсутність комплексних досліджень розвитку управлінського обліку в системі ринкових відносин, а найважливіші теоретичні, організаційні та методологічні проблеми, незважаючи на їх актуальність, залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб з урахуванням досягнень світової та вітчизняної науки і використанням досвіду національної практики сформулювати та розвинути найважливіші положення теорії і організації управлінського обліку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Управлінський облік є інструментом управління, який за допомогою специфічних методів обробки інформації надає керівництву релевантні інформаційні ресурси, що сприяють ефективному прийняттю рішень, плануванню, організації, контролю та наступному регулюванню господарської діяльності.

Зв'язки, що поєднують управлінський облік з бухгалтерським (фінансовим) обліком, плануванням, контролем, а також (опосередковано) мотивацією і регулюванням, утворюють замкнутий контур із прямим і зворотним зв'язком (рис. 1).

На рис. 1 бухгалтерський (фінансовий) і управлінський облік показані окремими блоками, які пов'язані між собою. Насправді ці види обліку мають як відмінні, так і спільні ознаки. Зокрема, нами виділяються такі ознаки відмінності: мета; регламентація; основний об'єкт дослідження; спрямованість у часовому аспекті; зв'язок з іншими функціями управління; залежність від виду діяльності;

принципи побудови обліку; методологія; основні користувачі інформації; склад і періодичність подання звітності; вимірники, які використовуються; вимоги до відкритості і точності інформації; контроль відповідності даних; групування витрат.

Разом з тим, бухгалтерський (фінансовий) і управлінський облік мають й ознаки подібності, а саме: базуються на єдиній системі первинного обліку; мають схожу технологію автоматизованої обробки інформації; спрямовані на підтримку прийняття

управлінських рішень; належать до одного професійного середовища.

На основі дослідження джерел наукової економічної літератури, критичного аналізу позицій різних наукових шкіл і окремих вчених відмітимо, що управлінський облік відіграє важливу роль у системі управління і не може ототожнюватися з виробничим обліком чи контролінгом, як це часто спостерігається на практиці.

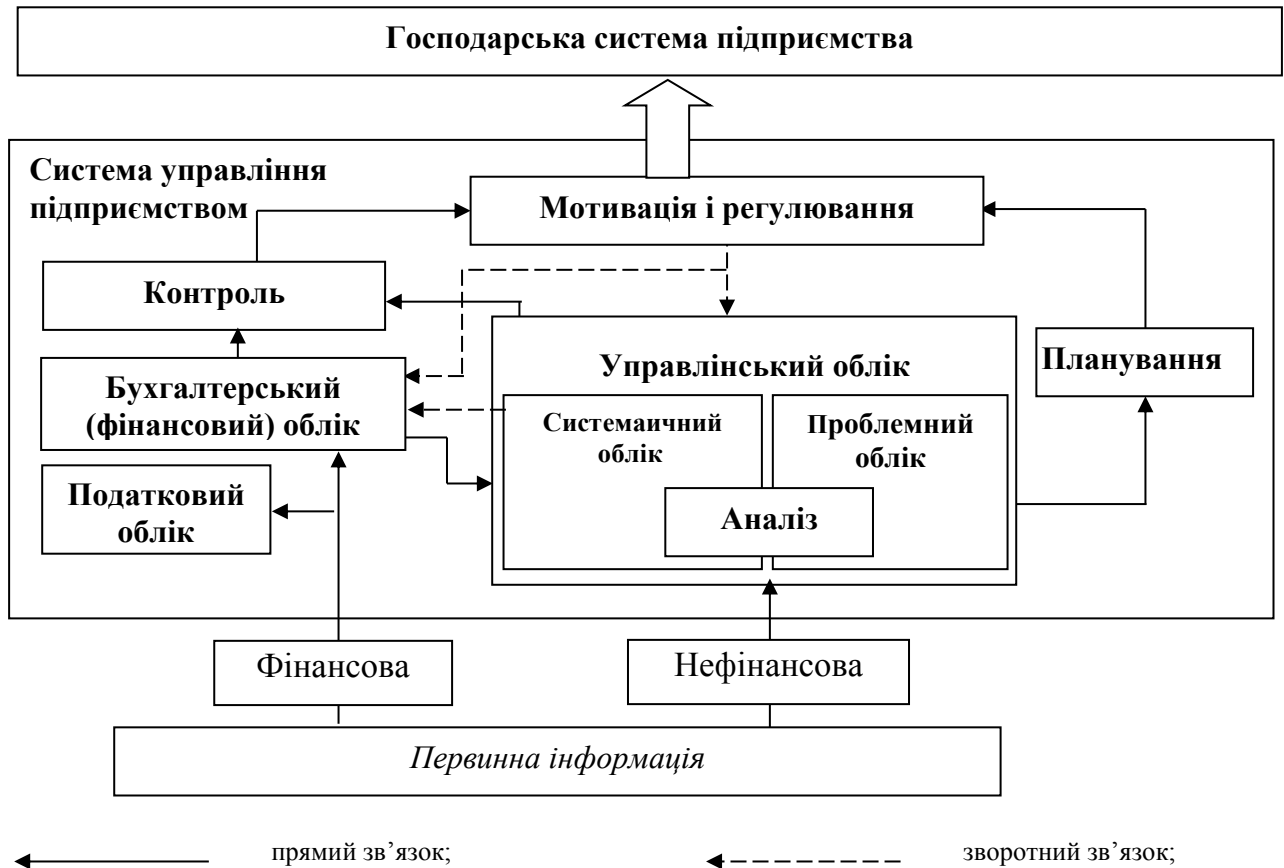


Рис. 1. Місце управлінського обліку в системі управління підприємством.

Управлінський облік – це система підтримки прийняття управлінських рішень, яка органічно поєднує як власне облікові методи і прийоми, так і методи планування, аналізу і контролю; це система, яка дозволяє деталізувати і розширити інформаційну базу та часовий горизонт управління господарським суб'єктом.

Розвиток двох складових частин управлінського обліку – систематичної і проблемної – дозволяє вирішувати низку важливих завдань управління підприємством, пов'язаних не тільки з поглибленим обліком витрат та результатів за центрами відповідальності, а також із політикою ціноутворення, планування і бюджетування діяльності підрозділів, забезпеченням оперативного аналізу і контролю на всіх рівнях управління.

Система управлінського обліку дає змогу спеціалістам вільно обирати форми, методи, прийоми обліку, аналізу та контролю, що забезпечать найбільш правильне визначення суті економічних процесів і

тенденцій, що відбуваються на підприємстві, та своєчасно в зручній формі надавати цю інформацію керівництву підприємства.

Деякі автори під управлінським обліком розуміють підсистему обліку, яка забезпечує спостереження, збір, вимірювання, оформлення, реєстрацію, обробку, зберігання і подання первинної та поточної інформації, пов'язаної з деталізацією виробничих витрат та калькулюванням як планової, так і фактичної собівартості продукції (робіт, послуг), для аналізу і контролю з метою ефективного прийняття управлінських рішень.

Управлінський облік не є аналізом, бюджетуванням, і тим більше контролем. Можна лише стверджувати про тісний взаємозв'язок управлінського обліку з плануванням (бюджетуванням), прогнозуванням, аналізом та контролем. Цей взаємозв'язок проявляється через визначення одних і тих же об'єктів калькуляції, елементів витрат, побудову форм поточної внутрішньогосподарської

звітності, визначення періодизації та етапів планування (бюджетування), аналізу і контролю, а також прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі системи економічної інформації, в якій провідна роль належить управлінському обліку.

Розкриття історичних аспектів становлення і розвитку облікової системи підприємства покладено в основу вивчення сутності понять, термінів і явищ, що широко застосовуються в країнах з розвинутою ринковою економікою, з метою їх адаптації до вимог сучасного рівня розвитку вітчизняної економіки. Визначальна роль обліку та звітності в процесі управління підприємством підкреслюється вітчизняними теоретиками бухгалтерського обліку та фахівцями світової школи. Сучасна облікова система повинна відповідати стратегічним цілям підприємства. Тому при її побудові до уваги слід брати не тільки внутрішні фактори мікросередовища, але й враховувати вплив зовнішніх факторів макросередовища. Такий підхід можливо реалізувати на базі концепції стратегічного обліку.

На основі проведених досліджень визначено, що стратегічний облік – це облікова система, яка включає фінансовий й управлінський облік, стратегічне планування й контролінг. Вона адаптована до сучасних умов зовнішнього середовища і дозволяє внутрішнім та зовнішнім користувачам приймати стратегічні рішення.

Вивчення структурних елементів, об'єктів й суб'єктів стратегічного обліку; складу й змісту звітності; моделей облікової політики підприємств, а також порівняння основних характеристик фінансового, управлінського та стратегічного обліку, дозволило прийти до висновку, що особливість стратегічного обліку полягає в орієнтації на майбутній розвиток господарської діяльності, і на можливість врахування впливу зміни факторів макро- і мікросередовища.

Якісно нові підходи, в основі яких закладено ідеї гармонізації різних видів обліку в рамках стратегічного та стандартизації облікових процедур, спрямовані на отримання облікових даних, відмітною рисою яких є: орієнтація на виконання місії підприємства; формування альтернативних варіантів вирішення стратегічних завдань діяльності підприємства та вибір оптимального; розрахунок нормативних тактичних параметрів виконання оптимального варіанта та своєчасного виявлення відхилень від заданих параметрів; інтерпретація виявлених відхилень та їх аналіз з точки зору виконання стратегічного завдання.

Стратегічний облік, як складова системи управління підприємством і обліково-аналітичного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень, призначений для планування майбутньої стратегії й тактики функціонування підприємства загалом та окремих стратегічних господарських центрів відповідальності; вимірювання й оцінки ефективності господарювання в цілому та в розрізі окремих стратегічних господарських центрів відповідальності на різних фазах життєвого циклу; коригування керуючих впливів на хід реалізації

обраної стратегії.

Вітчизняна система обліку великою мірою орієнтована на податкове законодавство, відтак її роль у прийнятті стратегічних управлінських рішень досить обмежена. Теоретична концепція стратегічного обліку спрямована на вирішення суттєвих проблем обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління, а саме: аналізу результатів реалізації стратегії, здійснюваної підприємством; оптимізацію використання ресурсів, забезпечення об'єктивної оцінки діяльності підрозділів; контроль поточної діяльності, оцінку ефективності діяльності підприємства, оцінку впливу зовнішніх факторів; визначення стратегії й планування майбутньої діяльності підприємства.

Дослідження стану аналітичної роботи на підприємствах України свідчить про необхідність її вдосконалення, а також підвищення професійної підготовки спеціалістів. Бухгалтерський облік, як одна з інформаційних технологій, формує дані для економічного аналізу за допомогою облікових процедур; інша технологія – економічний аналіз використовує ці дані без ясного математичного уявлення про те, яким чином та на яких засадах була сформована бухгалтерська звітність, прийнята як вихідна для аналітичних висновків, і як наслідок колосальні можливості даних бухгалтерського обліку та звітності не використовуються. Таким чином, виникає не тільки і не стільки інформаційний, а скоріш методичний розрив цих порівнюваних між собою наук. Обґрунтована концепція стратегічного аналізу забезпечить використання повного і всебічного масиву інформації, отриманого не тільки з бухгалтерської звітності, але і з усієї системи господарського обліку, а також зовнішньої інформації, необхідної для стратегічного управління підприємством.

Стратегічний аналіз – це засіб дослідження, який базується на реалізації системного та ситуаційного підходів до аналізу можливостей і факторів, впливу на процес стратегічного управління. Метою стратегічного аналізу є опис, пояснення, прогноз об'єкта дослідження; підготовка множини альтернативних напрямів його розвитку; вибір конкретної стратегії і формування всієї системи стратегій. Як об'єкт аналізу виступає підприємство загалом, його стратегічні господарські центри, стратегічні зони господарювання, сектори бізнесу, окремі процеси, операції чи продукти. Екстраполяційні та казуальні методичні прийоми успішно застосовуються при плануванні, прогнозуванні економічних, фінансових показників діяльності підприємства та оцінці впливу факторів зовнішнього середовища. Втім, характерним для аналітичного моделювання систем в умовах невизначеності та ризику є більш широке використання прагматичних методів, коли більшу кількість даних можливо отримати тільки експертним шляхом. До інструментарію стратегічного аналізу відносяться економіко-математичні, зокрема імітаційні моделі. Результатом стратегічного аналізу є системна модель підприємства та його оточення, що характеризує комплекс взаємопов'язаних елементів, які

відображають функціонування та розвиток даного об'єкта (підприємства). В межах стратегічного аналізу на базі даних сегментарного обліку доцільно проводити аналіз сегментів.

Дослідження теоретичних засад обліку і аналізу здійснюється за двома напрямками: з позиції усунення методичного розриву між цими науками; з позиції формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством.

Логічним продовженням дослідження є формалізація сучасних підходів до формування інформації про витрати підприємства. В умовах економічної самостійності підприємства рівень витрат на виробництво продукції є одним з основних оціночних показників ефективності його функціонування, що характеризує ступінь використання виробничих ресурсів, ефективність виробничого процесу і системи управління в цілому. З огляду на це собівартість – основний критерій визначення ціни продукції, розробки стратегії діяльності підприємства.

Зараз уже відомо, що забезпечення безперервності розвитку будь-якого підприємства можна досягти лише за умови постійного досягнення конкурентних переваг. Сьогодні витримати конкуренцію можна, використовуючи одночасно стратегію мінімізації витрат та стратегію диференціації (збільшення цінності). Ці дві принципово різні концепції вимагають різних підходів до аналізу витрат та управління ними.

Інформація про витрати в тій чи іншій формі важлива для всіх підприємств і організацій, однак використання різних стратегій у системі управління вимагає адекватних підходів до витрат з метою управління їх поведінкою. У зв'язку з цим у теорії та практиці управління різних країн почали виникати різноманітні концепції, спрямовані на формування витрат. Так, на Заході у 60-х роках ХХ ст. була сформульована концепція витратоутворювальних чинників, до яких віднесли структурні чинники як теоретичну основу управління витратами. Ефект оптимізації при цьому забезпечується не в результаті зміни складу витрат (обліковий бухгалтерський аспект), а за рахунок ефективного використання внутрішньогосподарських ресурсів та підвищення їх оборотності (економічний аспект).

Сучасною традиційною парадигмою управління витратами називають концепцію доданої вартості, згідно з якою досліджуються складові витрат на всіх стадіях доданої вартості, починаючи з закупівлі сировини і закінчуючи реалізацією продукції (робіт, послуг). Центральним стрижнем такого підходу є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлею та реалізацією.

Концепцію ланцюга цінностей, звільнену від недоліків концепції доданої вартості, формування якої обмежувалася лише можливостями підприємства та ігноруванням інформації зовнішнього середовища, сформулював у 1935 р. М. Портер. Ця концепція дає змогу використовувати в інтересах підприємства можливі зв'язки з постачальниками сировини та кінцевими споживачами і спонукає враховувати

витрати постачальників та споживачів вже після закупівлі товару або одержання послуг.

Основою концепції альтернативності витрат (витрат втраченої вигоди) є розуміння того, що прийняття будь-якого фінансового рішення відбувається в результаті порівняння альтернативних витрат і реалізація одного з них пов'язана з відмовою від інших.

Концепція трансакційних витрат (затрат з обслуговування угод) стала відомою з літературних джерел лише в 90-х роках ХХ ст. В розвинених економічних системах питома вага цих витрат величезна. Однак, для вітчизняних підприємств облік трансакційних витрат поки що нереальний, оскільки нормативна база бухгалтерського обліку не містить взагалі цього поняття, а отже, їх облік не передбачений. Проте стає зрозумілим, що в ринкову технологію слід включати операції з аналізу ринку, пошуку партнерів, а також детальне опрацювання питань ризиків неотримання умов угод та зміни ринкової ситуації. Дослідження ринку ускладнюється тим, що це – середовище, яке швидко змінюється, і змінюються не лише його базові параметри, а й правила поведінки – інститути. Отже, традиційні підходи щодо складу витрат не є адекватними реальності.

В основі концепції АВС-аналізу лежить не стільки бухгалтерське формування витрат, скільки розрахунок реальної собівартості продукції (робіт, послуг) за видами діяльності. Подібні розрахунки не пов'язані з обов'язковим відображенням господарських операцій на бухгалтерських рахунках, вони мають довгостроковий характер і не передбачають ведення бухгалтерських регістрів.

На формування витрат, пов'язаних із розробкою стратегії підприємства, спрямована концепція стратегічного позиціонування. Ця концепція стала відома в 90-х роках минулого століття. Розробили її в США експерти із стратегічного використання інформації про витрати. Згодом їхні дослідження було опубліковано у праці «Стратегічне управління затратами». Вони дослідили витрати з погляду розробки стратегії компанії з метою досягнення конкурентних переваг. При цьому витрати, пов'язані з досягненням стратегії компанії, включили в сферу управлінського обліку та аналізу. Ключовим моментом такого підходу стала оцінка системи та методології обліку з позиції їх відповідності чи невідповідності стратегії розвитку підприємства.

До стратегічних систем управлінського обліку належить концепція збалансованих показників, яка свою назву дістала внаслідок комплексного підходу до оцінки матеріальних і нематеріальних активів, а до основних складових її моделі були віднесені фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси та інтелектуальний потенціал. Система збалансованих показників – це не просто інструмент, який забезпечує ефективно формування стратегії, це – механізм управління цією стратегією. Ця система виявилась надзвичайно ефективною у поєднанні з іншими інструментами як модель підтримки прийняття управлінських рішень. Збалансована система

показників дозволяє посилити управлінську функцію за рахунок органічного погодження інтересів різних груп – акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів. За словами її авторів, система збалансованих показників – це не стільки облікова система, скільки частина системи управління підприємством, що є її основним ядром. Система охоплює зв'язки між монетарними та немонетарними показниками, минулими і майбутніми показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства. Суттєвого недоліку системи збалансованих показників, який полягає у відсутності базового показника, за яким можна було б виміряти успішність реалізації стратегії та ефективність функціонування підприємств, можна уникнути, поєднавши ці показники із системою економічної доданої вартості.

Розглянуті концепції щодо управління витратами ґрунтуються на різних підходах, а саме одні з них (концепції функціональних витратоутворювальних чинників та доданої вартості) – на облікових характеристиках витрат і відображають бухгалтерський бік управління ними, інші (структурні витратоутворювальні чинники, ланцюг цінностей, ABC-метод, стратегічне позиціонування, збалансована система показників) розкривають витрати як об'єкт управління в економічному аспекті. Проте облік завжди має бути засобом досягнення успіху.

Скорочення витрат, яке базується на інженерному підході, має за мету зведення до мінімуму відхилень у межах існуючих технологічних обмежень. Однак ринкове управління має забезпечувати досягнення бажаного рівня

ефективності, яке б відповідало умовам ринку. Отже, облікова політика мусить відповідати корпоративній стратегії і залежати від неї. Тому оцінку системі й методології обліку слід давати з позиції відповідності чи невідповідності прийнятої стратегії розвитку підприємства

Критика на адресу традиційних фінансових показників, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, викликана тим, що інвестори та акціонери зосереджують свою увагу на майбутніх результатах, тоді як фінансова звітність дає уявлення про результати діяльності минулого періоду та фінансового стану компанії. Ретроспективний характер цих показників суттєво зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сучасні концепції, що розвиваються в системі стратегічного управлінського обліку, виходять далеко за межі традиційних уявлень. Сьогодні управлінці не обмежуються традиційними моделями, а все частіше звертаються до інформації, яка має нефінансовий характер. Для менеджерів не має особливого значення, в якій системі виникла інформація, значно важливіше щоб вона була корисною для прийняття оптимальних управлінських рішень. Тому в останні роки все більшого поширення набувають стратегічні системи управлінського обліку, як результат намагання розширити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень шляхом включення показників нефінансового характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: Навч. посіб. / Петро Йосипович Атамас. – К.: ЦУЛ, 2006. – 440 с.
2. Атамас П. Й. Управлінський облік: Навч. посіб. / Атамас П. Й. – Дніпропетровськ; К., 2010. – 610 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Канурна З. Ф., Малюга Н. М., Чижевська Л. В. За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2008. – 548 с.
4. Волошин Д. А. Методы распределения затрат на переменные и постоянные / Д. А. Волошин // Экономический анализ: теория и практика. – №15 – 2007. – С. 45-48
5. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник / С. Ф. Голов. – Вид. 4-те. – К., 2008. – 550 с.
6. Гончаров А. Б. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Гончаров А. Б. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 381 с.
7. Грещак М. Г., Коцюба О. С. Управління витратами / М. Г. Грещак – К. – 2002. – 244 с.

Максименко Диана Викторовна

ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ЕГО СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ

Исследование системы управления предприятий неразрывно связано с проблемой определения роли и места управленческого учета как основного поставщика информации для принятия управленческих решений. В статье раскрыты исторические аспекты становления и развития учетной системы предприятия.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческие решения, учетно-аналитическое обеспечение контроллинга.

D. Maksymenko

EVOLUTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND ITS MODERN CONCEPTS

Research management business is inextricably linked with the problem of defining the role and place of management accounting as a major provider of information for decision making. The article deals with the historical aspects of the formation and development of the accounting system of the company.

Key words: management accounting, administrative decisions, accounting and analytical support, controlling.

Одержано: 06.06.2014 р.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розкрито основні завдання для ефективного ведення управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах. Розглянуто особливості діяльності сільськогосподарських підприємств, які впливають на процес прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: управлінський облік, управлінські рішення, бюджетування.

ВСТУП

Постановка проблеми. Розвиток системи управління має одне з ключових значень для ефективного функціонування сучасного аграрного виробництва. Для прийняття рішень з метою забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання необхідно використовувати економічну інформацію, одержання якої забезпечує управлінський облік. Саме економічні відносини через управлінський облік створюють базу для швидкого підйому і істотного збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечення її зберігання і своєчасної реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідність побудови управлінського обліку розглядається у працях відомих вчених С. Ф. Голова, Ф. Ф. Бутинця, М. Г. Чумаченка, М. С. Пушкаря, І. Д. Фаріона, О. В. Лишиленка, Л. В. Нападовської, В. Г. Лінника, І. А. Белоусової, О. С. Бородкіна, Б. І. Валуєва, К. Друрі, Р. Ентоні, В. Б. Івашкевича, Т. П. Карпової, Е. Майєра, Р. Манна, Д. Міддлтона, Б. Нідлза, С. Н. Ніколаєвої, В. Ф. Палія, Дж. Ріса, Т. Скоуна, В. І. Ткача, Ч. Т. Хорнгрена, А. Д. Шеремета, А. Яругової та ін.

Незважаючи на численні наукові розробки, проблема створення цілісної системи управлінського обліку в сільському господарстві, яка б враховувала специфіку галузі, залишається невирішеною.

Постановка завдання. За мету при написанні даної публікації поставлено обґрунтування організаційних і методичних підходів до впровадження елементів управлінського обліку у сільськогосподарських підприємствах з врахуванням їх специфіки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У Законі «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність України» управлінський облік ототожнюється з внутрішньогосподарським та подається як система обробки та підготовки інформації для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Відповідно управлінський облік ведеться за рішенням підприємства, є його комерційною таємницею, не регулюється офіційно діючими нормативними актами, забезпечує підготовку інформації для прийняття управлінських рішень всередині підприємства.

Управлінський облік включає в себе

безпосередньо облік витрат і виходу продукції та ряд інших об'єктів обліку, а також бюджетування та послідовний контроль за діяльністю підприємства і його підрозділів та розробку заходів щодо покращання наслідків діяльності підприємства на ближню і далеку перспективу. Цей факт свідчить, з одного боку, про необхідність внесення змін до Закону та, з другого, створення належної системи функціонування управлінського обліку в Україні.

Значення управлінського обліку полягає в тому, що він дає змогу системно розглядати всередині підприємства питання оперативного планування, аналізу, контролю й обліку окремих видів діяльності. Основним критерієм дієвої системи є ефективне управління фінансовими і людськими ресурсами, а управлінський облік забезпечує для цього необхідний механізм та використовує оперативну (первинну) інформацію незалежно від її кількісного виміру, наприклад, відгуки покупців про якість продукції [5].

Запровадження управлінського обліку в підприємствах України вимагає висвітлення трьох моментів: по-перше, уточнення функцій управлінського обліку та виконавців; по-друге, формування інформації про понесені підприємством витрати на операційні потреби, вихід продукції та результати діяльності; по-третє, здійснення організаційних заходів.

Управлінський облік має на меті надання допомоги спеціалістам та керівникам фірм і, особливо, об'єднань при прийнятті управлінських рішень. З метою стабільності функціонування сільськогосподарського підприємства, покращання його фінансового стану та зростання прибутку від операційної та інших видів діяльності необхідно здійснити ряд заходів, а саме:

- формування належного масиву інформації, що характеризує наслідки роботи підприємства та його підрозділів;
- аналіз наслідків діяльності та розробка практичних та стратегічних рішень на альтернативній основі щодо перспектив діяльності підприємства;
- систематичний контроль за дотриманням окремими виконавцями, в першу чергу, керівниками підрозділів (центрів витрат та центрів прибутку) завдань, передбачених керівництвом фірми щодо витрат та випуску продукції та її реалізації, якщо це доручено підрозділу;
- підведення підсумків за результатами контролю щодо наслідків діяльності підрозділів та

розробка завдань на перспективу [3].

Виконання намічених заходів вимагає формування належної інформації щодо завдань підприємства та його підрозділів та фактичних даних про їх виконання, а також вивчення причин, що призвели до виникнення відхилень. При цьому має здійснюватися оперативний контроль за наслідками діяльності та розробка заходів щодо попередження негативних наслідків. Тому ігнорувати особливості діяльності кожного підприємства не можна, як і при створенні єдиної системи управлінського обліку для конкретної галузі, наприклад, для промисловості і

сільськогосподарського підприємства, через істотні особливості кожного з них. Тому доцільно розглянути це питання більш детально [6].

Вивчення умов функціонування сільськогосподарських підприємств України в сучасних умовах свідчить про їх істотні особливості порівняно з підприємствами інших галузей народного господарства, що впливає на побудову управлінського обліку. Ці особливості стосуються багатьох аспектів, зокрема, менеджменту, економіки, технології, організації діяльності тощо (рис. 1).

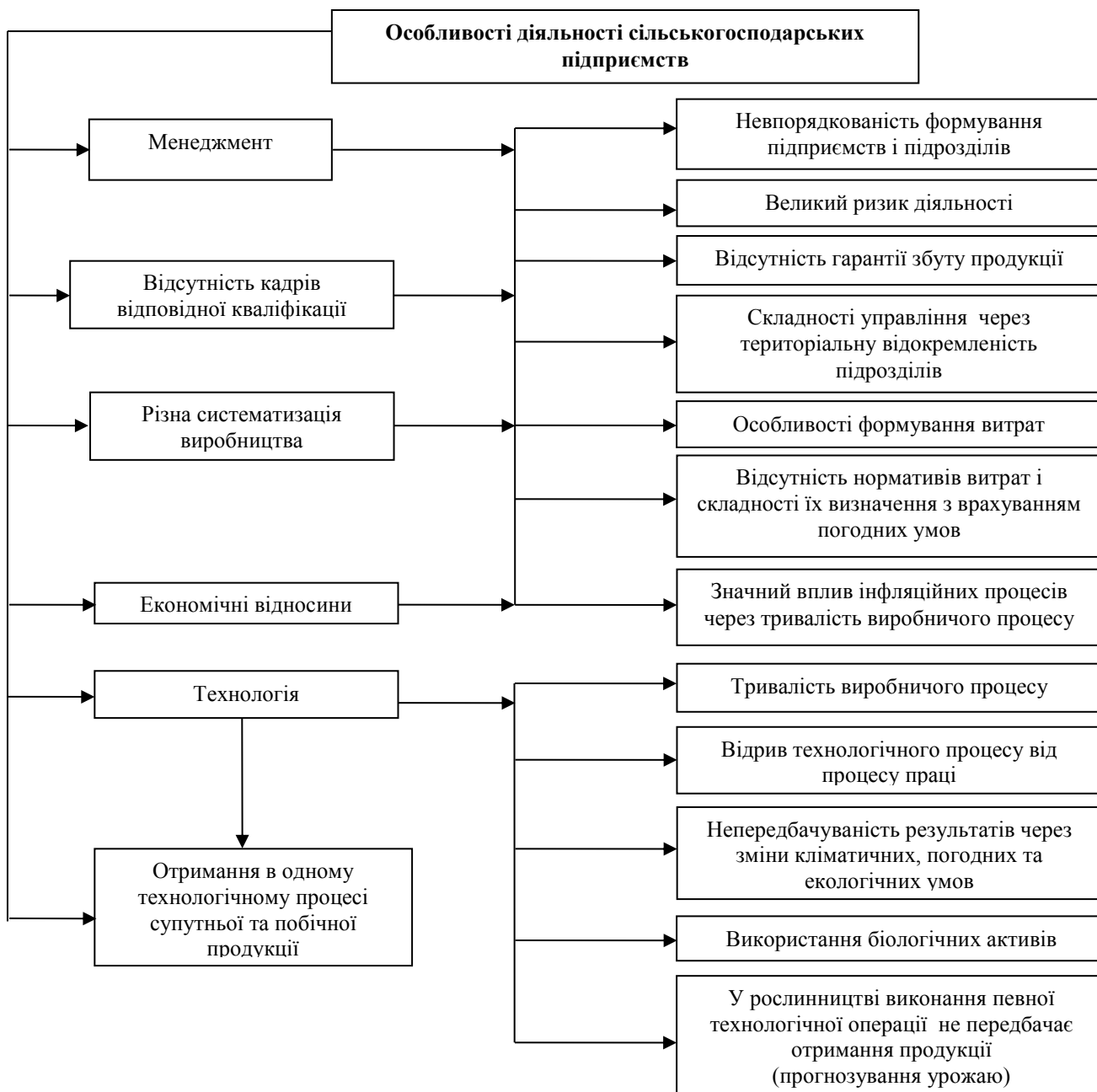


Рис. 1. Особливості діяльності сільськогосподарських підприємств [3]

Зазначені особливості діяльності сільськогосподарських підприємств впливають на процес прийняття управлінського рішення. Одночасно слід визнати, що ряд моментів визначають побудову безпосередньо обліку. Найбільш істотними серед них

можна назвати наступні:

- 1) використання у виробничому процесі біологічних активів;
- 2) наявність звітності про собівартість валової і товарної продукції;

3) наявність великої кількості статей витрат, які вважаються прямими;

4) нерівномірність проведення витрат протягом виробничого періоду;

5) наявність особливої групи витрат, які можна віднести до умовно-змінних [3].

Для створення ефективного управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах необхідно вирішити цілу низку завдань [4]:

- з'ясувати суть та визначити місце управлінського обліку в інформаційному забезпеченні управління виробництвом;

- дослідити теоретико-методологічні засади розвитку управлінського обліку, встановити закономірності такого розвитку та можливості практичного використання його положень в обліку сільськогосподарського виробництва;

- розробити практичні рекомендації щодо організації та методу аналітичного обліку витрат на виробництво в сільському господарстві, включаючи управлінський його аспект;

- дослідити особливості функціонування та дієвість системи внутрішньогосподарського планування (бюджетування) як способу контролю і оцінки ефективності управлінських рішень;

- виділити особливості застосування прогресивних методів обліку витрат в сільськогосподарських формуваннях з виробництва

продукції сільського господарства та визначити напрямки повнішого їх використання;

- розробити пропозиції щодо створення та вдосконалення існуючої системи управлінської звітності;

- розробити пропозиції щодо автоматизації облікового процесу та внутрішньогосподарського планування (бюджетування) для покращення обліку досліджуваних підприємств, так як застосування комп'ютерної техніки покращує інформаційний доступ, координацію діяльності роботи підрозділів і вирішує значне коло внутрішніх управлінських проблем підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, організація розробки і впровадження системи управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах повинна проходити у поступовому, взаємообумовленому та обґрунтованому втіленні в практичну обліково-аналітичну діяльність ідей управлінської орієнтації. Отже, подальші дослідження в цьому напрямку є перспективними, бо, зважаючи на складність окресленої проблеми, у статті, присвяченій розгляду одного із її аспектів, вирішити повністю це неможливо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белова І. М. Управлінський облік в умовах сільськогосподарського виробництва / Белова І. М. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_1/234.pdf.
2. Копійка О. В. Особливості формування облікової політики сільськогосподарських підприємств // Держава та регіони. – 2007. – №3. – С. 113-115.
3. Моссаковський В. Б. Управлінський облік та його особливості у сільському господарстві / В. Б. Моссаковський, С. Я. Бублик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/153/35/>.
4. Пантелюк Л. Особливості управлінського обліку в сільському господарстві / Л. Пантелюк, І. Лепетан // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2013_11_21_22_kampodilsk/sekcija_2_2013_11_21_22/osoblivosti_upravlinskogo_obliku_v_sils_komu_gospodarstvi/36-1-0-741.
5. Тлукевич Н. Організація управлінського обліку (практика впровадження на сільськогосподарських підприємствах) // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – №7. – С. 13-25.
6. Яворов В. В. Удосконалення управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах / В. В. Яворов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/e_apk/2010_3/10_03_23.pdf.

Либа Наталья Степановна

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье раскрыты основные задачи эффективного ведения управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях. Рассмотрены особенности деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые влияют на процесс принятия управленческого решения.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческие решения, бюджетирования.

N. Liba

SOME ASPECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN AGRICULTURE

The article describes the main tasks for the effective management accounting in agricultural enterprises. The features of agricultural enterprises that affect the decision making process.

Key words: management accounting, management decisions and budgeting.

Одержано: 17.06.2014 р.

Лінтур Інна Володимирівна,
к.е.н., старший викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
Байса Катерина Юрївна,
студентка,
Мукачівський державний університет
Гомонай Юлія Михайлівна,
студентка,
Мукачівський державний університет

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Стаття присвячена вивченню особливостей формування дохідної частини місцевих бюджетів. Досліджено основні джерела наповнення місцевих бюджетів, зокрема за рахунок податкових та неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом та за рахунок міжбюджетних трансфертів. Також значну увагу звернено на визначення недоліків та обґрунтування напрямів оптимізації формування доходів місцевих бюджетів в сучасних умовах. Виокремлено необхідні умови, зокрема, створення багатоканальної системи формування бюджету, що забезпечать фінансову самостійність органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: *доходи місцевих бюджетів, податкові та неподаткові надходження, трансферти, доходи від операцій з капіталом, багатоканальна система формування бюджету, органи місцевого самоврядування.*

ВСТУП

Постановка проблеми. В умовах розбудови ринкової економіки якість виконання державою своїх конституційних функцій та її фінансові можливості залежать від величини бюджету. З метою мобілізації необхідних бюджетних ресурсів держава змушена організувати розподільчі процеси таким чином, щоб забезпечити надходження до бюджету в терміни та обсяги, потрібні для повноцінної реалізації відповідних повноважень. Тому на кожному етапі розвитку країни актуальними були, є і будуть питання наповнення дохідної частини бюджету, пошуку додаткових резервів їх зростання та оптимізації джерел формування.

Достатність доходів, їх взаємозв'язок із видатками й ефективне управління ними сприяють стабільному соціально-економічному розвитку держави, ефективній діяльності суб'єктів господарювання та зростанню матеріального і культурного добробуту громадян. При цьому важливу роль відіграє державна фінансова політика, проведення якої за допомогою державного бюджету забезпечує регулювання соціально-економічних процесів і є одним із ключових елементів антикризової політики держави.

В Україні обрану проблематику актуалізує наявний поділ усіх доходів держави на відповідні фонди. Бюджетним кодексом України в складі державного бюджету виокремлено загальний і спеціальний фонди, що сприяє належній організації регулювання та контролю за цільовим використанням державних коштів. Проте на практиці функціонування цих двох фондів не завжди забезпечує цільове спрямування бюджетних ресурсів для реалізації державних програм розвитку в умовах модернізації економіки України.

На сучасному етапі розвитку економіки України, питання, пов'язані з особливостями

формування доходів місцевих бюджетів мають важливе практичне значення. Це, насамперед, пов'язано з процесом децентралізації бюджетної системи України. Механізм централізованого регулювання вищестоящими органами доходів місцевих бюджетів, на жаль, є застарілим. Це позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання вищестоящих органів влади вирішувати проблеми, що знаходяться на даній території районів, міст, селищ і сіл.

Саме тому на сьогодні особливо гостро постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітко розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і, що саме головне – доходів між різними ланками бюджетної системи. Місцевим бюджетам, як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування, належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. При цьому питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і ні один із цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших.

Також важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; відбувається фінансування різноманітних молодіжних програм, а також здійснюються видатки на соціальний захист та допомогу населенню.

Таким чином, необхідність реформування сучасної системи та принципів формування дохідної частини місцевих бюджетів є пріоритетним завданням органів державної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження особливостей та проблем формування дохідної частини місцевих бюджетів в сучасних умовах зробили такі вчені: Войтович Т. Б. [2], Луніна І. О. [4] та інші. Проблема формування місцевих бюджетів присвячено також праці Якубовської О. О. [7] та Вітренко М. С. [7] Механізм формування фінансових ресурсів місцевих органів влади досліджують Панасюк Л. В. [5] та Скиба Л. [6]. Проте, аналіз рівня дослідженості даної теми показує, що окремі аспекти формування доходів місцевих бюджетів до цих пір залишаються невіршеними. Саме тому виникає об'єктивна необхідність у подальшому вивченні та обґрунтуванні окремих питань, що стосуються даної теми.

Постановка завдання. Особлива увага в даній статті зосереджується на розкритті особливостей формування доходів місцевих бюджетів, визначенні недоліків та обґрунтуванні напрямів зміцнення ресурсної бази органів місцевого самоврядування. Крім того, процес формування дохідної бази органів місцевого самоврядування потребує більш детального вивчення, насамперед, з точки зору мобілізації та закріплення частини податкових надходжень до складу власних доходів органів місцевої влади, а також необхідності використання інтенсивного способу (тобто, за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу) стимулювання податкових і неподаткових доходів в умовах перехідної економіки України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перш за все, слід відмітити, що дослідження процесів формування доходів місцевих бюджетів, насамперед, передбачає визначення основних джерел, за рахунок яких відбувається наповнення місцевих бюджетів. Так, формування дохідної частини місцевих бюджетів починаючи з 2010 року, здійснюється відповідно до Бюджетного Кодексу України (далі БКУ), який чітко закріпив основні дохідні джерела органів місцевого самоврядування і поділив їх на чотири розділи:

1) податкові надходження (податки на доходи, на прибуток, на збільшення ринкової вартості, податки на власність, збори за спеціальне використання природних ресурсів, внутрішні податки на товари та послуги, податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, інші податки);

2) неподаткові надходження (доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від комерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій, інші неподаткові надходження);

3) доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів і нематеріальних активів, податки на фінансові операції та операції з капіталом);

4) офіційні трансферти (від органів державного управління інших рівнів, з-за кордону, з інших недержавних джерел) [1].

В таблиці 1 наведено структуру міського бюджету м. Мукачево за 2013 рік.

Таблиця 1.

Структура доходів міського бюджету м. Мукачево за 2013 рік, тис. грн.*

Всього доходів – 343 387,3			
Власні та закріплені доходи – 156 997,8		Міжбюджетні трансферти – 186 389,5	
Загальний фонд – 114 539,5	Спеціальний фонд – 42458,3	Дотації, загальний фонд – 63 441,4	Субвенції – 122 948,0
-	-	Загальний фонд – 119 855,2	Спеціальний фонд – 3092,8

*Сформовано на основі даних звіту фінансового управління Мукачівського міськвиконкому про виконання міського бюджету м. Мукачево за 2013 рік

За січень-грудень 2013 року до загального фонду міського бюджету м. Мукачево мобілізовано 114539,5 тис. грн. податків і зборів (обов'язкових платежів), при затвердженому плані 123201,2 тис. грн., бюджет недоодержав 8661,7 тис. грн. Рівень виконання становить 93%. У порівнянні до аналогічного періоду минулого року надходження зросли на 6855,3 тис. грн. або на 6,4 %.

Також, доповнюючи аналіз формування доходів місцевих бюджетів, в таблиці 2 наведено загальні показники виконання міського бюджету м. Мукачево за 2013 рік.

Розрахункові показники Міністерства фінансів України по доходах, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (доходи І кошика) виконані на 94,7 %, бюджет недоодержав до плану 5766,7 тис. грн., а доходи, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (доходи ІІ кошика) виконані на 79,4 відсотка, бюджет

недоодержав до плану 2894,9 тис. грн.

З державного бюджету одержано субвенцій на загальну суму 98349,9 тис. грн. та дотацій на загальну суму 63031,2 тис. грн. На утримання об'єктів спільного користування з бюджету Мукачівського району одержано субвенцію в обсязі 21 000,0 тис. грн. З обласного бюджету одержано іншу субвенцію в сумі 505,3 тис. грн. та іншу додаткову дотацію в сумі 410,2 тис. грн.

Загалом надходження по загальному фонду міського бюджету при уточненому плані 307576,0 тис. грн. виконані в сумі 297 836,1 тис. грн., рівень виконання складає 96,8 відсотка. Міський бюджет недоодержав 9739,9 тис. грн., з них офіційних трансфертів – 1 078,2 тис. грн.

Надходження до спеціального фонду міського бюджету (без врахування міжбюджетних трансфертів) складають в сумі 42458,3 тис. грн., надійшло понад уточнений план 6033,9 тис. грн. Виконання складає

116,6 %. У порівнянні до аналогічного періоду минулого року надходження зросли на 317,1 тис. грн.

Таблиця 2.

**Загальні показники виконання міського бюджету м. Мукачєво
за 2013 рік за складовими доходами, тис. грн.***

Вид надходжень	План на 2013 р. з урахуванням змін	Фактично надійшло за 2013 р.	Відхилення (+, -)	% виконання плану
Власні і закріплені доходи загального фонду	123201,2	114539,5	-8661,7	93,0
Дотації	63441,4	63441,4	0,0	100,0
Субвенції	120933,4	119855,2	-1078,2	99,1
Доходи спеціального фонду (без трансфертів)	36424,4	42458,3	6033,9	116,6
Доходи спеціального фонду – трансферти	5442,9	3092,8	-2350,1	56,8
ВСЬОГО	349443,3	343387,3	-6056,0	98,3
в т.ч.				
Загальний фонд	307576,0	297836,1	-9739,9	96,8
Спеціальний фонд	41867,3	45551,1	3683,8	108,8

*Сформовано на основі даних звіту фінансового управління Мукачівського міськвиконкому про виконання міського бюджету м. Мукачєво за 2013 рік

З державного бюджету одержано субвенцію на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах на суму 2543,7 тис. грн. та субвенцію на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, що вироблялися, транспортувалися та постачалися населенню в сумі 302,0 тис. грн., з обласного бюджету одержано іншу субвенцію в сумі 247,1 тис. грн.

Таким чином, надходження по спеціальному фонду міського бюджету при уточненому плані 41867,3 тис. грн. виконані в сумі 45551,1 тис. грн., виконання складає 108,8 відсотка. Міський бюджет недоодержав до уточненого плану офіційних трансфертів в сумі 2350,1 тис. грн.

Загалом, надходження по загальному та спеціальному фондах міського бюджету м. Мукачєво склали в сумі 343387,3 тис. грн., при уточненому плані 349443,3 тис. грн. Рівень виконання за звітний період до уточненого плану складає 98,3 відсотка.

Варто відмітити, що саме податкові бюджетні надходження (до яких належать доходи від податків, зборів, інших обов'язкових платежів) є основним базисом бюджетних доходів. Частка податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів становить більше 50% [3]. Однак, враховуючи те, що кількість місцевих податків і зборів є незначною, а більша частина загальнодержавних податків перераховується до державного бюджету, то можна стверджувати, що податкові надходження, в контексті формування місцевих бюджетів, не в повній мірі виконують свою основну функцію – фіскальну.

Що ж стосується неподаткових доходів, то вони відіграють значно меншу роль у складі доходів місцевих бюджетів, ніж податкові. Загалом, частка

неподаткових надходжень коливається в середньому від 10% до 30%.

Залежно від видів та методів їх мобілізації вони об'єднуються в п'ять груп:

- 1) доходи від власності та підприємницької діяльності;
- 2) адміністративні збори і платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу;
- 3) надходження від штрафів та фінансових санкцій;
- 4) інші неподаткові надходження;
- 5) власні надходження бюджетних установ.

Іншим важливим дохідним джерелом місцевих бюджетів є доходи від операцій з капіталом. Це надходження до бюджету, що мобілізуються неподатковим методом.

Ще однією важливою складовою доходів бюджету є доходи від міжбюджетних трансфертів. До трансфертів відносяться кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з Державного бюджету місцевому бюджету, або з одного місцевого бюджету до іншого місцевого бюджету.

Згідно з БКУ, міжбюджетні трансферти поділяються на:

- дотації вирівнювання;
- субвенції;
- кошти, що передаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам та кошти, які передаються з одного місцевого бюджету іншому місцевому бюджету;
- інші дотації [1].

Слід відмітити, що, як дотація, так і субвенція є різновидами фінансової допомоги місцевим бюджетам з державного. Однак, на відміну від дотації, субвенція передбачає цільове використання коштів і підлягає поверненню до державного бюджету в разі

недотримання цієї умови.

Останнім часом, як свідчить практика, питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів має сталу тенденцію до зростання. Така ситуація в цілому є негативною і може свідчити про недостатній рівень автономності місцевих бюджетів та їх залежності від бюджетів вищого рівня [3].

Загалом, аналіз проблем формування місцевих бюджетів України, а також теорії та практики побудови багаторівневих бюджетних систем у країнах з ринковою економікою дозволяє зробити висновок, що існуюча система формування місцевих бюджетів має ряд серйозних недоліків:

- висока ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;
- низька частка закріплених доходів (податкових платежів) у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів;
- практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;
- відсутність єдиних та досить стабільних нормативів (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів [7].

В той же час, головною проблемою фінансового забезпечення органів місцевої влади є неефективне використання отриманих трансфертів на місцях, що, в свою чергу, негативно відбивається на соціально-економічному розвитку регіонів [2].

В цілому серед проблем у сфері формування місцевих бюджетів в Україні найбільш суттєвими, на нашу думку, є такі:

- нестабільність доходної бази;
- другорядність місцевих податків і зборів у порівнянні із загальнодержавними;
- недостатнє фінансування з державного бюджету;
- наявність місцевих податків, витрати на адміністрування яких перевищують надходження від них;
- невеликий перелік місцевих податків і зборів порівняно з іншими країнами;
- незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок, низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами та доповненнями від 02.03.2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
2. Войтович Т. Б. Основні проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні та шляхи їх подолання / Т. Б. Войтович // Стратегічні орієнтири. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com>.
3. Заюкова М. С. Проблеми формування надходжень до місцевих бюджетів / М. С. Заюкова, Т. І. Четверик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
4. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективною бюджетної системи України / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 3-12.
5. Панасюк Л. В. Удосконалення механізму формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з урахуванням світового досвіду / Л. В. Панасюк // Економіка та держава. – 2011. – №1. – С. 46-50.

Отже, для того, щоб місцеві бюджети насправді стали основою фінансової самостійності місцевої влади, потрібно здійснити комплекс взаємопов'язаних заходів. По-перше, необхідно поступово переходити до децентралізації державних фінансів. Головною умовою такої децентралізації є чіткий розподіл компетенції між органами центральної влади та органами регіонального та місцевого самоврядування. По-друге, потрібно надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки в мірі та адекватності виконуваних ними функцій.

Ще одним джерелом поповнення місцевих бюджетів могли б стати місцеві позики, але, на жаль, в Україні вони не набули належного поширення, притаманного європейським країнам [5].

Окрім цього, зазначимо, що важливою умовою вирішення проблеми зміцнення доходної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи. Обсяг цих доходів має бути достатнім для забезпечення функцій і обов'язків, які покладаються на той чи інший рівень влади.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, у випадку реалізації зазначених заходів та врахування досвіду економічно розвинених країн буде досягнуто певний ефект, який неодмінно сприятиме зміцненню фінансових основ діяльності органів місцевого самоврядування регіонів України, забезпечить стабільний соціально-економічний розвиток територій, а також приведе до підвищення рівня соціального захисту та добробуту громадян.

Крім того, впровадження в Україні складових системи формування доходів місцевих бюджетів, апробованих у практиці країн – членів Європейського Союзу, надасть можливість забезпечити оптимізацію бюджетних відносин з урахуванням специфічних потреб фінансування соціально – економічного розвитку територіально-адміністративних одиниць та стане запорукою успіху трансформаційних перетворень в економіці нашої країни.

6. Скиба Л. Доходи місцевих бюджетів у забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування / Л. Скиба // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 128-133.

7. Якубовська О. О. Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні / О. О. Якубовська, М. С. Вітренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

**Линтур Инна Владимировна, Байса Екатерина Юриевна, Гомонай Юлия Михаловна
НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

Статья посвящена изучению особенностей формирования доходной части местных бюджетов. Исследованы основные источники наполнения местных бюджетов, в том числе за счет налоговых и неналоговых поступлений, доходов от операций с капиталом и за счет межбюджетных трансфертов. Основное внимание обращено на определение недостатков и обоснование путей оптимизации доходов местных бюджетов в современных условиях. Выделены необходимые условия, в частности, создание многоканальной системы формирования бюджета, которые обеспечат финансовую самостоятельность органов местного самоуправления.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, налоговые и неналоговые поступления, трансферты, доходы от операций с капиталом, многоканальная система формирования бюджета, органы местного самоуправления.

**I. Lintur, K. Baysa, Y. Gomonay
FORMING LINES OPTIMIZATION OF LOCAL GOVERNMENT REVENUES**

This article is devoted to the study of features of the revenue for local budgets. The basic source of local budgets, including through tax and non-tax revenues, income from capital and through intergovernmental transfers has been investigated. Also, much attention is paid to the identification of weaknesses and areas of study optimization of the formation of local budgets in moderns environment. The author determined the necessary conditions, including the creation of multi-budgeting system that will ensure the financial autonomy of local governments.

Key words: local revenues, tax and non-tax revenues, transfers, income from capital transactions, multi-channel system of budgeting, local governments.

Одержано: 17.06.2014 р.

УДК 658.155.2:334.012.34

Нестерова Світлана Василівна,
*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПРИСВОЄННЯ ПРИБУТКУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ З КОЛЕКТИВНОЮ ФОРМОЮ ВЛАСНОСТІ**

У статті піднімаються проблеми, пов'язані із відчуженням працівників від привласнення додаткового продукту. Висвітлено переваги та недоліки функціонування підприємств з колективною формою власності за кордоном. Охарактеризовано організаційно-правові форми підприємств з колективною формою власності, що передбачено українським законодавством. Визначено основні пріоритети розподільчої політики в залежності від організаційно-правової форми підприємства.

Ключові слова: колективна власність, прибуток, розподіл прибутку, організаційно-правова форма господарювання, товариство.

ВСТУП

Постановка проблеми. Фундаментом, на якому ґрунтуються взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності, є право власності. Багатолітня практика відчуження працівника від засобів виробництва призвела до негативних наслідків як в економічному, так і соціально-політичному аспектах. Низький рівень життя широкого прошарку

населення зумовлений, не в останню чергу, деформацією прав власності, відокремлення тих, хто власною працею створює додатковий продукт, від кінцевого результату їхньої праці – прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання використання такого потужного інструменту мотивації, як отримання частини прибутку, завжди було в центрі уваги вчених-економістів. Проблема оцінки відносин власності в

6. Скиба Л. Доходи місцевих бюджетів у забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування / Л. Скиба // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 128-133.

7. Якубовська О. О. Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні / О. О. Якубовська, М. С. Вітренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

**Линтур Инна Владимировна, Байса Екатерина Юриевна, Гомонай Юлия Михаловна
НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

Статья посвящена изучению особенностей формирования доходной части местных бюджетов. Исследованы основные источники наполнения местных бюджетов, в том числе за счет налоговых и неналоговых поступлений, доходов от операций с капиталом и за счет межбюджетных трансфертов. Основное внимание обращено на определение недостатков и обоснование путей оптимизации доходов местных бюджетов в современных условиях. Выделены необходимые условия, в частности, создание многоканальной системы формирования бюджета, которые обеспечат финансовую самостоятельность органов местного самоуправления.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, налоговые и неналоговые поступления, трансферты, доходы от операций с капиталом, многоканальная система формирования бюджета, органы местного самоуправления.

**I. Lintur, K. Baysa, Y. Gomonay
FORMING LINES OPTIMIZATION OF LOCAL GOVERNMENT REVENUES**

This article is devoted to the study of features of the revenue for local budgets. The basic source of local budgets, including through tax and non-tax revenues, income from capital and through intergovernmental transfers has been investigated. Also, much attention is paid to the identification of weaknesses and areas of study optimization of the formation of local budgets in moderns environment. The author determined the necessary conditions, including the creation of multi-budgeting system that will ensure the financial autonomy of local governments.

Key words: local revenues, tax and non-tax revenues, transfers, income from capital transactions, multi-channel system of budgeting, local governments.

Одержано: 17.06.2014 р.

УДК 658.155.2:334.012.34

Нестерова Світлана Василівна,
*к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет*

**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПРИСВОЄННЯ ПРИБУТКУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ З КОЛЕКТИВНОЮ ФОРМОЮ ВЛАСНОСТІ**

У статті піднімаються проблеми, пов'язані із відчуженням працівників від привласнення додаткового продукту. Висвітлено переваги та недоліки функціонування підприємств з колективною формою власності за кордоном. Охарактеризовано організаційно-правові форми підприємств з колективною формою власності, що передбачено українським законодавством. Визначено основні пріоритети розподільчої політики в залежності від організаційно-правової форми підприємства.

Ключові слова: колективна власність, прибуток, розподіл прибутку, організаційно-правова форма господарювання, товариство.

ВСТУП

Постановка проблеми. Фундаментом, на якому ґрунтуються взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності, є право власності. Багатолітня практика відчуження працівника від засобів виробництва призвела до негативних наслідків як в економічному, так і соціально-політичному аспектах. Низький рівень життя широкого прошарку

населення зумовлений, не в останню чергу, деформацією прав власності, відокремлення тих, хто власною працею створює додатковий продукт, від кінцевого результату їхньої праці – прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання використання такого потужного інструменту мотивації, як отримання частини прибутку, завжди було в центрі уваги вчених-економістів. Проблема оцінки відносин власності в

умовах трансформаційної економіки в своїх роботах піднімали такі вчені, як Л. Лігоненко, В. Мокряк, О. Орлов, Н. Гриценко, І. Зятковський, Й. Петрович та багато ін. В той же час практичне застосування ідей, розробок та пропозицій науковців гальмується через недосконалість законодавства, небажання практиків зрозуміти важливість запровадження механізму залучення працівників до участі у розподілі прибутку. Досі залишається невизначеним організаційно-правовий режим функціонування підприємств із спільною власністю трудового колективу.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення досвіду систем управління прибутком у різних економічних системах, в яких колективна власність набула значного поширення, та визначення специфічних особливостей розподілу прибутку залежно від організаційно-правової форми суб'єкта колективної власності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основними аргументами, що їх висувують науковці на користь запровадження механізму наділення працівників власності через різноманітні механізми участі у прибутку, є такі: усвідомлення причетності до привласнення додаткового продукту підштовхує працівників до підвищення продуктивності праці, слугує міцним стимулом до підвищення якості праці; розширення акціонерної власності працівників допомагає розвитку малого бізнесу, придбання акцій працівниками – додатковий засіб фінансування підприємства в умовах обмеженого доступу до ринку капіталів; колективний статус власності компанії – серйозний захисний механізм проти загарбання, в особі своїх працівників підприємство отримує надійних та відданих інвесторів; усвідомлення «майнової» причетності результатів діяльності підприємства сприяє підвищенню професійного рівня найманих працівників та різкому скороченню плінності кадрів; робітники і службовці з більшим бажанням інвестують власні кошти у компанію, в якій вони мають змогу отримати інформацію про господарську діяльність.

Право власності є тим фундаментом, на якому ґрунтуються взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності. Проте, на превеликий жаль, приватизація як засіб формування ефективних персоніфікованих власників себе не виправдала. Замість організаційно-ринкового суспільства, що функціонує на засадах взаємодії приватної, колективної та державної форм власності, Україна отримала деперсоналізовану корпоративну модель, в якій інтереси працівників-співвласників враховуються далеко не в першу чергу. Не можна обійти стороною і інтереси молодого покоління, представники якого стали працівниками публічних або приватних акціонерних товариств після завершення процесу роздержавлення власності. Не будучи формальними власниками, вони залишаються носіями інтересів батьків, які своєю працею роками створювали суспільну вартість, яка тепер вважається приватною. Залучення таких працівників до участі у розподілі

прибутку через певний механізм наділення правом власності може стати потужним інструментом мотивації, що в умовах загострення зовнішньоекономічної конкуренції дасть позитивні наслідки як для діяльності конкретного підприємства, що функціонує на засадах колективної власності, так і для суспільства загалом, адже таким чином буде задіяний механізм соціально-майнового захисту населення України.

Відсутність вагомого заможного прошарку середнього класу опосередковано впливає і на обмеженість внутрішніх інвестиційних потоків. Саме капіталовкладення є рухомою силою економічного зростання, і в умовах, що склалися, акумуляція вільного капіталу з метою ефективного його використання могла б стати ефективним засобом «самолікування» вітчизняної економіки. Проте не слід забувати, що кінцевою метою інвестиційного процесу, спрямованого на розширене відтворення, є отримання додаткового продукту та, найголовніше, його присвоєння. По суті, це і є спонукальним мотивом здійснення інвестицій.

Можливість присвоєння додаткового продукту реалізується саме через право власності. Тому стан прав власності у державі є своєрідним індикатором дієвості економічних механізмів. Деформація привласнення додаткового продукту – основна перепона, об яку неминуче спіткнуться всі господарські реформи.

На жаль, неможливо штучно перенести досвід розвинених відносин власності на вітчизняне економіко-правове поле. Інституційно невідготовлений ґрунт політичного та економічного формату суспільства не дозволяє використати інструментальні форми забезпечення відносин власності [1].

Одна з актуальних задач, яка постає перед суспільством – задоволення інтересів широких верств населення, які де-юре стали власниками роздержавлених підприємств, проте де-факто залишаються ізольованими від реальної участі у механізмі розподілу прибутку.

Однією із причин такої ситуації є те, що в законодавстві України нечітко окреслено поняття «колективної власності». Законом України «Про власність» [2] було передбачено як право колективної власності, так і поняття колективного підприємства. З введенням в дію Господарського кодексу [3] організаційно-правова форма «колективного підприємства» перестала існувати, хоча ст. 63 ГК передбачено існування підприємства, «що діє на основі колективної власності» (п. 1 ст. 63). Такими підприємствами можуть виступати акціонерні товариства та господарські товариства. Закордонний досвід функціонування підприємств, де працівники являються власниками, показує, що запровадження механізмів наділення правом власності через застосування різноманітних механізмів розподілу прибутку може стати потужним інструментом підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, вирівнювання соціальних проблем у суспільстві.

Для того, щоб впровадження організаційно-правових форм господарювання на засадах колективної власності було ефективним, вважається доцільним звернутися до надбань ринкової економіки щодо пріоритетності тої чи іншої форми колективної власності в різних умовах. В цьому контексті корисним може виявитись досвід США, де функціонують чотири системи формування власності працівників. За першою передбачається придбання акцій працівниками підприємства в індивідуальному порядку без надання будь-яких податкових чи інших пільг. При цьому накопичення акцій відбувається повільно, отже в загальній кількості акцій, що перебувають у володінні найманих працівників, частка отриманих таким шляхом порівняно невелика – близько 5%.

За другим механізмом, акціонерні компанії запроваджують спеціальні програми, за якими стимулюють придбання працівниками акцій на заощадженні для цієї мети кошти, надаючи своїм працівникам знижки у розмірі 10-15% від ринкової вартості акцій. Таких акцій у загальній кількості акцій, що належать працівникам компаній, – 10-15%.

Третій різновид заохочення працівників – програми участі працюючих у майбутніх прибутках підприємства і преміювання акціями – різновид пенсійних програм, жодна з яких не користується кредитом. Компанії засновують пенсійні програми через довірчі юридичні особи (фонди), які створюються на основі внесків найманих працівників і внесків компанії на ту саму суму. Певна частина цих накопичень витрачається на придбання акцій компаній, які в подальшому реалізуються серед працівників.

Четвертий шлях – найбільш відомий та ефективний – запровадження програми створення акціонерної власності працівників ESOP (Employee Stock Ownership Plan), яка забезпечує 30% акцій, що перебувають у володінні працівників.

Причиною створення цієї програми стало загострення проблеми взаємовідносин між власниками корпорацій та найманими працівниками. Проголошеною метою створення підприємств із власністю працівників (Employee Stock Ownership Enterprises – ESOE) було створення, шляхом викупу акцій компаній, гарантованого пенсійного фонду для своїх співробітників. Кошти, які йшли на викуп акцій заради цієї мети, не оподатковувались. Згодом ідея була трансформована у програму ESOP, яка передбачала наділення працівників правами власності на підприємство, де вони працюють. Процедура передачі власності відбувалась таким чином: у корпораціях створювався спеціальний трастовий фонд, в який перераховувалась частина прибутку. Кошти трастового фонду спрямовувались на викуп на зовнішньому фондовому ринку акцій корпорацій, які згодом розподілялись між працівниками.

Програми продажу акцій робітникам у США почали розробляти ще в 50-60-ті роки, але лише із середини 70-х років становище змінилось – власність працівників починає зростати як в крупних, так і в дрібних компаніях. Згодом практика передачі власності працівникам поширилась практично у всіх

країнах із розвинутою економікою. Становище змінилось через створену систему податкових пільг підприємствам, що впроваджують ESOP та можливість використання стимулів розвитку вільної ринкової ініціативи завдяки об'єднанню інтересів компанії та її співробітників. Важливою причиною стало побоювання поглинання компаній конкурентами.

Основними аргументами на користь розширення прав власності працівників є такі:

- усвідомлення причетності до привласнення додаткового продукту підштовхує виробників до підвищення продуктивності праці, слугує міцним стимулом до поліпшення її якості;

- розширення акціонерної власності працівників допомагає розвитку малого бізнесу, придбання акцій працівниками – додатковий засіб фінансування підприємства в умовах обмеженого доступу до ринку капіталів;

- колективний статус власності компанії – серйозний захисний механізм проти загарбання – в особі своїх працівників підприємство отримує надійних та відданих інвесторів;

- усвідомлення «майнової» причетності результатів діяльності підприємства сприяє підвищенню професійного рівня найманих працівників та різкому скороченню плінності кадрів;

- робітники і службовці з більшою охотою інвестують власні кошти у компанію, в якій вони мають змогу отримати інформацію про господарську діяльність.

Але попри всі переваги, в економічних колах не стихають дискусії з приводу ефективності діяльності підприємств власності працівників. Вважається, що подібна форма власності виникає лише на перехідній стадії структурної перебудови промислового виробництва, коли назрівають певні виробничі конфлікти в межах взаємовідносин між капіталом і працею. Існує думка, що в них немає переваг перед іншими підприємствами, які б дозволили суттєво покращити фінансові показники. ESOE ізольовані від ринку капіталу, оскільки банки і зовнішні інвестори неохоче беруть на себе фінансування згаданих компаній. Це так звана «дилема інсайдерів», сутність якої полягає в тому, що необмежений контроль внутрішніх акціонерів над підприємством виключає можливість переконати зовнішніх інвесторів вкладати в дане підприємство кошти. Крім того, є небезпека, що власність працівників призведе до переливу капіталу з фондів накопичення до фондів споживання. Також зауважується, що на практиці з програмами ESOP часто пов'язуються пенсійні й соціальні виплати робітникам підприємства, що є не найкращим рішенням, оскільки пенсійне забезпечення людей не слід пов'язувати із курсом акцій, і, відповідно, з корпоративними правами [4].

Проте більшість економістів наполягають на думці, що підприємства власності працівників характеризуються кращими показниками продуктивності праці і прибутковості, і саме обмеженість джерел зовнішнього фінансування не дозволяє підприємству спрямовувати кошти на споживання, оскільки необхідність розвитку

виробництва усвідомлюється всіма працівниками. За даними досліджень, частка реінвестованого капіталу в підприємствах ESOP, як правило, досить висока. Типовим для підприємств, що впроваджують ESOP, є навіть зниження зарплати, яке, правда, не перевищує, як правило, 10% [12, с.72].

Отже, форма власності працівників є цілком придатною для впровадження її на вітчизняному ґрунті. Крім іншого, вона найбільш відповідає цілям приватизації і є найменш болісним шляхом передачі «народної» власності безпосереднім виробникам.

Зрозуміло, що механізм передачі власності може і повинен відрізнятись від існуючих схем, зокрема США, адже ґрунт взаємовідносин, на яких будуються відносини власності в Україні, суттєво відрізняються від початкових умов впровадження реформ у країнах із розвинутою економікою.

Проте, приєднуючись до думки про ефективність діяльності підприємств власності працівників, слід відмітити все ж таки той факт, що, попри всі переваги, така форма господарювання обмежує оптимальну макроекономічну динаміку – перелив капіталу, мобільність робочої сили, фінансові потоки. Отже, підприємства власності працівників повинні бути однією зі складових ринкового господарства.

Наступна перспективна організаційно-правова форма об'єднання капіталів – акціонерне товариство закритого типу, яке наразі віднесено до приватного акціонерного товариства. Необхідно відмітити, що за кордоном подібні підприємства розглядаються як компанії, чиї акції не представлені на фондовому ринку. Таким чином, запровадження «приватного акціонерного товариства» є даниною західній системі корпоративного права. І таких компаній значно більше, ніж акціонерних компаній відкритого (публічного) типу, але представляють вони переважно середнє та мале підприємництво. При цьому частка ринкового сегмента, який займають подібні форми господарювання, досить велика. В Німеччині, наприклад, 2,5 млн. малих і середніх компаній, 40% з яких – сімейні, забезпечують 2/3 ВВП [12, с. 73]. В США цей показник дещо менший, але також заслуговує уваги: близько 40% обсягу продаж припадає на компанії, акції яких не обертаються на ринку.

Поки що рано говорити про специфічні переваги або недоліки приватної форми акціонерного товариства. Популярність її у світі довела її беззаперечну життєздатність та ефективність, але при цьому їй притаманні ті ж самі недоліки, якими характеризуються підприємства власності працівників: обмеженість зовнішнього контролю і відчуженість від макроекономічної взаємодії ринку капіталу та фінансово-кредитного ринку.

Господарські товариства (товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне товариство і командитне товариство) є досить специфічним явищем. Загальним для них є те, що вони, як правило, обслуговують малий бізнес. Різна ступінь відповідальності за боргами підприємства зумовлює

поведінку господарських товариств на фінансовому ринку та стосунки з кредитними установами. Вітчизняна практика ще не набула достатнього досвіду, який би дозволив проаналізувати ефективність діяльності подібних форм господарювання. Необхідно відмітити й досить лаконічну нормативну базу, яка обумовлює створення і функціонування господарських товариств із різним ступенем відповідальності. Враховуючи, що партнерства займають значний обсяг ринку, необхідно приділити проблемі діяльності даної групи товариств окреме ґрунтовне дослідження.

Особливої уваги заслуговують виробничі кооперативи. Якщо пригадати, що сучасний етап розвитку підприємництва в Україні, який відноситься до середини 80-х років, почався саме з кооперативів [6], не зовсім зрозумілим виявляється зникнення цієї форми господарювання з економічної сцени, проте не з правового поля. Адже виокремлення цілої статті в Господарському кодексі свідчить про перспективи розвитку даної форми господарювання.

Кооператив – достатньо поширена форма господарської діяльності у Німеччині, Великій Британії, Іспанії. В цьому контексті доцільно пригадати беззаперечну ефективність функціонування знаменитої Мандрагонської кооперативної групи, яка включає в себе промислові підприємства, сільськогосподарські товариства, мережу супермаркетів, інвестиційний банк, страхову компанію, фірму з експортних операцій, технологічні, науково-дослідницькі та навчальні центри. Зрозуміло, що така всеохоплююча структура – це унікальний випадок, оскільки діяльність кооперативів спрямована, передусім, на обслуговування невеликого сектора ринку. Специфікою кооперативної форми власності є те, що вона з одного боку, безпосередньо об'єднує індивідуальний та колективний інтерес, а з іншого – протиставляє груповий інтерес іншим інтересам, і в цій якості вона споріднена з приватною власністю. В такому контексті кооперативна власність може виявитись носієм інтересів певної категорії населення, яке схиляється до групового ведення господарської діяльності у відокремленій структурній одиниці.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Існування підприємств із колективною власністю, в яких розподільча політика передбачає задоволення інтересів не тільки сторонніх інвесторів, але й трудового колективу, довело свою ефективність у багатьох країнах. Проте, проблема розподілу прибутку на підприємствах, які функціонують на засадах колективної форми власності, далеко не однозначна. І основне питання, яке належить вирішити, – які критерії використати для визначення персоніфікованої частки власності.

Перспективи подальших досліджень. Безумовно, схеми присвоєння додаткового продукту на мікрорівні для підприємств з колективною формою власності потребують подальшого аналізу і перевірки на ефективність використання в реальних економічних умовах. Що стосується проблем присвоєння на

макрорівні, необхідно, передусім, переглянути податкове законодавство, яке, по суті, придушує підприємницький потенціал країни і сприяє відчуженню виробника від результатів своєї роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Березянюк Т. В. Корпоративне управління як індикатор інституціональних змін в економіках перехідного періоду / Т. В. Березянюк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 36-43.
2. Про власність: Закон України № 697-ХІІ від 07.02.1991, редакція від 20.06.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=697-12>.
3. Господарський кодекс України: документ №436-ІV від 16.01.2003, редакція від 15.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
4. Васильченко Н. В. Особливості акціонування сільськогосподарських підприємств / Н.В.Васильченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2 (56). – С. 148-153.
5. Гриценко Н. В. Світовий досвід реструктуризації підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 67-72.
6. Задольський А. М. Приватизація і колективне підприємство: нові підходи до аналітичної роботи / А. М. Задольський // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1996. – №10. – С. 16-19.
7. Зятковський І. В. Оцінка ефективності власності в умовах трансформації економіки / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 129-143.
8. Лігоненко Л. О. Дивідендна політика підприємства: Навч. посіб./ Л. О. Лігоненко, Л. В.Клоченок, Н. В. Юрчук. – К: Київський державний торговельно-економічний університет, 2000 р. – 67 с.
9. Мокряк В. Взаємозв'язки відносин власності та господарської влади в умовах організаційного підприємства / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2011. – №2. – С. 38-48.
10. Мухин В. И. Народные предприятия – ключ к возрождению России: Итоги круглого стола / В. И. Мухин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chartaev.narod.ru/klych.htm>.
11. Петрович Й. М. Економіка підприємства / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів; за ред. Й. М. Петровича. – Львів: «Новий світ – 2000», 2004. – 680 с.
12. Уилкенс Дж. Приватизация по-американски: Опыт компании Polaroid / Дж. Уилкенс // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – №1. – С. 72-75.

Нестерова Светлана Васильевна

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ПРИСВОЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С КОЛЛЕКТИВНОЙ ФОРМОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье поднимаются проблемы, связанные с отчуждением работников от присвоения прибавочного продукта. Освещены преимущества и недостатки функционирования предприятий с коллективной формой собственности за рубежом. Охарактеризованы организационно-правовые формы предприятий с коллективной формой собственности, предусмотренные украинским законодательством. Определены основные приоритеты распределительной политики в зависимости от организационно-правовой формы предприятия.

Ключевые слова: коллективная собственность, прибыль, распределение прибыли, организационно-правовая форма хозяйствования, товарищество.

S. Nesterova

THE ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF PROFITS APPROPRIATION ON THE COMPANY WITH THE COLLECTIVE OWNERSHIP

The article highlights the problems associated with exclusion of workers from the appropriation of the surplus product. The advantages and disadvantages of the operation of enterprises with collective ownership abroad have been outlined. The characteristic of legal forms of enterprises with collective ownership, as provided by Ukrainian legislation have been characterized. The main priorities of the distributional policy depending on the legal form of the company have been defined.

Key words: collective ownership, profit, profit-sharing, organizational and legal forms of business, company.

Одержано: 14.06.2014 р.

Плиса Володимир Йосипович,
к.е.н., професор, професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
декан фінансово-економічного факультету
Інституту післядипломної освіти та доуніверситетської підготовки,
Львівський національний університет ім. Івана Франка

СТРАТЕГІЯ ПОСТКРИЗОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Незважаючи на значну кількість слушних пропозицій та узагальнень щодо різних аспектів вдосконалення концепції посткризового розвитку страхового ринку, поки що немає системних комплексних досліджень проблем формування стратегії модернізації страхового ринку України, які поставили б цей процес на міцний теоретичний ґрунт і сформулювали методологічні засади розробки державної стратегії розвитку страхової системи в Україні.

Вибір шляху посткризового розвитку страхового ринку може розгортатися у формі кількох сценаріїв, що відповідають за своїм змістом сподіванням тих чи інших груп суб'єктів національної страхової системи. Найбільшої уваги заслуговує стратегія модернізації страхового ринку. Суть цієї стратегії полягає в орієнтації страхового ринку та його структур на удосконалення, прогрес, розробку та реалізацію нових цілей, пріоритетів.

Ключові слова: страховий ринок, страховик, страхувальник, цілі розвитку, стратегія розвитку, модернізація.

ВСТУП

Постановка проблеми. Страховий ринок вирішує проблеми страхувальників шляхом захисту їх майнових інтересів від різноманітних стихійних лих та інших непередбачуваних, випадкових за своєю природою надзвичайних подій. Будучи джерелом довгострокових інвестицій, страховий ринок допомагає державі фінансувати витрати з відшкодування збитків фізичним і юридичним особам.

Якість страхового ринку визначається його роллю, місцем та функціями в соціально-економічній системі. Якісну та кількісну визначеність цього ринку не можна розкрити, обмежуючись його рівнем. Страховий ринок формується і розвивається не сам по собі, він значною мірою детермінований умовами й закономірностями, що знаходяться поза ним, виступає в ролі фінансового стабілізатора, який дає змогу суспільству компенсувати збитки, що настають внаслідок непередбачуваних випадкових подій.

Виступаючи відносно самостійною ланкою, частиною макроекономіки, страховий ринок у процесі свого становлення зазнав впливу широкого спектру економічних, організаційних, інституційних та інших чинників. Формуючи стратегії розвитку страхового ринку, важливо повно врахувати вплив історично неухильно наростаючих процесів соціалізації, екологізації та гуманізації економічного життя. Тільки такий підхід дасть змогу сформувати цивілізований страховий ринок та забезпечити його стійкий та динамічний розвиток.

Становлення системи страхових відносин, формування інституційних механізмів страхового захисту, адекватних глобальним змінам, що відбуваються в світовій господарській системі, вимагає розробки концепції модернізаційного розвитку національного страхового ринку, з урахуванням розширення різноманіття елементів й зв'язків, функцій і структур, організацій та інституцій страхового ринку,

тенденцій розвитку національних фінансових операторів в умовах глобалізації страхового простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження процесів розвитку суспільства та визначення місця теорії модернізації в соціологічному дискурсі здійснили Д. Рітцер, С. Леш, Г. Роз, Б. Вітрок, П. Берк та ін.

Вагомий внесок у формування методології розроблення стратегій соціально-економічного розвитку країн зробили Л. Бальцеревич, Л. Гурвіц, Е. Денісон, Є. Домар, Дж. Коммонс, Р. Майерсон, Дж. Маршалл, Е. Маскін, Е. Хансен, Р. Харрод, Д. Хікс, І. Свенніс, Р. Солоу, Я. Тінберген, Б. Уолл й інші.

Проблеми модернізації соціально-економічних систем розглядали в своїх працях А. Аузан, М. Аокі, А. Грейфа, У. Даффі, Т. Купманс, Дж. Монтіас, Е. Нойбергер, В. Полтерович, В. Тамбовцев, А. Шастітко та інші.

Проблемам розвитку страхового ринку присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Базилевич, В. Баранова, О. Барановський, В. Берг, А. Вагнер, Н. Внукова, К. Воблий, О. Вовчак, О. Гаманкова, Дж. Глаубер, М. Жилкіна, О. Заруба, М. Клапків, С. Маккі, А. Манес, М. Міранда, М. Мних, П. Мюллер, В. Нордхаус, С. Осадець, З. Плиса, К. Пфайффер, В. Райхер, Л. Рейтман, М. Ротшильд, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, В. Фурман, У. Хаасен, Р. Холлі, С. Юрій та низка інших.

Постановка завдання. Незважаючи на значну кількість слушних пропозицій та узагальнень щодо різних аспектів вдосконалення концепції розвитку страхового ринку, поки що немає системних комплексних досліджень проблем формування стратегії посткризової модернізації страхового ринку України, які поставили б цей процес на міцний теоретичний ґрунт і сформулювали методологічні засади розробки державної стратегії розвитку страхової системи в Україні у посткризовий період.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У посткризовий період страховикам і страхувальникам прийдеться вибудувати відносини на нових умовах. Це зумовлює необхідність дослідження перспектив розвитку страхового ринку України, правильного вибору орієнтирів його розвитку й визначення потенціалу зростання. Усе це вимагає теоретичного обґрунтування і вирішення комплексу проблем, пов'язаних з розробленням наукових підходів й практичною переоцінкою стратегії розвитку страхового ринку України в посткризовій перспективі.

Враховуючи сутнісні характеристики поняття «модернізація» в науковому дискурсі, зазначимо, що специфіка його формулювання визначена обраними теоретичними підходами та конкретними дослідницькими завданнями. Опрацювання рефлексії щодо наукової термінології з позицій економічного розвитку дало підстави визначити модернізацію як творчо-перетворюючу функцію розвитку, що характеризує орієнтацію суспільства та його структур на удосконалення, прогрес, розробку та реалізацію нових цілей, пріоритетів, стратегій.

У 2013 році частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 2,0%; водночас, частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП – 1,5%. У порівнянні з 2012 роком на 7153,7 млн. грн. (33,3%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 1273,9 млн. грн. (6,3%). Основним фактором зростання валових страхових премій, у порівнянні з 2012 роком, стало збільшення обсягу внутрішнього перестраховування на 5879,6 млн. грн. (5,8 разів). Разом з цим, питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2013 рік становила 75,2%, що на 19,1 в. п. менше в порівнянні з відповідним періодом 2012 року. Основними змінами за видами страхування, що вплинули на це, було зростання чистих страхових премій з таких видів страхування як: страхування життя (збільшення чистих страхових премій на 667 млн. грн. (36,9%)); добровільне особисте страхування (збільшення чистих страхових премій на 441,3 млн. грн. (15,4%)); страхування фінансових ризиків (збільшення чистих страхових премій на 302,9 млн. грн. (14,4%)).

Рівень валових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року (23,9%) зменшився на 7,7 в. п. та становив 16,2%. Таке падіння відбулося за рахунок зменшення обсягу валових страхових виплат на 9,7 в. п. при збільшенні на 33,3% надходжень валових страхових платежів.

Обсяг чистих страхових виплат зменшився на 8,1%. У структурі зазначеного показника відбулися значні зміни в розрізі видів страхування: у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року приріст страхових виплат відбувся за такими видами страхування: страхування життя (81,7%), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (12,1%), при цьому зменшилися чисті страхові виплати зі страхування фінансових ризиків (79,6%), страхування майна (65,6%), страхування від вогневих ризиків та ризиків

стихійних явищ (51,7%), страхування кредитів (39,7%).

Чисті страхові виплати з автострахування зазнали невеликих змін (температура приросту – 3,3%).

Страхові резерви станом на 31.12.2013 зросли на 14,8% у порівнянні з аналогічною датою 2012 року, що пояснюється істотним збільшенням надходжень валових страхових платежів.

Також, у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року зросли такі показники, як загальні активи страховиків, обсяг сплачених статутних капіталів (так, станом на 31.12.2013 їх приріст становив 18,1% та 4,5% відповідно). Разом з цим, активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, зменшилися на 22,4%.

Приріст загальних активів страховиків у обсязі 18,1% у порівнянні з аналогічною датою 2012 року частково пояснюється тим, що до загального обсягу активів, у зв'язку зі змінами звітних форм для страховиків, стали включатися частки перестраховиків у страхових резервах у обсязі 3 052,8 млн. грн., яка до цього не збільшувала величини активів страховиків.

Зменшення активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, обумовлене, в першу чергу, зменшенням обсягів акцій на 40,3% (з 29,9 млрд. грн. станом на 31.12.2012 р. до 17,8 млрд. грн. станом на 31.12.2013 р.), які складають близько 47% зазначених активів. Також зменшення спостерігається по таким видам активів, як облігації (на 48,5%), нерухоме майно (на 7,9%), цінні папери, що емітує держава (на 9,8%). При цьому збільшилися активи у грошових коштах на поточних рахунках (на 15,6%), банківські вклади (депозити) (на 6,3%), права вимоги до перестраховиків (на 59,5%).

Станом на 31.12.2013 р. у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року структура активів дозволених категорій, які використовують страховики для представлення коштів страхових резервів, суттєво не змінилася.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 1.

Кількість страхових компаній станом на 31.12.2013 становила 407, з яких 62 страхові компанії зі страхування життя (страхові компанії «Life») та 345 страхових компаній, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя (страхові компанії «non-Life»).

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків від страхувальників та перестраховальників, становили 28661,9 млн. грн., з яких: 10267,5 млн. грн. (35,8%), що надійшли від фізичних осіб; 18394,4 млн. грн. (64,2%), що надійшли від юридичних осіб. Сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 26185,2 млн. грн. (або 91,4% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 2476,7 млн. грн. (або 8,6% від загальної суми страхових премій). Чисті страхові премії за 2013 рік становили 21551,4 млн. грн., що становило 75,2% від валових страхових премій.

Обсяги валових страхових премій за 2013 рік зросли порівняно з 2012 роком на 33,3%, з 2011 роком

– на 26,3%. Найбільший ріст валових страхових премій відбувся у I кварталі 2013 року на 30,6 % порівняно з IV кварталом 2012 року (у IV кварталі 2012 року валові страхові премії становили 6263,2 млн. грн.). Зростання валових страхових премій у 2013 році порівняно з 2012 роком відбулось переважно за рахунок збільшення обсягів внутрішнього перестраховання – до 7110,4 млн. грн. (2012 р. – 1230,8 млн. грн.). При цьому чисті

страхові премії зросли на 6,3% порівняно з 2012 роком, та на 19,9% порівняно з 2011 роком.

Незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,2% – акумулюють 200 страхових компаній «non-Life» (58,0% всіх страхових компаній «non-Life») та 98,3% – 20 страхових компаній «Life» (32,3% всіх страхових компаній «Life»).

Таблиця 1.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

Показник	2011	2012	2013	Темпи приросту	
				2012/2011	2013/2012
				%	%
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:					
зі страховальниками-фізичними особами	30224,5	35204,8	87328,5	16,5	148,1
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	26418,7	29782,3	80345,0	12,7	169,8
587768,0	142952,0	97952,0	-75,7	-31,5	
Страхова діяльність, млн. грн.					
Валові страхові премії, у тому числі:	22693,5	21508,2	28661,9	-5,2	33,3
зі страхування життя	1346,4	1809,5	2476,7	34,4	36,9
Валові страхові виплати, у тому числі:	4864,0	5151,0	4651,8	5,9	-9,7
зі страхування життя	70,6	82,1	149,2	16,3	81,7
Рівень валових виплат, %	21,4%	23,9%	16,2%	-	-
Чисті страхові премії	17970,0	20277,5	21551,4	12,8	6,3
Чисті страхові виплати	4699,2	4970,0	4566,6	5,8	-8,1
Рівень чистих виплат, %	26,2%	24,5%	21,2%	-	-
Перестраховання, млн. грн.					
Сплачено на перестраховання, у тому числі:	5906,2	2522,8	8744,8	-57,3	246,6
перестраховикам-резидентам	4723,5	1230,8	7110,4	-73,9	477,7
перестраховикам-нерезидентам	1182,7	1292,0	1634,4	9,2	26,5
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	731,6	537,8	486,7	-26,5	-9,5
перестраховиками-резидентами	164,8	181,1	85,2	9,9	-53,0
перестраховиками-нерезидентами	566,8	356,7	401,5	-37,1	12,6
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	429,1	275,4*	324,0	-35,8*	17,6
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	578,0	15,9*	27,4	-97,3*	72,3
Страхові резерви, млн. грн.					
Обсяг сформованих страхових резервів	11179,3	12577,6	14435,7	12,5	14,8
резерви зі страхування життя	2663,8	3222,6	3845,8	21,0	19,3
технічні резерви	8515,5	9355,0	10589,9	9,9	13,2
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	48122,7	56224,7	66387,5	16,8	18,1
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	28642,4	48831,5	37914,0	70,5	-22,4
Обсяг сплачених статутних капіталів	14091,8	14579,0	15232,5	3,5	4,5

*Показник перераховано у 2013 році

Джерело: Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік.

http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/sk_4kv_2011.pdf;

Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік.

http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf;

Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

Кількість страхових компаній у 2011-2013 рр.

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2011	Станом на 31.12.2012	Зміни у 2013 році		Станом на 31.12.2013
			внесено інформацію	виключено інформацію	
Загальна кількість	442	414	9	16	407
в т.ч. страхові компанії «non-Life»	378	352	8	15	345
в т.ч. страхові компанії «Life»	64	62	1	1	62

Джерело: Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік.

http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/sk_4kv_2011.pdf;

Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік.

http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf; Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2013 представлена в таблиці 3.

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля-Гіршмана (ННІ) склав 1222,15 (у 2012 році – 1036,48), по ринку ризикових видів страхування становив 188,92 (у 2012 році – 170,38). В цілому по страховому ринку

Індекс Герфіндаля-Гіршмана склав 166,81 (у 2012 році – 150,25).

Дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (ННІ в 5 разів менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Таблиця 3.

Концентрація страхового ринку за 2013 рік (страхування «non-Life»)

Перші (Тор)	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховувальників
Тор 3	1 279,3	51,7	3 539,8	13,5	1
Тор 10	2 252,1	90,9	8 030,9	30,7	2
Тор 20	2 434,1	98,3	13 167,1	50,3	5
Тор 50	2 476,7	100	20 292,2	77,5	7
Тор 100	x	x	24 128,5	92,1	12
Тор 200	x	x	25 984,9	99,2	17
Всього по ринку	2 476,7	100	26 185,2	100	24

Джерело: Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік.

http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

Страхові премії за видами страхування за 2012-2013 рр. (обсяги, структура та темпи приросту) наведено в таблиці 4.

Структура валових та чистих страхових премій за 2012-2013 рр. представлена в таблиці 5.

У структурі чистих страхових премій станом на 31.12.2013 найбільша питома вага належала: автострахованню – 5982,2 млн. грн. (або 27,8%) (станом на 31.12.2012 даний показник становив 5 938,2 млн. грн. (або 29,3%)); страхування майна – 2489,7 млн. грн. (або 11,6%) (станом на 31.12.2012 – 2606,6 млн. грн. (або 12,9%)); страхуванню фінансових ризиків – 2401,3 млн. грн. (або 11,1%) (станом на 31.12.2012 – 2098,4 млн. грн. (або 10,3%)); страхування від вогневих ризиків – 1649,3 млн. грн. (або 7,7%) (станом на 31.12.2012 – 1830,1 млн. грн. (або 9,0%)); страхуванню життя – 2476,5 млн. грн. (або 11,5%) (станом на 31.12.2012 – 1809,5 млн. грн. (або 8,9%)); медичному страхуванню – 1395,7 млн. грн. (або 6,5%) (станом на 31.12.2012 – 1280,1 млн. грн. (або 6,3%)).

Розмір валових страхових виплат за 2013 рік становив 4651,6 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 4502,6 млн. грн. (або 96,8%), зі страхування життя – 149,2

млн. грн. (або 3,2%). Валові страхові виплати за 2013 рік зменшилися на 9,7% (до 4651,8 млн. грн.) порівняно з 2012 роком, чисті страхові виплати зменшилися на 8,1% і становили 4566,6 млн. грн.

Спад обсягів валових та чистих страхових виплат у 2013 році порівняно з 2012 роком відбувся за рахунок таких видів страхування, як страхування фінансових ризиків (спад на 78,9% та 79,6% відповідно), страхування майна (спад на 66,1% та 65,6% відповідно), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (спад на 51,5% та 51,7% відповідно) та страхування кредитів (спад на 39,7%). Разом з тим, порівняно з 2012 роком, збільшились обсяги валових та чистих страхових виплат по страхуванню життя на 81,7 %, по медичному страхуванню (безперервне страхування здоров'я) на 12,1%.

У структурі чистих страхових виплат станом на 31.12.2013 найбільша питома вага страхових виплат припадала на: автострахованню – 57,9 % (або 2559,6 млн. грн.) (станом на 31.12.2012 даний показник становив 2478,5 млн. грн. або 50%); частку медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) – 22,9% або 1010,1 млн. грн. (станом на 31.12.2012 –

900,8 млн. грн. або 18%).

Таблиця 4.

Страхові премії за видами страхування за 2012 - 2013 рр. (обсяги, структура та темпи приросту)

Види страхування	Страхові премії, млн. грн.				Структура страхових премій				Темпи приросту страхових премій	
	Валові		Чисті		Структура валових страхових премій		Структура чистих страхових премій		валових премій	чистих премій
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2013/2012	
Страховання життя	1809,5	2476,7	1809,5	2476,5	8,4%	8,6%	8,9%	11,5%	36,9%	36,9%
Види страхування, інші, ніж страхування життя, у тому числі:	19698,7	26185,1	18468,0	19074,9	91,6%	91,4%	91,1%	88,5%	32,9%	3,3%
Добровільне особисте страхування	2791,8	3627,1	2670,7	3082,0	13,0%	12,7%	13,2%	14,3%	29,9%	15,4%
Добровільне майнове страхування	12253,6	16961,3	11360,1	11488,8	57,0%	59,2%	56,0%	53,3%	38,4%	1,1%
- в тому числі страхування фінансових ризиків	2263,0	3857,6	2098,4	2401,3	10,5%	13,5%	10,3%	11,1%	70,5%	14,4%
Добровільне страхування відповідальності	1113,4	1933,5	1032,7	1132,4	5,2%	6,7%	5,1%	5,3%	73,7%	9,7%
Недержавне обов'язкове страхування	3540,0	3663,2	3404,5	3371,7	16,5%	12,8%	16,8%	15,6%	3,5%	-1,0%
- в тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	2752,7	2934,1	2 695,1	2711,8	12,8%	10,2%	13,3%	12,6%	6,6%	0,6%
Державне обов'язкове страхування	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ВСЬОГО (всі види страхування)	21508,2	28661,8	20277,5	21551,4	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	33,3%	6,3%

Джерело: Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf; Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) станом на 31.12.2013 становив 16,2%, що на 7,7 в. п. менше проти відповідного показника 2012 року та на 5,2 в. п. проти показника 2011 року.

Рівень чистих страхових виплат (відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій) протягом 2012-2013 років демонструє поступове зменшення. Так, протягом 2013 року рівень чистих страхових виплат зменшився на 3,3 в. п. та станом на 31.12.2013 становив 21,2%, за 2012 рік рівень зменшився на 1,7 в. п. (станом на 31.12.2012 – 24,5%, станом на 31.12.2011 – 26,2%).

Високий рівень валових та чистих страхових виплат (більше 20%) спостерігався за такими видами страхування: добровільне особисте страхування – 34,6% та 40,6% відповідно, недержавне обов'язкове страхування – 31,3% та 33,5% відповідно.

У 2013 році українські страховики (цеденти, перестраховальники) за договорами перестраховання ризиків сплатили часток страхових премій 8744,8 млн. грн. (за 2012 р. – 2522,8 млн. грн.), з яких: перестраховикам-нерезидентам – 1634,4 млн. грн. темп росту порівняно з 2012 року становить 26,5 % (за 2012 р. – 1292,0 млн. грн.); перестраховикам-резидентам –

7110,4 млн. грн., що у 5,8 разів більше порівняно з відповідним показником 2012 року (за 2012 р. – 1230,8 млн. грн.). Загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками, становила 486,7 млн. грн. (за 2012 р. – 537,8 млн. грн.), в тому числі компенсовано: перестраховиками-нерезидентами – 401,5 млн. грн. (за 2012 р. – 356,7 млн. грн.); перестраховиками-резидентами – 85,2 млн. грн. (за 2012 р. – 181,1 млн. грн.).

У структурі вихідного перестраховання станом на 31.12.2013 було найбільше сплачено часток страхових премій за такими видами страхування: страхування майна – 1804,8 млн. грн. або 20,6% (станом на 31.12.2012 – 529,8 млн. грн. або 21,0%); страхування фінансових ризиків – 1632,6 млн. грн. або 18,7% (станом на 31.12.2012 – 280,4 млн. грн. або 11,1%); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1281,7 млн. грн. або 13% (станом на 31.12.2012 – 309,8 млн. грн. або 12,3%); страхування відповідальності перед третіми особами – 974,5 млн. грн. або 11,1% (станом на 31.12.2012 – 256,4 млн. грн. або 10,2%).

Співвідношення вихідного перестраховання до валових страхових премій станом на 31.12.2013 становила 30,5%, що майже у три рази перевищує

аналогічний показник минулого року та на 4,5 в. п. 11,7%, станом на 31.12.2011 – 26,0%).
 більше показника 2011 року (станом на 31.12.2012 –

Таблиця 5.

Структура валових та чистих страхових премій за 2012-2013 рр.

Види страхування	Страхові премії		Страхові премії		Темпи приросту страхових премій	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	валових премій	чистих премій
	2012		2013		2013/2012	
	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	%	%
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	6252,1	5938,2	6669,3	5982,2	6,7%	0,7%
Страховання майна	2821,9	2606,6	3769,2	2489,7	33,6%	-4,5%
Страховання фінансових ризиків	2263,0	2098,4	3857,6	2401,3	70,5%	14,4%
Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1939,4	1830,1	2780,4	1649,3	43,4%	-9,9%
Страховання життя	1809,5	1809,5	2 476,7	2476,5	36,9%	36,9%
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1322,1	1280,1	1487,5	1395,7	12,5%	9,0%
Страховання вантажів та багажу	1060,2	948,7	1523,4	965,7	43,7%	1,8%
Страховання відповідальності перед третіми особами	1012,2	940,3	1817,2	1033,9	79,5%	10,0%
Страховання від нещасних випадків	826,6	756,4	1431,3	990,9	73,2%	31,0%
Страховання кредитів	518,3	498,0	1026,0	684,0	98,0%	37,3%
Страховання медичних витрат	324,9	317,9	334,7	323,4	3,0%	1,7%
Авіаційне страхування	309,8	255,3	238,9	223,6	-22,9%	-12,4%
Страховання від нещасних випадків на транспорті	157,8	148,7	174,5	154,3	10,6%	3,8%
Інші види страхування	890,4	849,3	1075,1	780,9	20,7%	-8,1%
Всього	21508,2	20277,5	28661,8	21551,4	33,3%	6,3%

Джерело: Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf; Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.

Станом на 31.12.2013 обсяг загальних активів страховиків становив 66387,5 млн. грн., що на 18,1% більше в порівнянні з відповідним показником станом на 31.12.2012 (обсяг загальних активів станом на 31.12.2012 становив 56224,7 млн. грн.).

Величина активів, визначених відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», зменшилась в порівнянні з кінцем 2012 року на 10917,5 млн. грн. або на 22,4% та склали 57,1% загальних активів страховиків (станом на 31.12.2012 активи, визначені по статті 31 Закону України «Про страхування» становили 48831,5 млн. грн., станом на 31.12.2013 – 37914,0 млн. грн.). При цьому, зменшення спостерігалися по семи з тринадцяти категорій активів, визначених відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів.

Структура активів страхових компаній, визначених відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів станом на 31.12.2013 у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2012 мала такі зміни: на

12030,9 млн. грн. (або на 40,3%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і склав 17834,3 млн. грн. (або 47,0% від загального обсягу активів проти 61,2% станом на 31.12.2012); на 711,4 млн. грн. (або на 48,5%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення облігаціями, і склав 755,6 млн. грн. (або 2,0% від загального обсягу активів); на 1133,1 млн. грн. (або на 59,5%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 3038,5 млн. грн. (або 8% від загального обсягу активів проти 3,9% станом на 31.12.2012); на 550,3 млн. грн. (або на 6,3%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладками (депозитами), і становив 9296,4 млн. грн. (або 24,5% від загального обсягу активів проти 17,9% станом на 31.12.2012); на 295,4 млн. грн. (або на 15,6%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 2184,7 млн. грн. (або 5,8% від загального обсягу активів проти 3,9% станом на 31.12.2012). При цьому, обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на

поточних рахунках в іноземній валюті зменшився на 22,1 млн. грн. (або на 12,1%) і становить 159,8 млн. грн. проти 181,9 млн. грн. станом на 31.12.2012.

При зменшенні загальної величини активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів на 22,4%, обсяг активів, які використано з метою представлення коштів страхових резервів збільшився на 14,9% (або 1949,6 млн. грн.) та склав 15022,2 млн. грн. (або 39,6% загальної величини активів). При цьому, страховими компаніями сформовано страхових резервів на 14435,7 млн. грн., що на 14,8 %, або на 1858,1 млн. грн. більше порівняно з початком 2013 року.

У структурі активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя, станом на 31.12.2013 у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2012 відбулися такі зміни: на 731,3 млн. грн. (або на 46,5%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 2302,9 млн. грн. (або 15,3% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 510,7 млн. грн. (або на 46,1%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 1618,1 млн. грн. (або 10,8% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 342,0 млн. грн. (або на 5,9%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами), і становив 6092,6 млн. грн. (або 40,6% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 255,6 млн. грн. (або на 19,5%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 1567,0 млн. грн. (або 10,4% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 7,1 млн. грн. (або на 31,5%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими металами і становив 15,5 млн. грн.

Розподіл резервів на категорії «технічні резерви» та «резерви зі страхування життя» станом на 31.12.2013 майже не змінився порівняно з 31.12.2012.

У структурі активів, якими представлені технічні резерви, станом на 31.12.2013 у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2012 відбулися такі зміни: на 732,8 млн. грн. (або на 49,4%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 2216,9 млн. грн. (або 20,0% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви); на 337,4 млн. грн. (або на 33,3%) збільшився обсяг коштів, дозволених для представлення акціями, і становив 1349,8 млн. грн. (або 12,2% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви); на 225,9 млн. грн. (або на 5,1%) збільшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 4690,2 млн. грн. (або 42,2% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви). При цьому, обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами) в іноземній валюті зменшився на 121,5 млн. грн. (або на

21,8%) і становить 437,0 млн. грн. проти 558,5 млн. грн. станом на 31.12.2012; на 218,1 млн. грн. (або на 18,4%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 1404,5 млн. грн. (або 12,7% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви). При цьому, обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках в іноземній валюті зменшився на 9,2 млн. грн. (або на 13,7%) і становить 58,0 млн. грн. проти 67,2 млн. грн. станом на 31.12.2012; на 297,2 млн. грн. (або на 35,8%) зменшився обсяг коштів, вкладених у цінні папери, що емітує держава, і склав 532,3 млн. грн. (або 4,8% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви) проти 829,5 млн. грн. станом на 31.12.2012.

У структурі активів, якими представлені резерви зі страхування життя, станом на 31.12.2013 у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2012 відбулися такі зміни: на 341,8 млн. грн. (або на 25,5%) збільшився обсяг коштів, вкладених у цінні папери, що емітує держава, і становив 1680,7 млн. грн. (або 42,9% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя); на 173,2 млн. грн. (або на 182,1%) збільшився обсяг коштів, вкладених в акції, і становив 268,3 млн. грн. (або 6,8% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя) проти 95,1 млн. грн. станом на 31.12.2012; на 116,1 млн. грн. (або на 9,0%) збільшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 1402,4 млн. грн. (або 35,8% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя); на 10,0 млн. грн. (або на 6,8%) та на 6,9 млн. грн. (або на 34,5%) зменшився обсяг активів, представлених у нерухомому майні та банківськими металами відповідно, і становили 136,9 млн. грн. та 13,1 млн. грн. відповідно.

Стратегія модернізації страхового ринку повинна передбачати: розширення конкуренції на страховому ринку; формування ефективної страхової політики; налагодження взаємодії страхового підприємництва, держави та суспільства; вагомий вплив держави; підвищення якості інститутів (незалежність і невідкупність суддів, зниження рівня корупції, зміцнення законності, поліпшення якості державного управління); забезпечення високого рівня людського капіталу; створення інноваційної економіки.

Таким чином, сфера інтересів достатньо широка, але існує низка принципових розбіжностей щодо можливих термінів і раціональних методів вирішення цих задач. Перш за все розбіжності виникають у зв'язку з питанням про те, чи повинна стратегія модернізації спиратися в першу чергу на методи і інструменти стимулювання економічного зростання, або слід зосередити зусилля на вдосконаленні інститутів.

Прихильники «інституційної модернізації страхового ринку» вважають, що втручання некваліфікованої і корумпованої бюрократії може тільки нашкодити страховій системі. На їхню думку необхідно проводити інституційні реформи, направлені на поліпшення державного регулювання,

придушення корупції, усунення адміністративних бар'єрів, вдосконалення людського капіталу тощо. Якщо ці задачі будуть вирішені хоч би частково, то страховий ринок в основному сам спроможний вирішити завдання швидкого зростання. А у разі труднощів йому допоможе кваліфікована та чесна держава.

Прихильники «проектного підходу» відзначають, що в умовах низької ефективності національної економіки зусилля зі створення ринкових інститутів низько результативні. Самі ж інститути фактично працюють на закріплення інерційної моделі розвитку. Тому необхідна інтенсифікація зусиль модернізації у ті галузі страхування, що володіють потенційно високою конкурентоспроможністю. Надалі доходи, отримані від реалізації цих проектів, треба направити на забезпечення модернізації основної маси галузей страхування.

Основна перепона при запровадженні стратегії модернізації – висока невизначеність майбутнього. Навіть п'ятирічні прогнози виявляються дуже неточними, не говорячи вже про довгостроковіші. Тим більшого значення набуває досвід інших країн, особливо тих, кому вдалося вирішити задачу наздоганяючого розвитку. На основі узагальнення цього досвіду теорією реформ сформульовані рекомендації по проведенню інституційних перетворень, які слід було б прийняти до уваги при розробці і зіставленні стратегій модернізації страхового ринку в Україні (разом з прогнозом екзогенних параметрів і результатами моделювання вітчизняної страхової системи).

Як правило, у страхової системи, що розвивається, є тільки одна перевага перед розвиненими страховими ринками – «перевага відсталості»: можливість запозичення вже створених ними інститутів, методів управління і технологій страхування. Звичайно, не варто відмовлятися і від інновацій по окремих напрямках. Але страхові інновації – дороге задоволення, запозичувати набагато дешевше. Страховий ринок, що технологічно відстав, в принципі може використовувати свою «перевагу» у всіх галузях страхування, здійснивши тим самим широкомасштабну модернізацію. При цьому інституційні підсистеми, відповідальні за власне інноваційний розвиток, на перших етапах повинні відігравати меншу роль. Таким чином, саме завдання запозичення і слід покласти в основу наздоганяючої стратегії. Досвід країн «економічного дива» підтверджує цей висновок.

Широкомасштабне запозичення вимагає ретельної координації зусиль різних економічних агентів, високорозвинутої науки і спеціальних інститутів. Інститути запозичення – важлива частина системи інтерактивного управління зростанням, «інтерактивна модернізація».

Передчасна орієнтація на «інноваційний розвиток страхової системи» викликає асоціації з політикою «великого стрибка» і може привести до неефективного використання, розбазарювання ресурсів. У завданні запозичення мета визначена набагато чіткіше в порівнянні з інноваційним

розвитком. Це є важливим аргументом на користь концентрації інформації і координації діяльності.

Ефективна стратегія повинна бути гнучкою і передбачати своєчасну зміну як цілей стимулювання, так і засобів їх досягнення. Зауважимо, що запозичення «найпередовішої» страхової політики нерідко пригнічує зростання. Таким чином, необхідно вчасно міняти страхову політику, уникаючи як невиправданої інерції, так і «забігу вперед».

Політика стимулювання швидкого зростання страхового ринку при поступовому поліпшенні інститутів може призвести до успішної модернізації внаслідок того, що причинний зв'язок між зростанням й інститутами – двосторонній. Не тільки покращення інститутів сприяє зростанню, але й швидке зростання полегшує вдосконалення інститутів. Один з можливих механізмів, що породжує другий ефект, – зменшення відносної ефективності поведінки, що відхиляється. Інший чинник – збільшення чисельності страховиків і страхувальників, зацікавлених в покращенні інститутів.

Рекомендації, вироблені теорією реформ, справджуються і для інституційних траєкторій, що передбачені стратегіями модернізації. У стислому вигляді найважливіші з цих рекомендацій містяться в понятті «перспективні траєкторії». Інституційна траєкторія називається перспективною, якщо вона узгоджена з ресурсними, технологічними і інституційними обмеженнями та передбачає вбудовані механізми, стимулюючі заплановані зміни інститутів і що запобігають виникненню дисфункцій та інституційних пасток. Зокрема, перспективна траєкторія повинна: враховувати можливості ухвалення політичних рішень про реформи і відмови від них; враховувати статичну і динамічну компліментарність інститутів, передбачаючи раціональну послідовність інституційних змін; забезпечувати ослаблення ресурсних, технологічних і інституційних обмежень руху уздовж траєкторії; включати ефективні заходи по забороні перерозподільної активності; формувати інституційні очікування, стимулюючі рух уздовж траєкторії; передбачати принаймні часткову компенсацію втрат основним групам економічних агентів, які могли б програти унаслідок інституційних змін, здійснюваних державою; поєднуватися з державною політикою стимулювання економічного зростання.

Численні приклади показують, що виконання цих вимог забезпечує високі шанси на успіх реформи, а їх порушення, навпаки, веде до надмірно високих витрат, дисфункцій та інституційних пасток.

Щоб зменшити ризики, пов'язані з невизначеністю майбутнього, держави прагнуть обирати страхову політику, інваріантну по відношенню до прогнозів, залишаючи можливість ухвалення конкретних рішень. Звідси розпливчатість формулювань, характерна для планів розвинених країн, пошук «критичних технологій», а також залучення широкого круга експертів й інтерактивні методології розробки стратегії розвитку страхового ринку.

У цьому відношенні наздоганяючі страхові

ринки володіють перевагою: їм відомі напрями розвитку страхових технологій та інститутів, з великою вірогідністю сприяючи підвищенню добробуту. Ця інформація могла б бути успішно використана страховим ринком, коли б не необхідність внутрі- і міжсекторної координації. Перша обумовлена екстернальним ефектом освоєння нових страхових технологій, друга – екстернальними ефектами, що виникають при плануванні довгострокових страхових операцій страховиками й страхувальниками. Порівняльна ясність цілей і наявність вказаних екстернальних ефектів визначають доцільність розробки довгострокових стратегій і їх особливості. Недолік же інформації (все ще вельми значний) і взаємне недовір'я приватних агентів і держави можуть бути, принаймні частково, подолані за рахунок інтерактивного характеру розробки стратегій.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, стратегія модернізації страхового ринку передбачає досягнення низки таких цілей.

1. Створення та розвиток інституціонального середовища, сприятливого для страхового бізнесу і виконання ним своїх функцій.
2. Створення та розвиток інфраструктурного середовища, сприятливого для страхового бізнесу і виконання ним своїх функцій.
3. Створення та успішне функціонування страхової системи, спроможної захистити майнові інтереси держави, громадян та господарюючих суб'єктів.
4. Формування незалежної, справедливої та компетентної контрольно-наглядової системи, спроможної забезпечити баланс між контролем за

дотриманням встановлених правил і втручанням у діяльність суб'єктів страхової системи.

5. Встановлення процедур і правил, що забезпечуватимуть виявлення та врахування інтересів кожної групи у процесі прийняття рішень на всіх рівнях влади, посилення конкуренції і відповідальності за результати й наслідки прийнятих та реалізованих рішень.

6. Створення механізмів рівноправного діалогу страхових організацій, страхувальників та держави з ключових питань розвитку, результати якого стають основою нормативних рішень, що приймають.

7. Підтримка суб'єктів страхового ринку у питаннях самоорганізації.

8. Відновлення довіри суб'єктів страхового ринку до державних інститутів, боротьба з корупцією на основі формування процедур і правил контролю за діяльністю органів влади.

9. Реалізація політики розвитку конкуренції і жорстке прискікання будь-яких проявів монополізму для забезпечення рівних умов діяльності, за яких перемагають найефективніші страхові організації.

10. Створення умов для того, щоб страхові інновації стали головним інструментом конкурентної боротьби.

11. Повномасштабна інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір.

Щоб досягти бажаних цілей, треба створити інституційну систему для вироблення стратегії модернізації, сумісну з наявними культурними, політичними й інституційними обмеженнями, систему інтерактивного управління зростанням страхового ринку. Її функціонування повинне спиратися на такі коаліції інтересів, які в нинішній ситуації мають шанси стати коаліціями дії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/sk_4kv_2011.pdf.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.
4. Плиса В. Й. Стратегія посткризового розвитку страхового ринку України / Володимир Йосипович Плиса // Фінансовий простір [Міжнародний науково-практичний журнал] – 2011. – №3. – С. 90-96.
5. Плиса В. Й. Стратегія інтеграції страхового ринку України в світовий страховий простір. / Володимир Йосипович Плиса // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Економіка) – Київ: КНУ імені Т. Шевченка, 2012. – Вип.139. – С. 53-55.
6. Плиса В. Й. Державне регулювання страхового ринку України в умовах глобалізації / Володимир Йосипович Плиса // Вісник Університету банківської справи Національного банку України [Збірник наукових праць]. – 2012. – №3 (15). – С. 219-224.

Плиса Владимир Иосифович

СТРАТЕГИЯ ПОСТКРИЗИСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

Несмотря на значительное количество дельных предложений, и обобщений по различным аспектам совершенствования концепции развития страхового рынка, пока нет системных комплексных исследований проблем формирования стратегии посткризисной модернизации страхового рынка Украины, которые поставили бы этот процесс на прочную теоретическую почву и сформулировали методологические основы разработки государственной стратегии развития страховой системы в Украине. Выбор пути посткризисного развития

страхового ринка может разворачиваться в форме нескольких сценариев, соответствующих по своему содержанию чаяниям тех или иных групп субъектов национальной страховой системы. Наибольшего внимания заслуживает стратегия модернизации страхового рынка. Суть этой стратегии в ориентации страхового рынка и его структур на совершенствование, прогресс, разработку и реализацию новых целей, приоритетов.

Ключевые слова: страховой рынок, государственное регулирование, страховщик, страхователь, цели развития, стратегия развития, модернизация.

V. Plysa

STRATEGY of post-crisis MODERNIZATION OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

Despite the significant number of reasonable proposals and summaries on various aspects of the concept of improving the insurance market, there is no systematic study of complex problems of a strategy to modernize Ukraine's insurance market, which would put the process on solid theoretical ground and formulate the methodological foundations of the state strategy of development of insurance systems in Ukraine. Choosing the path of post-crisis development of the insurance market may develop in the form of multiple scenarios, which are responsible for its content aspirations of various groups of subjects of the national insurance system. The most noteworthy is the strategy for modernization of the insurance market. The essence of this strategy is in targeting the insurance market and its structures for improvement, progress, development and implementation of new goals and priorities.

Key words: insurance market, state adjusting, insurer, insuree, aims of development, strategy of development, modernization.

Одержано: 11.06.2014 р.

УДК 657.3

Плиса Зоряна Петрівна,

к.е.н., професор кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

БАЛАНСОВІ КОНСТРУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА, ЗМІСТ ТА ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ

Розглянуто схеми балансових конструкцій у вітчизняній та міжнародній практиці, а також класичні балансові теорії, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності. З'ясовано мету та концепції бухгалтерських балансів виходячи з їх економічної природи й економічного змісту.

Доведено, що найважливішим напрямком розвитку бухгалтерського обліку є удосконалення методики складання бухгалтерської звітності та, зокрема, її ключового елемента – балансу. Обґрунтовано, що сьогодні важливо дослідити еволюцію балансових теорій, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності, з'ясувати мету та концепції бухгалтерських балансів виходячи з їх економічної природи й економічного змісту, розглянути схеми балансових конструкцій в міжнародній практиці.

Ключові слова: баланс, балансові конструкції, бухгалтерський облік, теорії бухгалтерського балансу.

ВСТУП

Постановка проблеми. Бухгалтерський баланс є способом економічного групування і узагальненого відображення у грошовій оцінці стану господарських засобів за складом і розміщенням та за джерелами їх утворення і цільовим призначенням на певну дату. Він є центральною обліковою категорією, квінтесенцією, серцевиною бухгалтерської діяльності. У ньому як в дзеркалі відображається рівень фінансового благополуччя суб'єкта господарювання.

Термін «баланс» походить від латинських *bis* – двічі та *lanx* – чаша ваги, звідки *bilanx* означає дві чаші як символ рівноваги.

Історично практична діяльність з ведення обліку та складання балансових звітів передувала теоретичному осмисленню суті й змісту бухгалтерського балансу. Наукове осмислення балансів є результатом тривалого перетворення і вдосконалення облікової процедури та балансової техніки, з одного боку, і значних змін в економічному житті суспільства, з іншого боку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам історії розвитку балансових теорій, змісту, формам та методиці складання балансу присвячені праці Й. Бегге [1], Ф. Ф. Бутинця [2], Б. І. Валуєва [3], Є. В. Мниха [4], Л. Пачолі [5], В. Й. Плиси [6, 7], В. В. Сопка [10], Л. В. Чижевської [11], І. Ф. Шера [12], Е.

страхового ринка может разворачиваться в форме нескольких сценариев, соответствующих по своему содержанию чаяниям тех или иных групп субъектов национальной страховой системы. Наибольшее внимания заслуживает стратегия модернизации страхового рынка. Суть этой стратегии в ориентации страхового рынка и его структур на совершенствование, прогресс, разработку и реализацию новых целей, приоритетов.

Ключевые слова: страховой рынок, государственное регулирование, страховщик, страхователь, цели развития, стратегия развития, модернизация.

V. Plysa

STRATEGY of post-crisis MODERNIZATION OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

Despite the significant number of reasonable proposals and summaries on various aspects of the concept of improving the insurance market, there is no systematic study of complex problems of a strategy to modernize Ukraine's insurance market, which would put the process on solid theoretical ground and formulate the methodological foundations of the state strategy of development of insurance systems in Ukraine. Choosing the path of post-crisis development of the insurance market may develop in the form of multiple scenarios, which are responsible for its content aspirations of various groups of subjects of the national insurance system. The most noteworthy is the strategy for modernization of the insurance market. The essence of this strategy is in targeting the insurance market and its structures for improvement, progress, development and implementation of new goals and priorities.

Key words: insurance market, state adjusting, insurer, insuree, aims of development, strategy of development, modernization.

Одержано: 11.06.2014 р.

УДК 657.3

Плиса Зоряна Петрівна,

к.е.н., професор кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

БАЛАНСОВІ КОНСТРУКЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА, ЗМІСТ ТА ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ

Розглянуто схеми балансових конструкцій у вітчизняній та міжнародній практиці, а також класичні балансові теорії, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності. З'ясовано мету та концепції бухгалтерських балансів виходячи з їх економічної природи й економічного змісту.

Доведено, що найважливішим напрямком розвитку бухгалтерського обліку є удосконалення методики складання бухгалтерської звітності та, зокрема, її ключового елемента – балансу. Обґрунтовано, що сьогодні важливо дослідити еволюцію балансових теорій, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності, з'ясувати мету та концепції бухгалтерських балансів виходячи з їх економічної природи й економічного змісту, розглянути схеми балансових конструкцій в міжнародній практиці.

Ключові слова: баланс, балансові конструкції, бухгалтерський облік, теорії бухгалтерського балансу.

ВСТУП

Постановка проблеми. Бухгалтерський баланс є способом економічного групування і узагальненого відображення у грошовій оцінці стану господарських засобів за складом і розміщенням та за джерелами їх утворення і цільовим призначенням на певну дату. Він є центральною обліковою категорією, квінтесенцією, серцевиною бухгалтерської діяльності. У ньому як в дзеркалі відображається рівень фінансового благополуччя суб'єкта господарювання.

Термін «баланс» походить від латинських *bis* – двічі та *lanx* – чаша ваги, звідки *bilanx* означає дві чаші як символ рівноваги.

Історично практична діяльність з ведення обліку та складання балансових звітів передувала теоретичному осмисленню суті й змісту бухгалтерського балансу. Наукове осмислення балансів є результатом тривалого перетворення і вдосконалення облікової процедури та балансової техніки, з одного боку, і значних змін в економічному житті суспільства, з іншого боку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам історії розвитку балансових теорій, змісту, формам та методиці складання балансу присвячені праці Й. Бегге [1], Ф. Ф. Бутинця [2], Б. І. Валуєва [3], Є. В. Мниха [4], Л. Пачолі [5], В. Й. Плиси [6, 7], В. В. Сопка [10], Л. В. Чижевської [11], І. Ф. Шера [12], Е.

Шмаленбаха [13] та низки інших.

Постановка завдання. Найважливішим напрямом розвитку бухгалтерського обліку є удосконалення методики складання бухгалтерської звітності та, зокрема, її ключового елемента – балансу. Сьогодні важливо дослідити еволюцію балансових теорій, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності, з'ясувати мету та концепції бухгалтерських балансів виходячи з їх економічної природи й економічного змісту, розглянути схеми балансових конструкцій в міжнародній практиці.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

З ускладненням господарської діяльності, розвитком товарно-грошових відносин і розповсюдженням капіталізму вивчення однієї лише форми бухгалтерського балансу виявилось недостатнім. Потрібно було теоретично обґрунтувати ті практичні прийоми, які застосовували в обліковій практиці. Формально, з позицій облікової процедури практичне облікове завдання зводилося до перенесення залишків з однієї книги (рахунки) в іншу книгу – зведення рахунків (у бухгалтерський баланс). Ця облікова технологія була відома ще з часів Л. Пачолі. Проблема виникла, коли на зміну простому опису майна прийшла необхідність відобразити в бухгалтерському балансі не тільки матеріальні об'єкти, але й уявні об'єкти, результати товарно-грошових взаємин – зобов'язання (кредиторська та дебіторська заборгованості).

Поява балансу зумовлена об'єктивною необхідністю складати звіти про фінансово-господарську діяльність середньовічних компаній на випадок їх ліквідації або реорганізації, що відповідало вимогам римського права.

Передумови виникнення вчення про баланси розглянемо в історичній ретроспективі (рис. 1).

Під балансними теоріями розуміємо теорії, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності, незалежно від законодавчих норм. Мету та концепції бухгалтерських балансів визначають виходячи з їх економічної природи й економічного змісту. Класичними балансними теоріями є: теорія статичного балансу (статична балансова теорія); теорія динамічного балансу (динамічна балансова теорія); теорія статико-динамічного балансу.

Основу статичної балансової концепції складають періодична оцінка майна і перевірка достатності або недостатності отриманих грошових коштів від умовного продажу активів організації для погашення заборгованості перед кредиторами. Таким чином, мета статичного балансу полягає в захисті інтересів кредиторів. Всі розрахунки, згідно статичної теорії балансу, зводяться до підготовки звітності про майновий (фінансовий) стан комерційної організації і її кредиторської заборгованості та визначення того, чи виникає загроза банкрутства при одномоментному задоволенні вимог кредиторів за рахунок продажу майна в поточних ринкових цінах.

Теорія статичного балансу розвивалася послідовно з XIII до XVIII ст. Остаточно сформувалася в наукову концепцію на початку XX ст. Вона є результатом розвитку юридичного напрямку й інвентарного (майнового) підходу в бухгалтерському обліку.

Для реалізації концепції статичного балансу було введено суто юридичний прийом «фіктивної (умовної) ліквідації». Він припускав, що в періодично заданому тимчасовому інтервалі проводиться інвентаризація активів власника, оцінка яких здійснюється по поточних ринкових цінах так, якби ці активи в поточному періоді одномоментно продавалися. З розрахованої таким чином вартості активів віднімалися кредиторські зобов'язання власника. Отриманий результат відображав поточне значення чистих активів і показував: по-перше, рівень стійкості фінансового стану організації; по-друге, рівень приросту чистих активів (капіталу власника) у порівнянні з відповідними показниками попереднього періоду.

Рівняння статичного балансу відповідає основному балансовому рівнянню і має вигляд:

$$\text{Актив} = \text{Капітал} + \text{Зобов'язання}.$$

Структура статичного балансу показує, що дебітори збільшують балансове майно, а кредитори – його зменшують.

Згідно статичної теорії балансу, результат діяльності, тобто нарощування капіталу, можна визначити тільки шляхом порівняння чистих активів поточного і попереднього періодів:

$$(A_1 - Z_1) - (A_0 - Z_0) = K_1 - K_0 = \Delta K,$$

де A_1 і A_0 – величина активів поточного і попереднього періодів відповідно;

Z_1 і Z_0 – величина зобов'язань поточного і попереднього періодів відповідно;

K_1 і K_0 – величина капіталу поточного і попереднього періоду відповідно;

ΔK – величина нарощування капіталу за період.

З наведеного вище рівняння очевидно, що основна ідея статичного балансу полягає в розрахунку вартості чистих активів. При цьому:

$K_1 > K_0$, тобто бути позитивною величиною (прибуток);

$K_1 < K_0$, тобто бути негативною величиною (збиток);

$K_1 = K_0$, тобто відобразити нульовий фінансовий результат.

Теорія статичного балансу відображає пріоритет статичної складової бухгалтерської звітності – бухгалтерського балансу, який складається в статичних категоріях, – активи, зобов'язання, капітал на певну статичну дату, над динамічною складовою бухгалтерської звітності – звітом про прибутки і збитки. Останній відображає примат фінансового результату, отриманого за період, над оцінкою фінансового становища на певну дату, що складається

в динамічних категоріях – доходи і витрати. Виходячи з цього, статичний баланс забезпечує точне віддзеркалення вартості майна, але може спотворювати (і спотворює) фінансові результати діяльності організації.

Основу динамічної теорії балансу складає періодичне вимірювання ефективності, тобто

визначення показника рентабельності, перш за все, рентабельності капіталу. Мета динамічного балансу полягає в захисті пріоритетів власників. Всі розрахунки зводять до підготовки звітності, що відображає фінансовий результат, який може спотворювати (і спотворює) майнову оцінку

XV – СЕРЕДИНА XVIII СТ. (ПРИБЛИЗНО ДО 1750 Р.)

В Італії, Швейцарії, Англії, Франції сформувалося практичне прагнення формалізувати бухгалтерський баланс, звести весь облік (рахунки і баланс) до єдиної форми – ідентифікованої рахункової таблиці. Відсутність теоретичних узагальнень, невміння практиків розібратися в причинно-наслідкових зв'язках господарських процесів, що відбуваються, і явищ зводило сенс бухгалтерського балансу лише до рахункового прийому. Формальний підхід забезпечував логіку його візуального сприйняття, перш за все як майна. Проте розвиток відносин власності вимагав теоретично обґрунтувати віддзеркалення в бухгалтерському балансі чинника товарно-грошових відносин – зобов'язань (заборгованості).

СЕРЕДИНА XVIII – XIX СТ.

У період розвитку промислової революції в європейських країнах (Англії, Німеччині і ін.) унаслідок розвитку промисловості, виникнення цінних паперів, акціонерних товариств, а також прецедентів банкрутств деяких акціонерних товариств виникла потреба сформувати бухгалтерське законодавство, що регламентує процедуру складання бухгалтерського балансу й звіту про прибутки і збитки. До кінця XIX ст. формування бухгалтерської звітності відбувалося безсистемно, на основі власної професійної думки бухгалтерів. Застосовували різні підходи до формування структури та змісту балансів, оцінки активів і зобов'язань, відсутність обліку амортизаційних відрахувань. Все це створювало ризик виплати невинувато високих дивідендів і, як наслідок, – прецеденти банкрутств акціонерних товариств. В зв'язку з цим виникла потреба розробити бухгалтерське законодавство, що регламентуватиме процедуру складання балансу та звіту про прибутки і збитки.

КІНЕЦЬ XIX – ПОЧАТОК XX СТ.

У країнах Європи (Англія, Німеччина й ін.), а також в США виникла потреба виділити бухгалтерський баланс в публічний сегмент бухгалтерської звітності. Спочатку вели бухгалтерський облік і склали баланс виключно на користь власників господарства, які нерідко виступали одночасно і в ролі керівників. Тому формування балансів, як і ведення обліку, було конфіденційним, не призначеним для «сторонніх очей», здійснювалося «в своїх інтересах» і призначалося для внутрішніх користувачів обліково-звітної інформації. Проте прецеденти банкрутства акціонерних товариств, що виникають зокрема зважаючи на відсутність єдиної структури балансу, єдиний склад статей і способів їх оцінки, підсилили розуміння змісту бухгалтерського балансу як звіту про фінансове становище і результати діяльності господарюючого суб'єкта, а не вузько формально як суми сальдо рахунків. Все це зажадало законодавчого, декларативного виділення тієї частини бухгалтерського обліку, яка може бути надана для аналізу фінансового положення (фінансового аналізу) і зовнішнім користувачам. Це привело до того, що в окремих країнах (перш за все в США) бухгалтерську звітність почали відділяти від бухгалтерського обліку і перетворювали на самостійний елемент загальної інформаційної бази. З бухгалтерської звітності інвестори (власники) і бізнесмени отримали можливість одержувати інформацію про господарюючого суб'єкта як об'єкт обліку і звітності, не маючи доступу до нього, а також до його внутрішніх інформаційних джерел. Це призвело, в свою чергу, до розробки регламентуючого складу, змісту і формату представлення опублікованих балансових звітів. Відповідно до цього підходу баланс почали розглядати основним і найбільш достовірним джерелом інформації про фірму, тобто найзатребуванішим і значущим засобом комунікації.

Деяко інший підхід до змісту балансових звітів передбачала німецька школа вчення про баланси: бухгалтерська звітність взагалі і баланс, зокрема, будучи центральною обліковою категорією, спирається на систематизовану інформацію, включаючи бухгалтерську. В зв'язку з цим бухгалтерський баланс є основою інформаційного забезпечення процесу управління фірмою. Відповідно до такого підходу баланс виступає системоутворюючою серцевиною інформаційної бази про комерційне підприємство, в найбільш акцентованій формі, що виражає результативність управління ним. З цих позицій облік трактують як елемент системи управління комерційною організацією, і, значить, звітність повинні розглядати з позицій її впливу на ефективність управління господарюючим суб'єктом. В зв'язку з цим акцент в обліковій процедурі роблять не на складання публічної бухгалтерської звітності, призначеної зовнішнім користувачам (перш за все реальним і потенційним інвесторам), а на обчислення фінансового результату, контроль витрат, калькуляцію собівартості і тому подібне, а сам баланс розглядається основоположним засобом управління організацією.

Таким чином, в центрі уваги обох підходів виявився баланс, а сукупність теоретичних положень і практичних рекомендацій з його складання, структури, змісту, оцінки статей досить швидко оформився в самостійний науково-практичний напрям, що отримав назву балансознавство (в рамках німецької школи) і систематизований аналіз звітності за допомогою коефіцієнтів (в рамках англо-американської школи).

Рис. 1. Історична ретроспектива вчення про баланси.

Джерело: [7, с. 25-26]

Теорія динамічного балансу розвивалася послідовно з XIV до XX ст. практично одночасно зі статичною. Як завершена облікова концепція динамічна балансова теорія сформувалася на початку XX ст. завдяки працям німецького економіста Е. Шмаленбаха.

Суть динамічного трактування обліку полягає в

забезпеченні можливості періодичного виявлення фінансового результату на основі річної бухгалтерської звітності для визначення ефективності господарської діяльності економічного суб'єкта. У бухгалтерському обліку ця концепція сформувалася для вирішення суто економічних, а не юридичних проблем: можливості вимірювання і збільшення

прибутків, що вимагало постійного спостереження за динамікою капіталу.

Е. Шмаленбах дав розширене трактування бухгалтерського балансу: його актив він почав розглядати як витрати майбутніх періодів, а пасив – як доходи майбутніх періодів. Він обґрунтував необхідність введення в бухгалтерський оборот суто

динамічних облікових категорій – «доходи» (D) і «витрати» (B). Віддавав пріоритет звіту про прибутки і збитки в порівнянні з бухгалтерським балансом.

Згідно динамічної концепції, балансові статті повинні мати тільки динамічне трактування, а фінансовий результат визначають як різницю між

доходами звітної періоду і витратами, що зумовили їх надходження. Амортизація є не зменшенням споживчої вартості основних виробничих фондів (статична теорія), а розподілом по періодах експлуатації витрат на придбання основних засобів (динамічна теорія). Витрати з придбання протиставляють в звіті про прибутки і збитки доходам від експлуатації капіталу. При такому підході актив балансу інтерпретується як витрати організації, вироблені для отримання доходів в майбутньому; пасив – як майбутні надходження і нереалізовані зобов'язання.

Динамічна теорія виходить з принципу оцінки за вартістю: для визначення фінансового результату активи оцінюють за первинною вартістю придбання або виготовлення.



Рис. 2. Балансові конструкції у міжнародній практиці.

Розвиток ідей статичного і динамічного балансів дозволив розробити концепцію статико-динамічного

балансу на основі поєднання статичних (активи, зобов'язання, капітал) і динамічних (доходи й витрати) показників. Балансовий звіт є системою балансових показників, що характеризують процес і результати господарської діяльності організації станом на певний момент часу (або за певний період часу). Показник балансового звіту – це якісно однорідна величина, що має кількісне значення. Балансовий звіт як сукупність балансових показників характеризує тільки одне однорідне явище з властивими йому особливостями (наприклад, фінансовий стан, фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність, економічну результативність (рентабельність) і так далі).

У структурі та прийомах складання балансових звітів суб'єктів господарювання різних країн є особливості (рис. 2).

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, нині використовують низку балансових конструкцій, за допомогою яких групують і узагальнено відображають у грошовій оцінці стан господарських засобів за складом й розміщенням та за джерелами їх утворення і цільовим призначенням. Усе це створює перепони на шляху формування глобальної інформаційної системи ділового партнерства. З огляду на це, перед бухгалтерською наукою стоїть завдання уніфікувати балансову конструкцію за єдиними принципами та формою, шляхом інтеграції ключових положень основних балансових теорій, з урахуванням досягнень концепцій бухгалтерського обліку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бетге Й. Балансоведение: пер. с нем. / Й. Бетге. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000. – 454 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Звітність підприємства: Навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 427с.
3. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів, що навчаються за освітньо-проф. програмою підготовки бакалавра з економіки зі спеціальності «Облік і аудит» / Житомирський інженерно-технологічний ін-т. – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.
4. Валуєв Б. І. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник для студ. екон. спец. / Одеський держ. економічний ун-т / Б. І. Валуєв. – О.: Принт Мастер, 2001. – 256 с.
5. Мних Є. В. Розвиток обліку в Галичині (історичні та методологічні аспекти) / Є. В. Мних і ін. – Л.: Каменяр, 2001. – 208 с.
6. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 160 с.
7. Плиса В. Й., Плиса З. П. Бухгалтерський облік: Підручник / В. Й. Плиса, З. П. Плиса. – Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2013. – 420 с.
8. Плиса В. Й., Плиса З. П. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. / В. Й. Плиса, З. П. Плиса – Київ: Каравела, 2010. – 480 с.
9. Плиса З., Плиса В. Схеми балансових конструкцій: балансові теорії і міжнародна практика / З. Плиса, В. Плиса // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Вип. 41. – 2009. – С. 492-500.
10. Плиса В. Й., Ріль З. П. Бухгалтерський облік: Довідник / В. Й. Плиса, З. П. Ріль. – Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2009. – 200 с.
11. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посібник / В. В. Сопко – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
12. Чижевська Л. В. Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики. – Житомир: Житомирський інженерно-технологічний інститут, 1998. – 408 с.
13. Шерр И. Ф. Бухгалтерия и баланс: Пер. с нем. С. И. Цедербаума. – М.: Экономическая жизнь, 1925. – 575 с.
14. Шмаленбах Е. Счетные планы (опыт унифицированной классификации счетов) / Е. Шмаленбах / Пер. с нем. и предисловие Д. И. Копылова. – М.: Экономическое образование, 1928. – 94 с.

Плыса Зоряна Петровна

БАЛАНСОВЫЕ КОНСТРУКЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА, СОДЕРЖАНИЕ И ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

Рассмотрены классические балансовые теории, которые трактуют форму и содержание бухгалтерских балансов как составных частей бухгалтерской отчетности. Выяснены цели и концепции бухгалтерских балансов исходя из их экономической природы и экономического содержания. Рассмотрены схемы балансовых конструкций в международной практике. Обосновано, что важнейшим направлением развития бухгалтерского учета является совершенствование методики составления бухгалтерской отчетности и в частности ее ключевого элемента – баланса.

Доказано, что сегодня важно исследовать эволюцию балансовых теорий, которые трактуют форму и содержание бухгалтерских балансов как составных частей бухгалтерской отчетности, выяснить цели и концепции бухгалтерских балансов исходя из их экономической природы и экономического содержания, рассмотреть схемы балансовых конструкций в международной практике.

Ключевые слова: баланс, балансовые конструкции, бухгалтерский учет, теории бухгалтерского баланса.

Z. Plysa

CONSTRUCTIONS OF BALANCE: ECONOMIC NATURE, CONTENT AND HISTORY OF THE DEVELOPMENT

The classic theories of balances, which interpret a manner and matter of book-keeping balances as component parts of accounting control have been considered. A purpose and conceptions of book-keeping balances has been found out coming from their economic nature and economic maintenance. The charts of constructions of balances have been considered in international practice.

It has been proved that the most important objective of accounting is to improve methods of preparation of financial statements and, in particular, its key element - balance. Today it is important to explore the evolution of balance theories that treat form and content of balance sheets as a part of accounts, determine the purpose and concept of balance sheets based on their economic nature and economic content, consider the circuit designs in balance with international practice.

Key words: balance, constructions of balances, record-keeping, theories of book-keeping balance.

Одержано: 11.06.2014 р.

УДК 657.471:339.187.44

Романчук Катерина Василівна,

*д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет,*

Остап'юк Наталія Анатоліївна,

*д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Черкаський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ,*

Котенко Інна Володимирівна,

*магістрант,
Житомирський державний технологічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Розкрито особливості організації франчайзингової діяльності в Україні та визначено їх вплив на об'єкти бухгалтерського обліку, оподаткування та систему економічних показників; встановлено напрями використання облікової інформації в розвитку фірми-франчайзі.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзингова діяльність, франчайзі, бухгалтерський облік, аналіз.

ВСТУП

Постановка проблеми. Основним джерелом інформації про діяльність будь-яких підприємств є дані бухгалтерського обліку. Для того, щоб інформація про франчайзингову діяльність підприємств задовольняла зацікавлених користувачів, необхідним є правильна організація самої франчайзингової діяльності та, відповідно, системи її бухгалтерського обліку. З урахуванням того, що франчайзинг в світі давно зарекомендував себе каталізатором розвитку бізнесу, приділення уваги його організації в Україні та удосконаленню його облікового відображення набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні вивченням теоретичних аспектів франчайзингу займаються такі іноземні науковці, як Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М. Серед вітчизняних вчених, які досліджували проблематику організації франчайзингової діяльності,

варто відзначити: Ковальчук Н., Бойчук І., Виноградську А., Денисюк В., Кузьміна О., Трушенко О., Нечепуренко С., Семененко І. та ін. Але не всі питання обраного напрямку були повністю розкриті науковцями, що і дозволяє проводити подальші дослідження цієї сфери.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення теоретико-методологічних аспектів організації франчайзингової діяльності.

Завдання дослідження полягають в розкритті особливостей організації франчайзингової діяльності в Україні та визначенні їх впливу на об'єкти бухгалтерського обліку, оподаткування та систему економічних показників, а також у встановленні напрямів руху облікової інформації в розвитку фірми-франчайзі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Z. Plysa

CONSTRUCTIONS OF BALANCE: ECONOMIC NATURE, CONTENT AND HISTORY OF THE DEVELOPMENT

The classic theories of balances, which interpret a manner and matter of book-keeping balances as component parts of accounting control have been considered. A purpose and conceptions of book-keeping balances has been found out coming from their economic nature and economic maintenance. The charts of constructions of balances have been considered in international practice.

It has been proved that the most important objective of accounting is to improve methods of preparation of financial statements and, in particular, its key element - balance. Today it is important to explore the evolution of balance theories that treat form and content of balance sheets as a part of accounts, determine the purpose and concept of balance sheets based on their economic nature and economic content, consider the circuit designs in balance with international practice.

Key words: balance, constructions of balances, record-keeping, theories of book-keeping balance.

Одержано: 11.06.2014 р.

УДК 657.471:339.187.44

Романчук Катерина Василівна,

*д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет,*

Остап'юк Наталія Анатоліївна,

*д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Черкаський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ,*

Котенко Інна Володимирівна,

*магістрант,
Житомирський державний технологічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Розкрито особливості організації франчайзингової діяльності в Україні та визначено їх вплив на об'єкти бухгалтерського обліку, оподаткування та систему економічних показників; встановлено напрями використання облікової інформації в розвитку фірми-франчайзі.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзингова діяльність, франчайзі, бухгалтерський облік, аналіз.

ВСТУП

Постановка проблеми. Основним джерелом інформації про діяльність будь-яких підприємств є дані бухгалтерського обліку. Для того, щоб інформація про франчайзингову діяльність підприємств задовольняла зацікавлених користувачів, необхідним є правильна організація самої франчайзингової діяльності та, відповідно, системи її бухгалтерського обліку. З урахуванням того, що франчайзинг в світі давно зарекомендував себе каталізатором розвитку бізнесу, приділення уваги його організації в Україні та удосконаленню його облікового відображення набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні вивченням теоретичних аспектів франчайзингу займаються такі іноземні науковці, як Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М. Серед вітчизняних вчених, які досліджували проблематику організації франчайзингової діяльності,

варто відзначити: Ковальчук Н., Бойчук І., Виноградську А., Денисюк В., Кузьміна О., Трушенко О., Нечепуренко С., Семененко І. та ін. Але не всі питання обраного напрямку були повністю розкриті науковцями, що і дозволяє проводити подальші дослідження цієї сфери.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення теоретико-методологічних аспектів організації франчайзингової діяльності.

Завдання дослідження полягають в розкритті особливостей організації франчайзингової діяльності в Україні та визначенні їх впливу на об'єкти бухгалтерського обліку, оподаткування та систему економічних показників, а також у встановленні напрямів руху облікової інформації в розвитку фірми-франчайзі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Використання франчайзингового способу організації бізнесу в Україні можна назвати способом «оздоровлення» конкуренції вітчизняних підприємств, які втрачають свої ринки збуту, оскільки, франчайзинг визнаний у всьому світі ефективним економічним інструментом, основне призначення якого – розвиток малого бізнесу. Доказом того, що франчайзинг є одним із ефективних інструментів ведення бізнесу, є те, що такий шлях розвитку активно використовують такі визнані «монстри» світового товарного ринку, як Coca-Cola, McDonald's, IKEA та ін.

Сьогодні світовий ринок франчайзингу зростає і вважається одним з найбільш перспективних. Ця форма успішно використовується у 80 країнах, де франчайзингові фірми створюють близько 13% валового національного продукту. Багато спеціалістів вважають, що найближчим часом частина малих підприємств буде здійснювати свою діяльність через систему франчайзингу.

Існують приблизні дані, що на сьогоднішній день у світі нараховується більш 16500 франчайзерів та більш 165500 франчайзі [1].

За даними Асоціації франчайзингу в Україні відомо, що з періоду 2006 по 2013 роки кількість

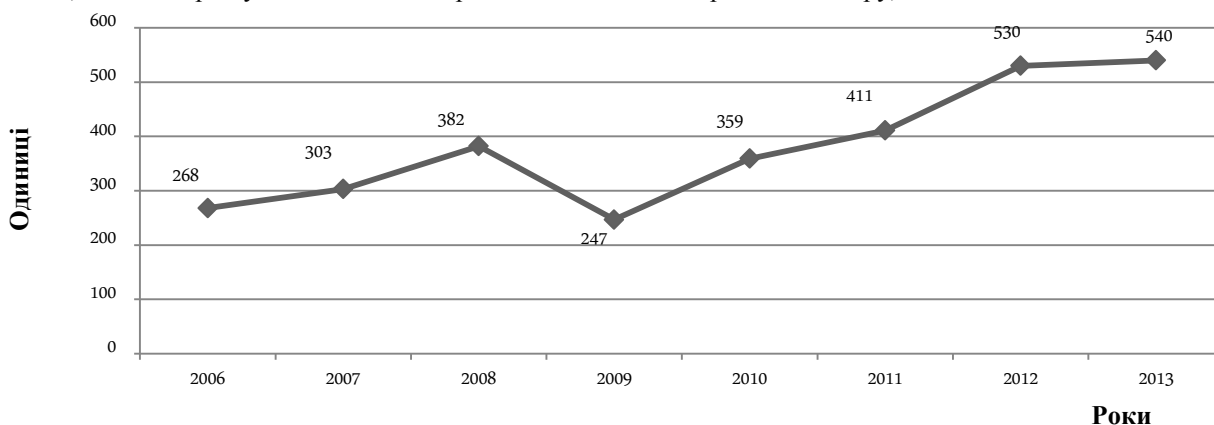


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів в Україні за період 2006-2013 рр. [1]

Удосконалення франчайзингової діяльності та збільшення кількості франчайзерів та франчайзі не зумовило розвитку бухгалтерської сфери даних відносин. Тобто, діюче методичне забезпечення бухгалтерського обліку не здатне задовольнити рівень потреб зацікавлених користувачів. В зв'язку з цим виникає необхідність його удосконалення, що дозволить формувати об'єктивну інформацію про франчайзингову діяльність, яка стане основою в здійсненні економічного аналізу діяльності підприємства з метою прийняття управлінських рішень. Крім цього, активізації підлягає й пошук шляхів оптимізації податкового навантаження, що безперечно вплине на ефективність діяльності учасників франчайзингових відносин.

Важливим при організації франчайзингової діяльності є вибір виду франчайзингу. Адже саме від класифікаційної ознаки та відповідного змісту виду франчайзингу залежить основна стратегія подальшої діяльності, що впливатиме на швидкість розширення

вітчизняних франчайзерів помітно зростає і має тенденції до подальшого зростання. Так, у 2006 році їх кількість становила лише 268, а вже в кінці 2011 року ця цифра майже подвоїлася та сягає позначки 411 підприємств. Позитивну тенденцію було порушено лише у 2009 році (рис. 1), коли глобальна фінансова криза торкнулась всіх сфер економіки, і франчайзингових суб'єктів господарювання, зокрема.

Отже, спостерігається позитивна тенденція в збільшенні франчайзерів в Україні, зокрема з 2009 до 2013 року їх кількість зросла на 293 одиниць. Дана тенденція підтверджує поступовий та впевнений розвиток франчайзингу загалом, який потребує законодавчої підтримки в сфері регулювання та методичного забезпечення обліку.

В результаті цього, зростає на ринку України і число франчайзі. З 2009 по 2012 рік їх кількість зросла на 65,5% з 20000 до 33100 [1].

Таким чином, наведені вище цифри доводять той факт, що франчайзинговий спосіб організації бізнесу стає привабливішим в Україні з року в рік, при чому як для франчайзерів, так і потенційних франчайзі, що дає змогу розвиватися та функціонувати двом сторонам договору, досягаючи запланованих цілей.

бізнесу, ризику, пов'язані з початком нової справи, а також систему контролю з боку виробника за реалізацією своєї продукції.

У сучасних умовах економічного розвитку й різноманітності підходів до визначення франчайзингу існує також багато ознак, за якими класифікують франчайзинг та відповідно їх видів, які є вагомими при виборі виду франчайзингу для організації свого бізнесу, а саме для визначення типу відносин між його учасниками. Зокрема, деякі з них мають вплив й на порядок методичного забезпечення бухгалтерського обліку та систему економічних показників діяльності суб'єктів господарювання, в тому числі й підприємства-франчайзі (рис. 2).

Отже, розглянувши рис. 2., слід зазначити про необхідність виділення та дослідження тих видів франчайзингу, які безумовно впливають на організацію бухгалтерського обліку підприємства. Адже, в залежності від того, який вид обрано для діяльності, залежить порядок обліку франчайзингових

операцій, що впливає на формування звітності та розрахунків економічних показників. Відповідно, здійснивши прив'язку існуючих видів франчайзингу до бухгалтерського обліку та аналізу, нами доведено зв'язок виду франчайзингу з способом його бухгалтерського відображення, в частині виділених об'єктів обліку, порядку здійснення комплексу витрат та отримання доходів, що тягне за собою різні податкові наслідки, а також впливає на економічні показники діяльності.

При виборі франчайзингового способу організації бізнесу, для забезпечення результативності та ефективності діяльності, потенційним учасникам необхідно звертати увагу на вид франчайзингу, враховуючи такі фактори як: вид діяльності, форма господарювання, правовий статус, географічне положення та надійність франчайзера, конкуренція на ринку, що диктуватиме йому облікові умови здійснення діяльності.

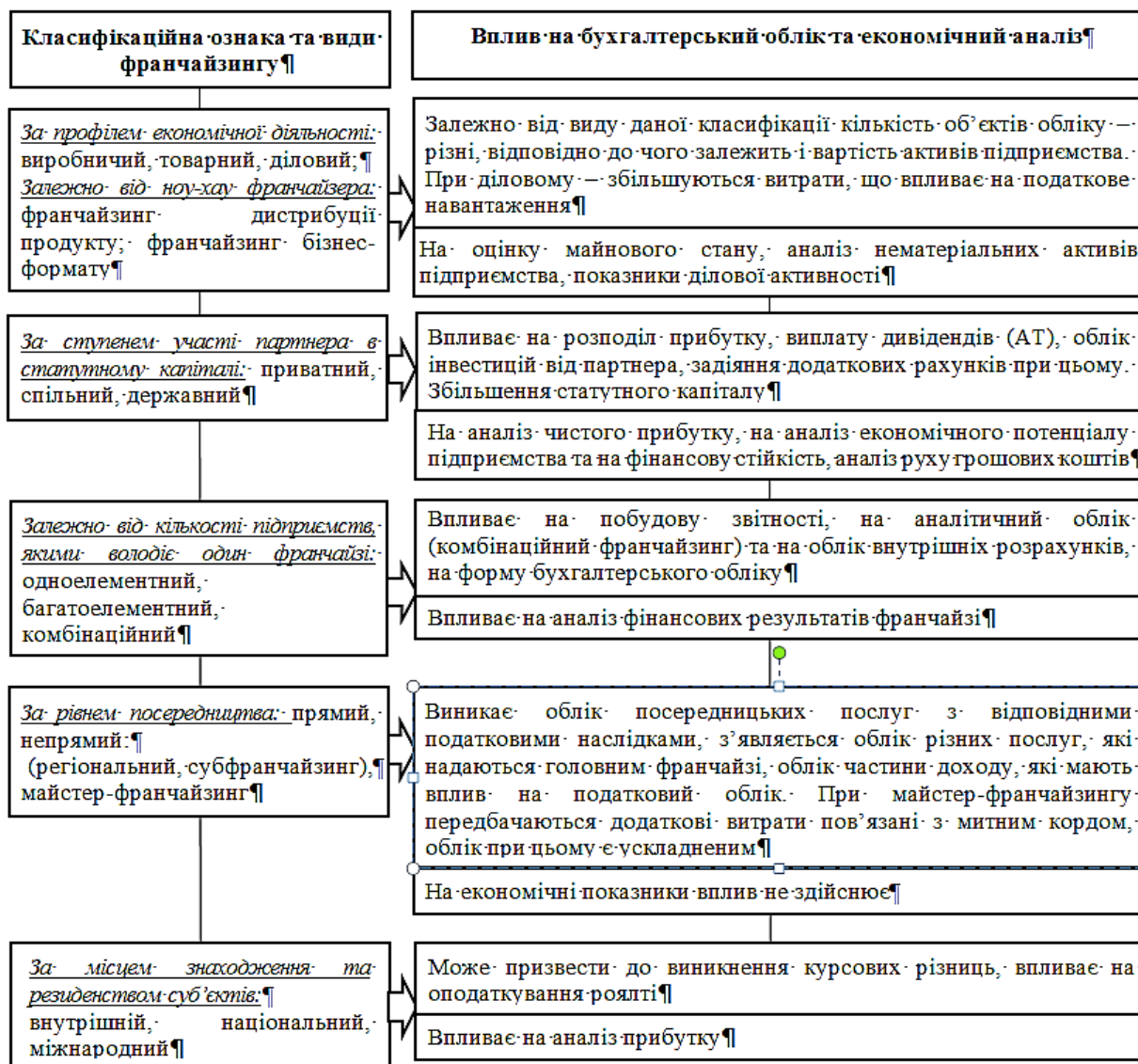


Рис. 2. Вплив видів франчайзингу на організацію бухгалтерського обліку*

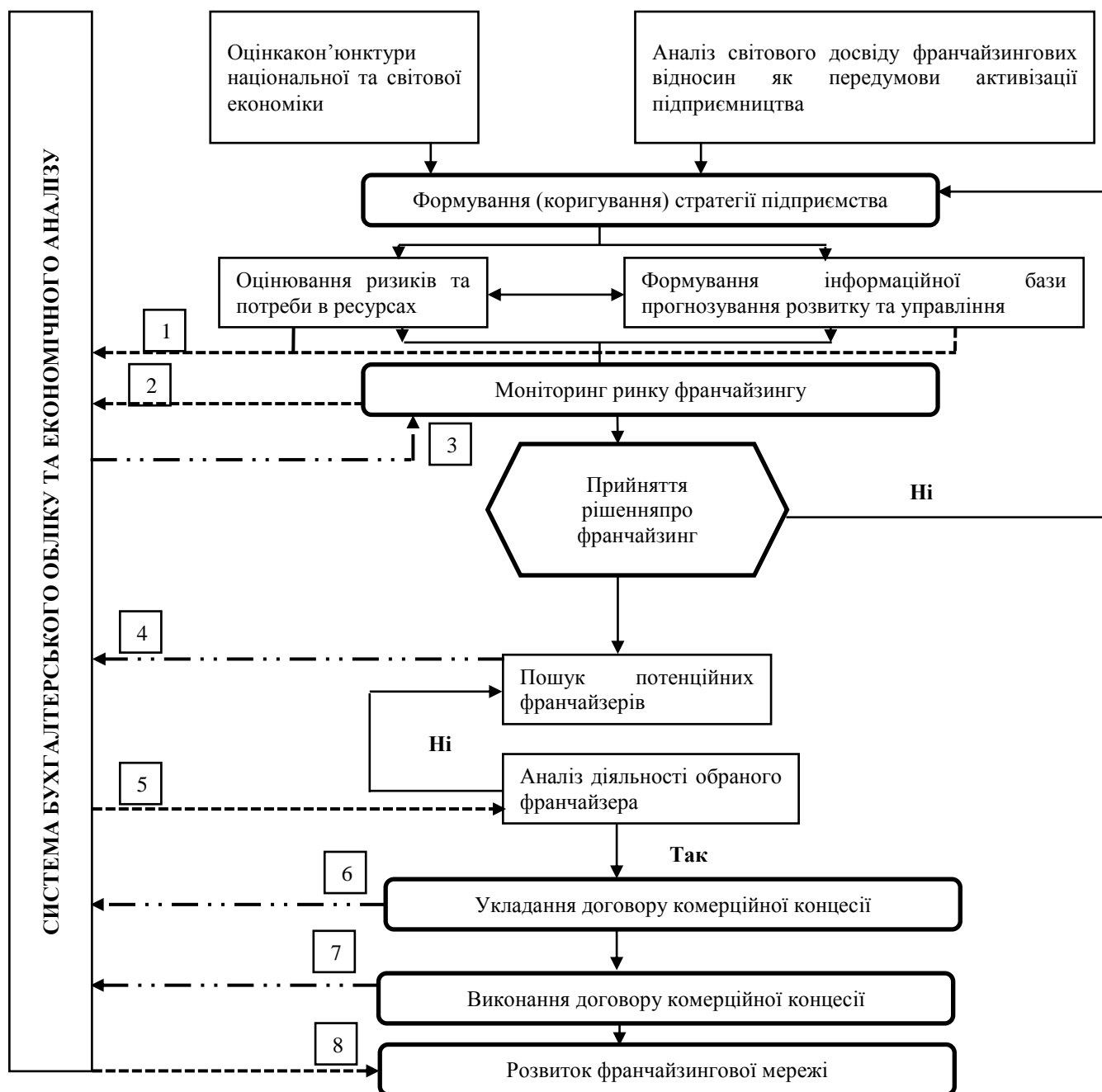
*Джерело: власна розробка

Для того щоб бізнес, заснований на умовах франчайзингу, був ефективним та прибутковим, необхідно розглянути механізм його організації та місце бухгалтерського обліку в ньому. Адже саме за рахунок економічної інформації приймаються управлінські рішення вибору партнера для того, щоб забезпечити себе від можливих ризиків, що стосується як франчайзера так і франчайзі.

З урахуванням тематики нашого дослідження розглянемо послідовність дій при організації

франчайзингової діяльності з точки зору франчайзі та визначимо напрями руху облікової інформації в ньому (рис. 3.).

Таким чином, для того, щоб увійти в систему франчайзингу, підприємству-франчайзі необхідно здійснити ряд процедур, які спрямовані на вибір партнера. Результатом здійсненого вибору є укладання договору комерційної концесії, згідно якого франчайзі розпочинає свою роботу.



Умовні позначення:
 - - - - -> – використання планової та фактичної облікової інформації для аналізу;
 -> – відображення в обліку з використанням елементів методу бухгалтерського обліку;

- | | |
|---|---|
| 1 | - використання поряд з плановою документацією економічного відділу даних інвентаризації, первинних та зведених документів бухгалтерського обліку, рахунків; |
| 2 | - використання економічної документації внутрішнього і зовнішнього ринку; |
| 3 | - облік витрат понесених під час здійснення моніторингу ринку франчайзингу; |
| 4 | - облік витрат, понесених у зв'язку зі збором інформації про потенційного контрагента; |
| 5 | - використання бухгалтерської звітності для розрахунку економічних показників діяльності; |
| 6 | - облік витрат, понесених на організацію проведення переговорів та відрядження працівників для проведення переговорів, а також облік прав та зобов'язань в момент підписання договору (витрати на реєстрацію договору); |
| 7 | - облік франчайзингових операцій; |
| 8 | - використання планової та фактичної облікової та економічної інформації для розвитку франчайзингової мережі. |

Рис. 3. Послідовність розвитку фірми-франчайзі на засадах франчайзингу, місце бухгалтерського обліку та економічного аналізу в ньому*

* Джерело: власна розробка

Важливу роль в даному процесі, як показує рис. 3, займає система бухгалтерського обліку та економічного аналізу, яка є основним джерелом отримання інформації для прийняття рішень.

Відповідно, передумовою прийняття рішення про франчайзинг є визначення франчайзі на підставі даних інвентаризації, первинних та зведених даних бухгалтерського обліку, рахунків, завдяки економічним прийомам необхідного обсягу ресурсів необхідних для виконання договору та формування відповідної інформаційної бази для його управління. Призначенням бухгалтерського обліку на даному етапі є надання інформації для визначення обсягу необхідних ресурсів у натуральному та вартісному вимірниках.

Важливим етапом є також здійснення моніторингу ринку франчайзингу для отримання інформації про його стан на момент прийняття рішення. Для цього використовується аналітична інформація внутрішнього і зовнішнього ринку. Також на даному етапі здійснюється облік витрат, понесених при здійсненні моніторингу.

На основі отриманих на попередніх етапах інформації приймається рішення про франчайзинг, яке зумовлює пошук потенційних партнерів (франчайзерів). Призначення бухгалтерського обліку на даному етапі полягає у відображенні фактично понесених на такий пошук витрат, для подальшої їх капіталізації. Тому дана інформація є важливою для франчайзі, що в подальшому вплине на оподаткування в частині суми виділеного податкового кредиту. Відповідно, подальші дії франчайзі полягають в аналізі діяльності обраного франчайзера, яке здійснюється шляхом розрахунку економічних показників на основі даних фінансової звітності та порівняння їх з встановленими нормативами.

Укладення договору комерційної концесії супроводжується обліком витрат, понесених на організацію проведення переговорів та відрядження працівників для проведення переговорів, а також облік прав та зобов'язань в момент підписання договору

(витрати на реєстрацію договору), що також відноситься до перед франчайзингових витрат.

Виконання договору комерційної концесії передбачає облік відповідних франчайзингових операцій, визначених змістом договору. Відповідно, використання планових і фактичних облікових даних дозволяє проводити економічний аналіз виконання договору та встановлювати причини їх відхилень від запланованого результату для прийняття відповідних управлінських рішень.

Отже, система бухгалтерського обліку та економічного аналізу є основою у прийнятті управлінських рішень, що забезпечує франчайзі організацію своєї діяльності та відповідно її виконання, що в кінцевому результаті впливає на процес оподаткування, а також на розвиток франчайзингової мережі в цілому.

У більшості випадків в організації франчайзингових відносин у ролі франчайзі функціонують суб'єкти малого підприємництва. Цей факт є важливим саме в одержанні необхідних знань і досвіду останніми для правильного й ефективного ведення визначеного виду бізнесу. Однак, разом з цим, у даному випадку з'являється проблема асиметричності інформації, наслідком якої може стати неадекватне реагування суб'єктів малого бізнесу на різні аспекти співробітництва і внаслідок цього поглинання слабких суб'єктів господарювання більш сильними [3].

Відповідно найважливішим є взаємодія між суб'єктами франчайзингу, адже саме від неї залежить успішний ріст франчайзингової мережі, а також її ефективність та стабільність. Дана взаємодія наведена на рис. 4.



Рис. 4. Взаємодія суб'єктів у системі франчайзингу*

*Джерело: власна розробка

Таким чином, бачимо, що у системі франчайзингу виділяють два суб'єкти: франчайзер – суб'єкт підприємницької діяльності, який володіє, як правило, відомою на ринку торговельною маркою, особливими технологіями виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), випробуваними на практиці способами ведення підприємницької діяльності, іншими об'єктами інтелектуальної власності та надає право їх використання іншому суб'єкту підприємництва (франчайзі) на визначених умовах та франчайзі – суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує від франчайзера право ведення визначеної діяльності з використанням його об'єктів інтелектуальної власності на визначених умовах [4].

Важливо, що в одній франчайзинговій системі можуть діяти декілька франчайзі, а франчайзер – один. Взаємодія франчайзера та франчайзі побудована на

договірних відносинах, які містять основні права та обов'язки суб'єктів франчайзингу. Більша частина обов'язків франчайзера та франчайзі зазначається у франчайзинговому договорі, тобто у договорі комерційної концесії, який передбачає зобов'язання франчайзі продавати продукт або послуги за встановленими законами і правилами ведення бізнесу, встановлені франчайзером. В обмін на дотримання цих правил франчайзі отримує франчайзинговий пакет, який в обліку виступає як франшиза, відповідно до якого будується його господарська діяльність.

Виходячи з того, як взаємодіють франчайзер з франчайзі, тобто, який склад франчайзингового пакету передає франчайзер, в обліку франчайзі можуть виникати і інші об'єкти обліку.

На рис. 5. зображено основні об'єкти бухгалтерського обліку, які мають місце в діяльності франчайзі.

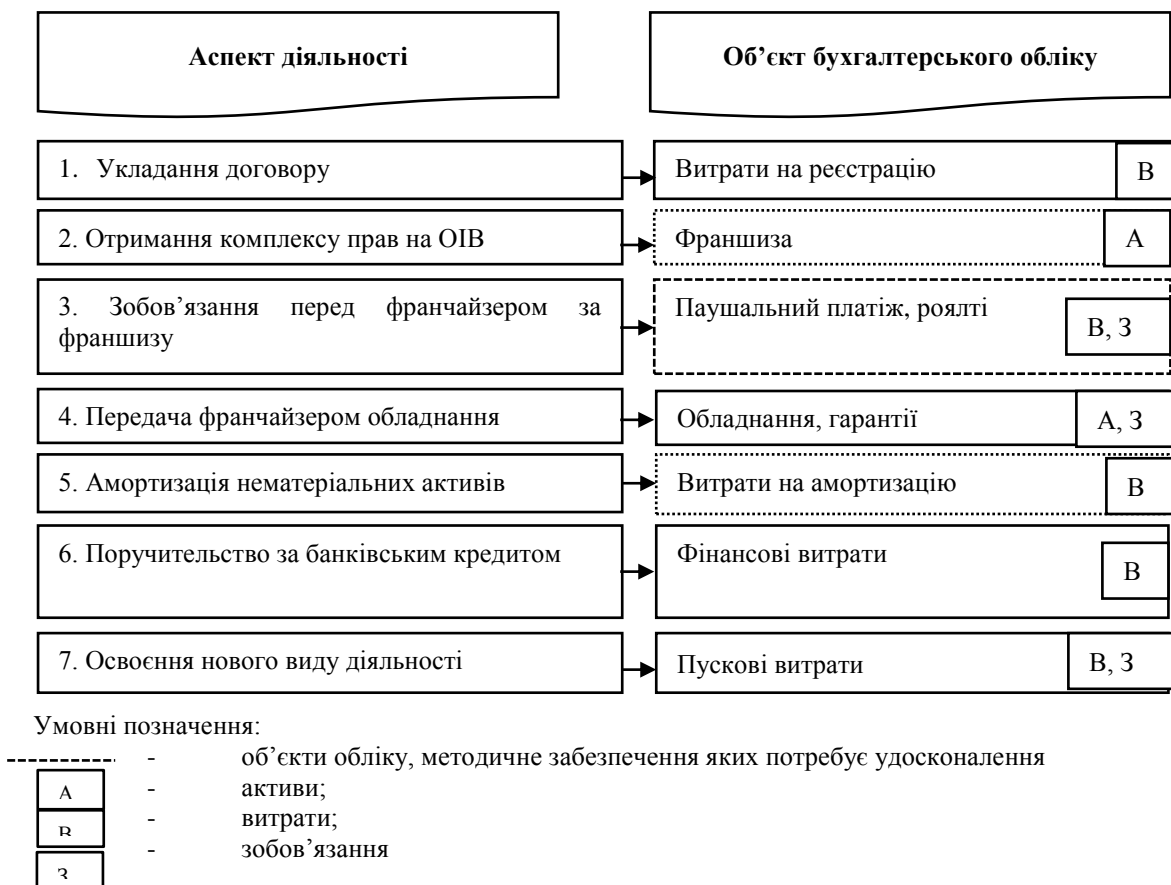


Рис. 5. Об'єкти бухгалтерського обліку підприємства франчайзі*

*Джерело: власна розробка

Таким чином, виділено основні об'єкти бухгалтерського обліку, які виникають у підприємства франчайзі. Слід наголосити на тому, що даний перелік не є вичерпним. З урахуванням специфіки франчайзингового пакету їх може бути більше або менше, від чого буде залежати організація бухгалтерського обліку. Зокрема, нами виділено об'єкти обліку, методичне забезпечення яких потребує першочергового удосконалення, так як саме вони становлять основу всієї франчайзингової діяльності.

Встановлено, що склад франчайзингового пакета здійснює безпосередній вплив на визначення та розрахунок суми винагороди, яку франчайзі повинен сплачувати франчайзеру. Негативним моментом в даній ситуації є відсутність чіткого механізму розрахунку такої винагороди, що призводить до маніпулювання даною сумою франчайзером.

Таким чином, бачимо, що від побудови взаємовідносини між суб'єктами франчайзингу

залежить і організація обліку, що впливає на подальше формування економічних показників діяльності.

До того ж, сфері франчайзингу притаманні специфічні ризики, що мають місце в діяльності його суб'єктів та здійснюють прямий вплив на бухгалтерський облік та оподаткування. Сукупність ризиків з їх впливом на систему бухгалтерського обліку та економічного аналізу наведено на рис. 6, 7, де також наведено заходи, спрямовані на мінімізацію матеріальних наслідків настання даних ризиків в діяльності франчайзера та франчайзі.

Отже, розглянувши найпоширеніші ризики, з якими стикаються суб'єкти франчайзингу, можна сказати, що даний перелік їх не є вичерпним. Причиною їх наявності є те, що між суб'єктами відсутнє розуміння правил поведінки в сфері франчайзингу. Діюче законодавство не забезпечує порядку його регулювання, що тягне за собою велику кількість шахрайств та різного роду махінацій. Підприємцями не

приділяється увага Кодексу етики франчайзингу в Україні, прийнятий Федерацією Розвитку Франчайзингу в Україні, який виступає як збірник найважливіших принципів взаємодії франчайзера та франчайзі. Хоча і він має значний недолік, який полягає у відсутності умов відповідальності сторін, в результаті його порушення. Крім цього, було визначено, що дані ризики впливають на бухгалтерський облік франчайзингових операцій. Розглянутий вплив для діяльності франчайзера та франчайзі є негативним, що знижує ефективність їх діяльності, впливаючи на економічні показники. Тому, необхідним є прийняття заходів для мінімізації такого впливу. Запропоновані нами заходи спрямовані на усунення визначених ризиків, дозволяючи в деякій мірі знизити загрози в франчайзинговій діяльності обом суб'єктам, що таким чином забезпечить стабільність облікового відображення даних операцій та підвищить ефективність діяльності їх в цілому.

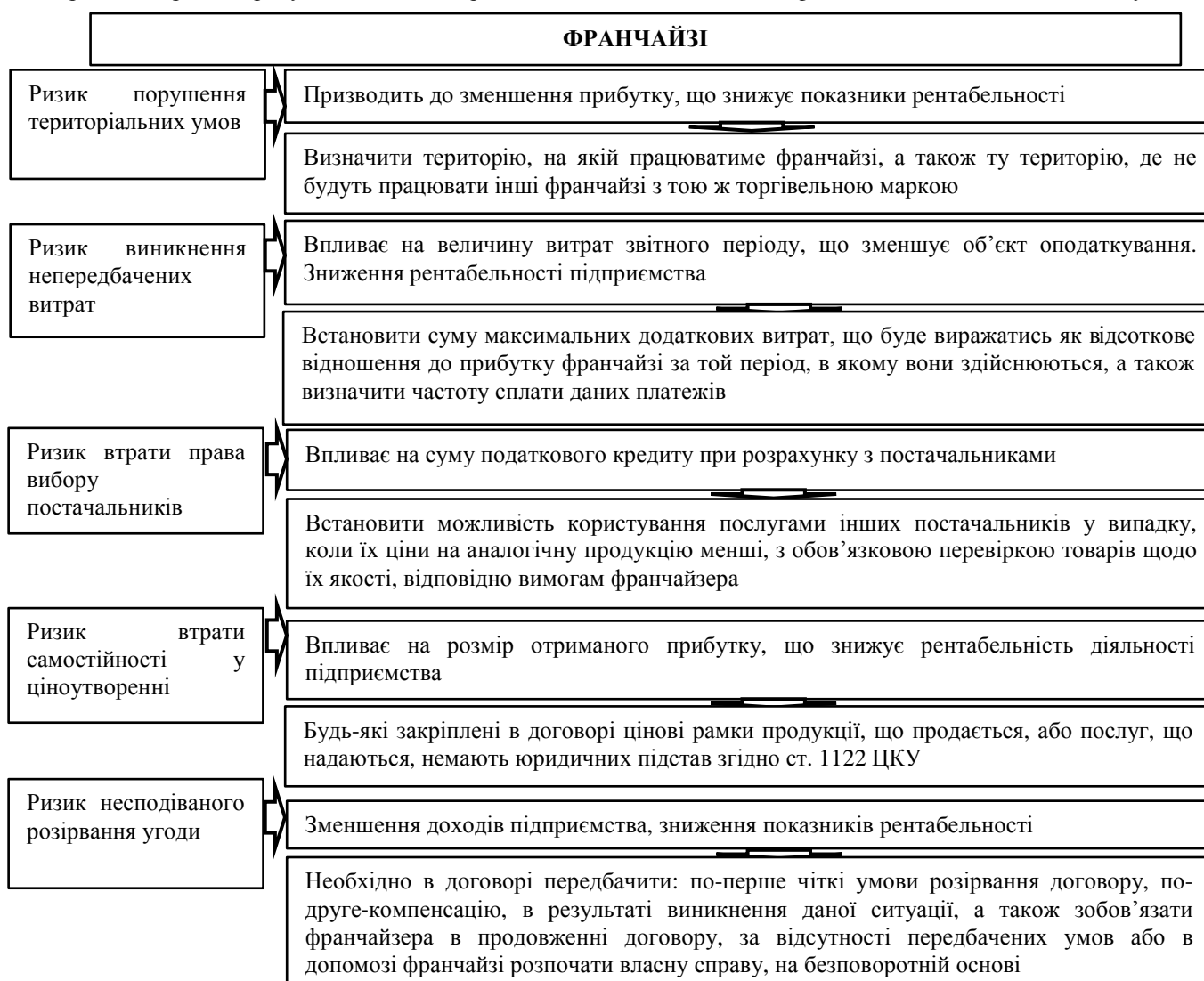


Рис. 6. Ризики в діяльності франчайзі та вплив їх на бухгалтерський облік і економічний аналіз*

*Джерело: власна розробка

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Результати розгляду особливостей організації

франчайзингової діяльності дозволяють вказати на визначальну роль бухгалтерського обліку в цьому процесі. Це обумовлено можливістю отримати інформацію про економічну доцільність використання франчайзингу на основі точного облікового

відображення витрат і доходів, отримуваних від такої форми організації бізнесу.

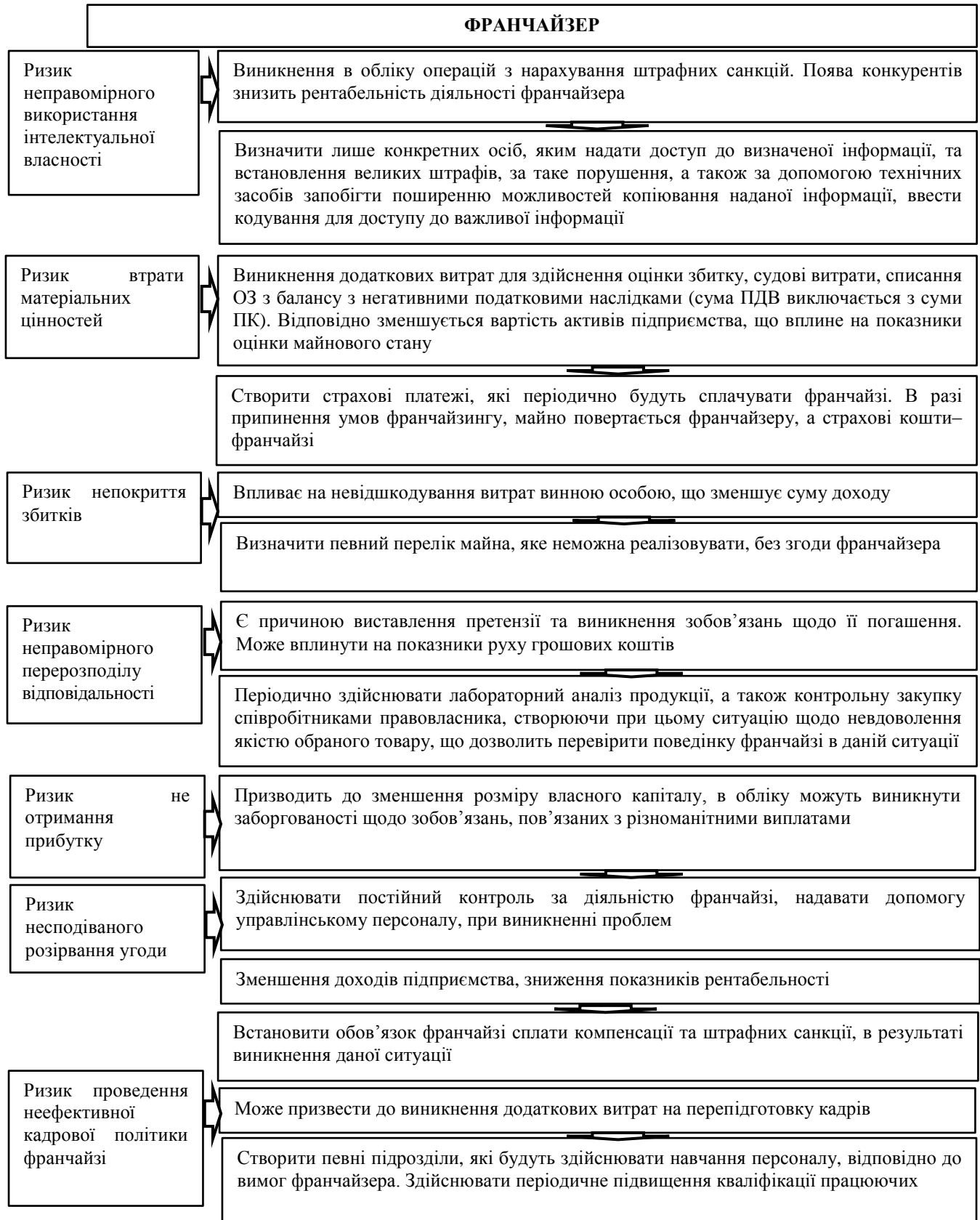


Рис. 7. Ризики в діяльності франчайзера та вплив їх на бухгалтерський облік і економічний аналіз*

*Джерело: власна розробка

Розвиток франчайзингу в Україні вимагає забезпечення його відповідною обліковою інформацією, що дозволить суб'єктам господарювання приймати управлінські рішення для управління

прибутковістю. Доведено, що вид франчайзингу визначає організація і методика його обліку, що тягне за собою податкові наслідки та впливає на формування економічних показників діяльності. Крім цього,

облікова інформація лежить в основі вибору партнерів бізнесу та форм таких взаємовідносин. Результат дослідження взаємозв'язку учасників франчайзингових відносин надав можливість виділити коло основних об'єктів бухгалтерського обліку, які є властивими саме діяльності франчайзі, та виокремити в цій сукупності ті, що потребують першочергового врегулювання методичного забезпечення. Вплив на облік також здійснюють ризики, що притаманні франчайзинговій

діяльності, зумовлені, насамперед, необізнаністю вітчизняних підприємців щодо правил ведення бізнесу в даних умовах, що, в свою чергу, впливає на результат їх діяльності та вимагає врахування при розробці облікової політики.

Усі наведені обставини вказують на необхідність вдосконалення системи бухгалтерського обліку франчайзингу, що має безпосередній вплив на ефективність діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Состояние рынка [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.franchising.org.ua/page/sostojanie_rynka.
2. Ринок франчайзингу в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://fdf.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=340%3A2013-10-10-07-32-59&catid=13%3Anews&Itemid=16&lang=ua.
3. Степанова Т. О. Формування правових засад франчайзинга в Україні / Т. О. Степанова, О. С. Квілінський // Економіка та право. – № 3. – 2009. – С. 23-28.
4. Кузьмін О. Є. Франчайзинг: навч. Посібник [Електронний ресурс] / О. Є. Кузьмін // Режим доступу: http://pidruchniki.ws/18211001/ekonomika/ponyattya_zmist_franch_ayzingu.

Романчук Катерина Васильевна, Остапчук Наталья Анатольевна, Котенко Инна Владимировна ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Раскрыты особенности организации франчайзинговой деятельности в Украине и определено их влияние на объекты бухгалтерского учета, налогообложения и систему экономических показателей; определено направления использования учетной информации в развитии фирмы-франчайзи.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинговая деятельность, франчайзи, бухгалтерский учет, анализ.

K. Romanchuk, N. Ostapchuk, I. Kotenko FEATURES OF FRANCHISING ACTIVITY IN UKRAINE AND THEIR IMPACT ON THE SUBJECT OF ACCOUNTING

The features of franchising in Ukraine and determined their effects on accounting, taxation system and economic indicators, established uses of accounting information in the development of firm-franchisees.

Key words: franchise, franchise activities, franchisees, accounting, analysis.

Одержано: 12.06.2014 р.

Черничко Тетяна Володимирівна,
д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет

Черничко Станіслав Федорович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

У статті здійснено узагальнення теоретичних положень і методичного забезпечення, спрямованих на вдосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. Проаналізовано кількісні та якісні характеристики діяльності підприємств Закарпатської області. Досліджено динаміку фінансових результатів підприємств за видами економічної діяльності та за територіальними ознаками.

Ключові слова: підприємства, фінансовий результат, прибуток, фінансові ресурси.

ВСТУП

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки діяльність підприємств зорієнтована на отримання максимально можливого економічного вигоди та знаходить свій прояв у фінансових результатах.

Фінансовий результат є узагальненням всіх аспектів діяльності підприємства – його конкурентоспроможності, рівня технологічного забезпечення, організації виробництва, ефективності системи менеджменту, контролю за рівнем витрат, ефективності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Позитивні значення фінансових результатів (прибуток) є джерелом розширеного відтворення виробництва безпосередньо самого підприємства, економіки регіону та країни загалом. В рамках управління фінансами підприємств забезпечення позитивного фінансового результату (прибутку) займає одну з ключових позицій, тому він завжди був і залишиться важливим об'єктом наукових досліджень.

Останнім часом в умовах збільшення кількості збиткових підприємств актуальність цього напрямку досліджень ще більше зросла, що зумовлено потребою пошуку резервів зростання прибутковості підприємств. З'ясування сутності і значення фінансових результатів нерозривно пов'язано з дослідженнями різних економічних шкіл щодо вирішення даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. 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.

Питаннями формування й управління фінансовими результатами підприємств регіону займалися провідні вітчизняні та зарубіжні науковці: Л. І. Абалкін, П. М. Алампов, В. Г. Архипов, О. І. Барановський, Б. В. Буркинський, З. С. Варналій, І. М. Вахович, М. П. Войнаренко, З. В. Герасимчук, В. М. Геєць, С. Ю. Глазьев, Т. В. Гринько, Т. В. Дороніна, Л.

О. Дробозіна, В. М. Єрмолаєв, М. М. Єрмошенко, Г. В. Задорожний, С. П. Запотоцький, В. І. Захарченко, М. А. Коваленко, О. М. Ковалюк, С. Б. Колодинський, В. В. Максимов, Я. Б. Олійник, В. М. Осипов, Г. А. Пастернак-Таранушенко, І. М. Рєпіна, Л. А. Романова, В. В. Савалей, І. Л. Сазонець, В. К. Сенчагова, Д. М. Стеченко, В. К. Симоненко, А. І. Сухоруков, І. Г. Ткачук, О. С. Федонін.

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, що і зумовило вибір напрямку дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та подальший розвиток теоретичних положень і методичного забезпечення, спрямованих на вдосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основною метою розвитку регіону згідно Регіональної стратегії розвитку Закарпатської області до 2015 року та Програми економічного і соціального розвитку Закарпатської області на 2013 рік та основних напрямів розвитку на 2014 і 2015 роки [1] є зменшення соціально-економічних міжрегіональних диспропорцій, забезпечення всіх складових людського розвитку, зміцнення потенціалу міст та районів, створення умов для забезпечення сталого економічного зростання на основі ефективного функціонування реального сектору економіки. Це є можливим через залучення інвестицій в усі галузі економіки, підтримку та розвиток пріоритетних сфер діяльності, малого підприємництва, розвиток транскордонного співробітництва та формування сучасної інфраструктури.

Одним з вагомих напрямів розвитку економіки регіону є поживлення економічної діяльності та покращення фінансових результатів підприємницької діяльності. Кількість підприємств в області за останні

роки має незначну тенденцію до збільшення, а саме зросла з 5627 підприємств у 2012 році до 6024 – в 2013 році [2, 3].

За даними Головного управління статистики у Закарпатській області станом на початок 2014 року найбільшу частку серед підприємств області займають суб'єкти торгівлі – 22,6%, сільського та лісового

господарства – 20,1%, промисловості – 16,1%, операцій з нерухомим майном – 9,0%.

Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, середньорічна кількість найманих працівників та осяг реалізованої продукції наведено в табл. 1.

Таблиця 1.

Основні показники роботи підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності Закарпатської області

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	60	37	44	45	47
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	16411,7	20199,0	26373,3	27533,7	30026,3
Середньорічна кількість найманих працівників, осіб	103476	99519	95856	88771	83815

Джерело: Головне управління статистики у Закарпатській області // <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>

За даними таблиці 1 спостерігається значне коливання кількості підприємств на 10 тис. осіб населення, зокрема: різке зниження кількості підприємств в 2010 році в порівнянні з 2009 роком (з 60 до 37 підприємств) та незначне зростання в 2011-2013 рр. (з 44 до 47 одиниць). Помітним є постійне зростання обсягів реалізованої продукції, а саме в 2009 році він дорівнював 16412 млн. грн., а в 2013 році – 30026,3 млн. грн., тобто зріс на 13614,3 млн. грн.

Спостерігається також зменшення середньорічної кількості найманих працівників. У

порівнянні з 2009 роком у 2013 році даний показник зменшився на 19661 особу, що могло бути спричинено зменшенням кількості підприємств та оптимізацією їх кадрової політики. Однак визначення показника середньої кількості зайнятих працівників на одному підприємстві не повністю підтверджує тенденції щодо зменшення кількості найманих працівників. Зокрема спостерігається зростання кількості працівників в 2012 році в порівнянні з 2011 на 2 особи, і зменшенням в 2013 році на 2 особи в порівнянні з 2012 роком (рис. 1).

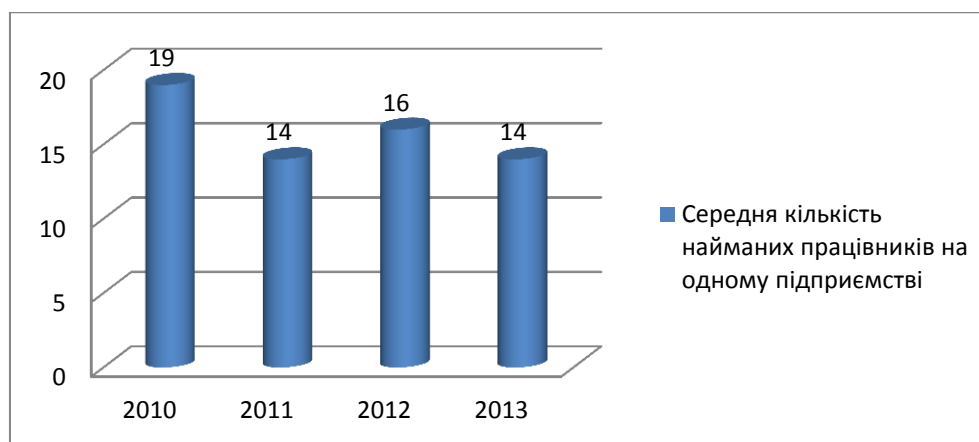


Рис. 1. Динаміка зміни середньої кількості найманих працівників на одному підприємстві Закарпатської області.

Для більш детального аналізу стану підприємств області розглянемо обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності (табл. 2). За даними таблиці 2 можна стверджувати що за період 2009-2013 рр. збільшилися номінальні обсяги реалізованої продукції практично за всіма видами економічної діяльності.

Найбільшу частку в 2013 році у структурі займає торгівля – 52,5%, промисловість – 33,5%, транспорту та зв'язку – 3,0%, будівництво – 3,0%.

Аналіз динаміки фінансових результатів підприємств Закарпатської області свідчить про

збитковість їх діяльності за період 2009-2010 рр. та зміну ситуації в 2011-2013 рр.

В процесі аналізу результатів діяльності підприємств області за 2011-2013 рр. встановлено, що за ці роки більше 72% підприємств були прибутковими. В 2013 році спостерігалось зростання кількості прибуткових підприємств. Прибуток підприємств в 2013 р. становив 116998,5 тис. грн. Але необхідно відмітити, що хоча у 2013 році зросла частка прибуткових підприємств у загальній їх сукупності, проте сума отриманого прибутку зменшилась (у порівнянні з 2011 роком) більш ніж в тричі (табл. 3).

Таблиця 2.

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності [4], (тис. грн.)

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Сільське, лісове та рибне господарство	313047,4	349962,2	537193,3	633041,7	721743,2
Промисловість	5837562,8	7067323,8	8812072,6	9656389,6	10050726,5
Будівництво	710393,1	48645,6	569542,9	1076056,7	889792,7
Торгівля	7987633,8	10612658,2	14396711,4	13747309,6	15762581,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	643340,7	730757,2	994962,9	990924,8	907146,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	103476	99519	95856	488590,3	680783,1
Операції з нерухомим майном	493014,9	497558,8	577704,1	293641,7	300144,5
Освіта	8320,5	7956,6	10893,1	12303,9	14790,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	183147,6	204936,7	220228,6	265929,1	297416,7
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	75891,3	86308,7	98244,8	10169,5	7239,4
Усього	16411700,3	20199038,8	26373309,8	27533723,2	30026274,1

Джерело: Головне управління статистики у Закарпатській області // <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 3.

Фінансові результати від звичайної діяльності підприємств Закарпатської області до оподаткування[5]

Рік	Фінансовий результат (сальдо), тис. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		Частка, %	Фінансовий результат, тис. грн.	Частка, %	Фінансовий результат, тис. грн.
2009	-350442,7	74,9	532600,8	25,1	883043,5
2010	-90406,9	64,9	573049,8	35,1	663456,7
2011	370641,7	72,2	893009,2	27,8	522367,5
2012	181488,8	72,5	751302,0	27,5	569813,2
2013	116998,5	73,2	989609,5	26,8	872611,0

Джерело: Головне управління статистики у Закарпатській області // <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>

Аналіз динаміки фінансових результатів до оподаткування по містах та районах Закарпатської області доводить погіршення економічної ситуації в окремих з них (табл. 4).

Протягом аналізованого періоду (2011-2013 рр.) спостерігається зростання обсягів прибутку підприємств, які функціонують у м. Ужгород (в 2,7 рази), м. Хуст (в 2,4 рази) та Хустському районі (підприємства регіону завершили 2013 р. з прибутками в розмірі 1988,9 тис. грн. на відміну від 2011 року, коли збитки склали 2431,1 тис. грн.).

У негативному напрямі змінилась ситуація в таких територіальних одиницях, як: м. Мукачево (у 2011 році прибуток – 200540,6 тис. грн., у 2013 році фінансові результати діяльності підприємств мали від'ємне значення – 17200,2 тис. грн. становили збитки), м. Чоп (обсяг прибутків підприємств зменшився в 1,7 рази), Виноградівський район (обсяг прибутків підприємств зменшився в 1,3 рази), Ужгородський район (обсяг прибутків підприємств зменшився в 2,5 рази), Мукачівський район (у 2011 році прибуток 5193,6 тис. грн., у 2013 році збиток підприємств регіону становив 51364,1 тис. грн.).

Найменша частка підприємств, які завершили 2013 р. з прибутками, функціонує в м. Ужгород – 61,3% (проте спостерігається тенденція до покращення

ситуації в порівнянні з 2011 роком, коли частка прибуткових підприємств становила 58,7%).

Однією з вагомих причин погіршення фінансових результатів діяльності підприємств Закарпатської області стало зростання величини операційних витрат, що зумовлює необхідність проведення аналізу динаміки показника рентабельності операційної діяльності підприємств (табл. 5).

Приведені дані свідчать, що результат від операційної діяльності підприємств Закарпатської області відображає поступовий перехід від збитковості (2009-2010 рр.) до позитивного значення результатів від операційної діяльності (2011-2012 рр.).

Витрати операційної діяльності стрімко зростають у 2010 р. та стабілізуються в 2011-2012 рр. Зростання обсягів прибутку та зменшення витрат операційної діяльності в сукупності призвело до підвищення рівня рентабельності у 2011 р. до 4,6%, але в 2012 р. цей показник зменшився до 3,9%.

Позитивною є тенденція до зменшення операційних витрат до рівня 58,6 коп. на одну гривню реалізованої продукції.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На діяльність підприємств Закарпатської області значний вплив спричиняє політична та економічна ситуація в країні, ситуація на ринку, особливості регіону, кількість конкурентів як на вітчизняному, так і на світовому ринках.

На сьогодні у Закарпатській області спостерігається збільшення кількості підприємств,

викликане лібералізацією державної політики у питаннях відкриття бізнесу. На жаль, в області зберігається тенденція до збільшення кількості фінансово-неспроможних підприємств, у 2009-2013 рр. їх частка була більше 25%.

Таблиця 4.

Фінансові результати підприємств до оподаткування по містах та районах Закарпатської області [6]

	2011 р.		2013 р.	
	Фінансовий результат, тис. грн.	Частка підприємств, які одержали прибуток, %	Фінансовий результат, тис. грн.	Частка підприємств, які одержали прибуток, %
Закарпатська обл.	370641,7	72,2	116998,5	73,2
м. Ужгород	16424,5	58,7	44585,2	61,3
м. Берегово	1808,7	67,3	19402,7	75,6
м. Мукачево	200540,6	74,1	-17300,2	73,9
м. Хуст	5425,3	69,0	13184,7	70,1
м. Чоп	6737,0	66,0	3939,1	75,9
Берегівський	4371,2	84,0	3717,6	86,5
Великобerezнянський	876,5	81,7	1748,9	78,7
Виноградівський	19141,1	92,5	7576,3	90,7
Воловецький	-284,8	78,9	622,5	85,5
Іршавський	4067,3	85,3	-2639,4	80,1
Міжгірський	-19057,8	69,1	248,7	64,3
Мукачівський	5193,6	84,0	-51364,1	80,6
Перечинський	13715,2	67,6	32055,3	68,0
Рахівський	-1336,1	66,1	-1375,0	72,5
Свалявський	-6939,8	65,6	1882,4	69,3
Тячівський	7815,4	81,7	10677,5	85,7
Ужгородський	113890,9	70,8	46734,5	71,4
Хустський	-2431,1	79,6	1988,9	73,7

Таблиця 5.

Результат, витрати та рентабельність операційної діяльності підприємств Закарпатської області [7]

Рік	Результат від операційної діяльності, тис. грн.	Витрати операційної діяльності, тис. грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %	Операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, коп./грн.
2009	-350442,7	364540,1	1,7	97,5
2010	-90406,9	19607662,6	2,6	97,1
2011	769831,5	16767182,5	4,6	63,6
2012	628121,5	16141553,0	3,9	58,6

Джерело: Головне управління статистики у Закарпатській області // <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>

На початок 2014 року найбільшу частку серед підприємств Закарпатської області займають підприємства торгівля – 52,5%, промисловості – 33,5%, транспорту та зв'язку – 3,0%, будівництво – 3,0%.

Помітним є постійне зростання номінальних обсягів реалізованої продукції: в 2009 році він дорівнював майже 16412 млн. грн., а в 2013 році – 30026,3 млн. грн., тобто зріс приблизно в 2 рази.

Протягом аналізованого періоду спостерігається зменшення середньорічної кількості найманих працівників. За період 2009-2013 рр. даний показник зменшився на 19661 особу, що спричинено зменшенням загальної кількості підприємств (кількість підприємств на 10 тис. населення зменшилась з 60 (у 2009 році) до 47 (у 2013 р.)).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про Програму економічного і соціального розвитку Закарпатської області на 2013 рік та основні напрями розвитку на 2014 і 2015 роки / Закарпатська обласна державна адміністрація [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/498.htm>.

2. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012р / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/struct/2013/kil_pdr_2012.pdf.

3. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013р / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/struct/2014/kil_pdr_2013.pdf.

4. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/struct/2014/obsag_real_2013.pdf.

5. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/fin/2014/fin_res_econ_2013.pdf.

6. Фінансові результати підприємств до оподаткування по містах та районах / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/fin/2014/fin_res_mist_2013.pdf.

7. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності / Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/fin/2013/rentab_econ_2012.pdf.

Черничко Татьяна Владимировна, Черничко Станислав Федорович

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ: ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Целью статьи является обобщение и дальнейшее развитие теоретических положений и методического обеспечения, направленных на совершенствование анализа финансовых результатов деятельности предприятий. Проанализированы количественные и качественные характеристики деятельности предприятий Закарпатской области. Исследована динамика финансовых результатов предприятий по видам экономической деятельности и по территориальному признаку.

Ключевые слова: предприятия, финансовый результат, прибыль, финансовые ресурсы.

T. Chernychko, S. Chernychko

FINANCIAL RESULTS OF THE ACTIVITIES OF TRANSCARPATHIAN ENTERPRISES: ASSESSMENT AND PREDICTION

The article aims at summarizing and further development of theoretical positions and methodological support to improve the analysis of the financial performance of companies. The analysis of quantitative and qualitative characteristics of enterprises of Transcarpathian region have been made. The dynamics of the financial results of enterprises by economic activity and a territorial basis has been investigated.

Key words: businesses, financial result, income and financial resources.

Одержано: 05.06.2014 р.

Щербан Тетяна Дмитрівна,
д.психол.н., професор, завідувач кафедри психології,
Мукачівський державний університет

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПСИХОПРОФІЛАКТИКИ СИНДРОМУ ЕМОЦІЙНОГО ВИГОРАННЯ ФІНАНСИСТІВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто психологічні особливості синдрому емоційного вигорання фінансистів. З'ясовано комплекс факторів, які детермінують СЕВ. Виокремлено якості особистості, які впливають на синдром емоційного вигорання: невротичність; спонтанна агресивність; депресивність; сором'язливість; емоційна лабільність. На підставі результатів дослідження розроблено та апробовано концептуальні засади формування психологічної стійкості щодо емоційного вигорання.

Ключові слова: синдром емоційного вигорання, нервові напруження, резистенція (опір), виснаження, професійна деформація.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сьогодні до особистісних та професійних якостей працівника ставляться високі вимоги. У роботі будь-якого спеціаліста багато ситуацій, пов'язаних з переживанням стресу і високим емоційним напруженням. Важливим показником професіоналізму сучасного фахівця є його психологічна стійкість. Питання про адекватність засобів формування даної складової діяльності залишається недостатньо вивченим.

Ціллю будь-якої організації є перетворення ресурсів для отримання необхідного результату. Всі організації володіють комплексом деяких загальних ресурсів. До них відносяться людські (люди, працівники організації), матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. Очевидно, що визначальними є ресурси, залежні від особистостей організації, тобто важливим є вивчення соціально-психологічних закономірностей поведінки людей в самих організаціях. Напевно, практично будь-який керівник не хотів би бачити серед своїх підлеглих людей з «кислим» обличчям, завжди незадоволених, які виконують роботу без особливого бажання, прагнуть при першій можливості покинути фірму. Іншими словами, важливо, щоб організація складалася із людей, які задоволені своєю працею. Задоволеність працею – це характеристика емоційного відношення людини до професійної діяльності, яку вона виконує. Дослідження доводять, що незадоволеність працею є причиною низької продуктивності праці та плинності кадрів. Незадоволеність працею, в першу чергу, пов'язана з таким поняттям, як синдром емоційного вигорання [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В психологічній літературі накопичений великий матеріал з вивчення професійної діяльності економістів, де ставиться питання про взаємовплив теоретичних знань і практичного досвіду працівника з точки зору розвитку не тільки його мислення, діяльності, творчого потенціалу, але і особистості в цілому. Фахівець, для якого у професійній діяльності властива активна міжособистісна взаємодія, повинен

вміти встановлювати ділові та емоційні контакти, організовувати спільну та індивідуальну роботу. Саме в професійній діяльності в системі «суб'єкт-суб'єкт» загострюється питання психологічної стійкості, яка включає не тільки знанневий компонент, але і емоційний, який є визначальним у створенні психічного, психологічного комфорту. До представників такої професії можна віднести працівників і банківської сфери. Для професійної діяльності фінансистів характерним є – високий рівень відповідальності, насиченості та напруженості. Причому, спілкування (як з клієнтами так і з колегами) становить суттєву і значиму сторону праці спеціалістів банку. Всі ці особливості професійної діяльності фінансистів сприяють формуванню у них синдрому емоційного вигорання [1, 4].

Методологічну основу дослідження склали теоретичні засади вивчення: психічної напруженості особистості (Г. І. Косицький, В. Л. Маріщук, Н. І. Наєнко, В. М. Смірнов та ін.); особливостей і показників працездатності особистості (К. М. Гуревич, Н. О. Дмитрієва, М. Д. Левітов, Ю. Т. Коженцев та ін.); підтримки особистісного зростання в несприятливих умовах середовища (Н. Агаєв, Г. Дубровинський, І. Касьянов, І. Ліпатов, О. Назаров та ін.); проблема формування професійної мотивації (О. Бандурка, О. Житник, С. Занюк та ін.); професійної самореалізації (В. О. Бодров, О. В. Карпов, Т. В. Кудрявцев, А. К. Маркова, Е. Ф. Зеєр та ін.). Водночас багато аспектів цієї проблеми, особливо що стосується синдрому емоційного вигорання працівників банківської сфери, залишаються недостатньо вивченими.

Постановка завдання. Отже, проблемою представленого дослідження виступає вивчення синдрому емоційного вигорання (СЕВ) фахівців банку як найважливішої умови не тільки їх психологічної стійкості, але і професійного зростання, психологічного здоров'я, а також продуктивного спілкування. У психологічній літературі відчувається дефіцит у подібних дослідженнях, які є необхідними, бо їх результати можуть допомогти вирішувати проблемні питання емоційного комфорту на робочому місці. Актуальність представленого дослідження ще й в тому, що проблема формування психологічної

стійкості та профілактики синдрому емоційного вигорання не стала частиною професійної підготовки майбутніх фахівців, має недостатнє як теоретичне, так і практичне обґрунтування.

Тому, об'єкт представленої дослідження – процес синдрому емоційного вигорання. Предмет дослідження склали психологічні особливості синдрому емоційного вигорання в професійній діяльності працівників банку. Мета дослідження – виявити психологічні закономірності формування синдрому емоційного вигорання фінансистів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз наукової психологічної літератури дозволяє уточнити зміст поняття емоційного вигорання, а саме, синдром емоційного вигорання – це процес поступового втрачання емоційної, пізнавальної та фізичної енергії, що виявляється в ознаках емоційного та інтелектуального виснаження, фізичної втоми, особистої відстороненості та зменшення почуття задоволення від виконаної роботи. Таким чином, емоційне вигорання працівника – емоційне та інтелектуальне виснаження, фізична втома, особиста відстороненість і зменшення почуття задоволення від результатів праці [5].

Підкреслимо, що емоційне вигорання – це динамічний процес і виникає поетапно, у повній відповідності з механізмом розвитку стресу, коли в наявності є всі три фази стресу: нервово напруження, резистенція (опір) та виснаження. З'ясовано, що синдром емоційного вигорання розвивається в процесі професійної діяльності у формі стереотипу емоційного поведінки, який проявляється в особливостях професійного спілкування.

Важливо відзначити, що науковці емоційне вигорання визначають досить неоднозначно. В одному випадку як професійну деформацію, яка негативно відбивається на професійній діяльності, а в іншому – як механізм психологічного захисту, який дозволяє регулювати психіку і захищати її від негативних емоційних впливів.

На основі теоретичного аналізу проблеми з'ясовано, що емоційне вигорання детермінується комплексом факторів, які включають індивідуально-психологічні особливості працівника і специфічні особливості професійної діяльності емоційного характеру. Виокремлюючи чинники, які впливають на розвиток вигорання, можна зазначити, що численні дослідження даних факторів не дали відповіді на питання про те, що ж є головним у виникненні цього явища, тобто, яка його основна причина – чи особистісні риси або характеристики діяльності, чи особливості взаємодії з іншими або фактори робочого середовища.

Для розв'язання мети дослідження було застосовано такі методи: аналіз і узагальнення наукової літератури; методики психології; організація та проведення тренінгу емоційної компетентності. Таким чином, у дослідженні, мета якого – вивчення психологічних особливостей емоційного вигорання, протестовано працівників банку в кількості 25 осіб, та студентів 3-го і 5-го курсів спеціальності «Фінанси» в кількості 60 осіб (із всіх протестованих – 75 осіб жіночої статі). Дослідження проводилось за етапами: фіксація діагностичних показників студентів; фіксація діагностичних показників працівників банку; аналіз, порівняння, систематизація та узагальнення отриманих результатів.

Для того щоб визначити психологічні особливості емоційного вигорання, було використано психодіагностичний інструментарій: методика діагностики рівня емоційного вигорання Бойко, опитувальники FPI та AVEM.

Згідно аналогічних досліджень, проведених психологами, СЕВ вважається сформованим, якщо є сформованою хоча б одна з фаз. Аналіз представлених результатів дозволяє розділити діагностичну вибірку на три групи, за таким критерієм, як сформованість фаз: 1 група – синдром повністю сформувався хоча б в одній з фаз; 2 група – синдром знаходиться в стадії формування хоча б в одній з фаз; 3 група – синдром не сформувався.

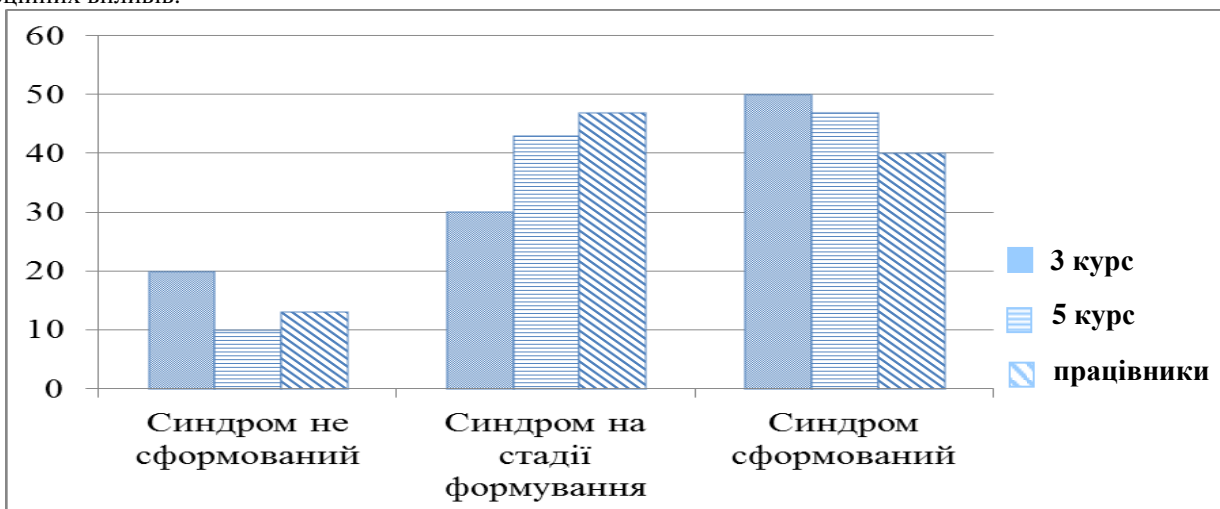


Рис. 1. Рівень сформованості синдрому емоційного вигорання (за методикою Бойко).

Отримані результати свідчать про наступне. СЕВ уже є сформованим у студентів 3-го курсу. Це є

важливим та тривожним результатом, адже він доводить наявність сформованого синдрому ще під час

навчання у вузі. Це негативне явище виявлено в половині студентів, і не може пройти повз увагу психологів університету. Викликають занепокоєння і результати досліджень групи «ризик», до якої відносимо респондентів, для яких характерною є стадія формування СЕВ хоча б в одній з фаз. Як засвідчують представлені результати, в студентів та працівників існує досить висока вірогідність формування СЕВ. Найбільш негативний результат демонструють саме працівники банку, в яких дана стадія сформована у 47%. Цікавим є і той факт, що у даній категорії відсутні працівники зі стажем більше 30 років. Це свідчить про те, що здобуття практичного досвіду, вироблення власного стилю професійної діяльності допомагає успішно «боротися» зі СЕВ. СЕВ визначається наступними компонентами:

напруженням, резистенцією та виснаженням. «Напруження» характеризується переживанням професійних та міжособистісних стосунків, підвищеним нервовим напруженням та депресивним настроєм. «Резистенція» характеризується неконтрольованим впливом настрою на професійні стосунки, розвитком байдужості у професійних стосунках, емоційною замкненістю та бажанням уникати будь-яких комунікативних ситуацій, а також зменшенням часу на професійну діяльність. «Виснаження» характеризується емоційним перевантаженням, створенням бар'єру у професійній спілкуванні, порушенням міжособистісних стосунків у колективі та професійній діяльності загалом, погіршенням фізичного та емоційного самопочуття.

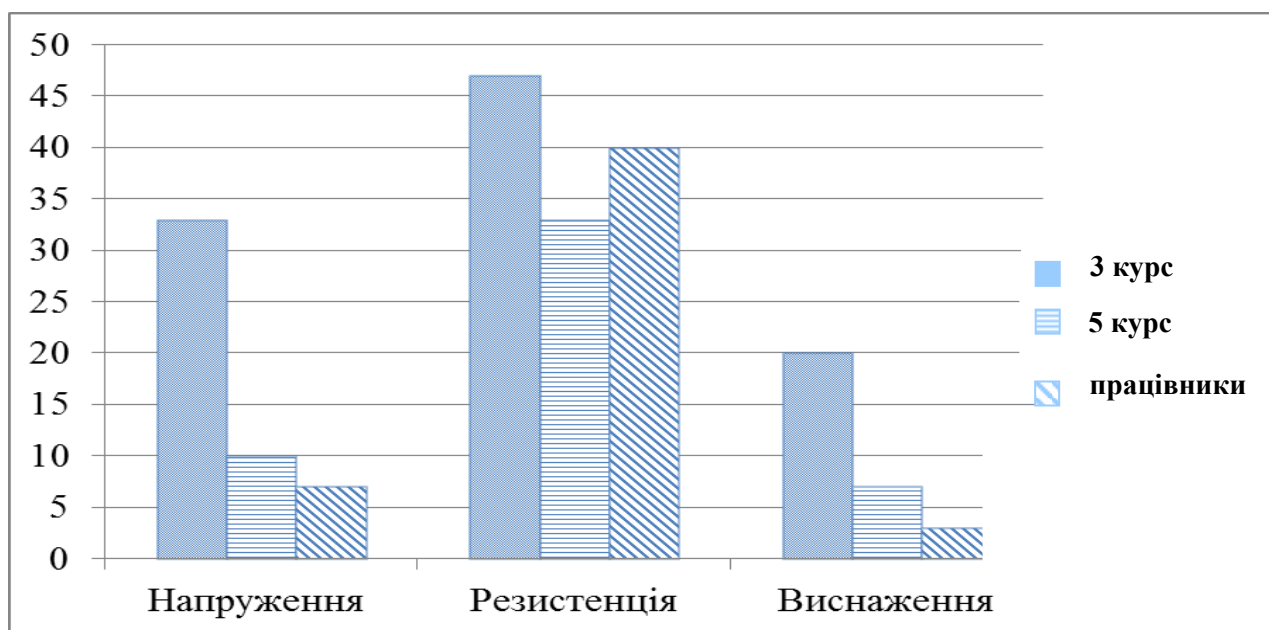


Рис. 2. Рівень сформованості компонентів СЕВ.

Результати проведеного дослідження переконують, що визначальним компонентом синдрому емоційного вигорання як для студентів, так і для працівників банку є «резистенція» (47%, 33% і 40% діагностованих мають високий рівень розвитку саме цього компоненту). Тобто можна стверджувати, що розвиток емоційного вигорання відбувається через цей компонент синдрому. Фаза «напруження» є домінуючою у студентів 3-го курсу (33%). Діяльність і студентів, і працівників банку супроводжується емоційними перевантаженнями. Результати дослідження доводять, що за таких умов люди схильні реагувати згортанням комунікативної діяльності. Для того, щоб зберегти своє здоров'я, вони часто вдаються до тактики економії емоцій, вибудовують захисні бар'єри на шляху виснажливого спілкування.

Аналізуючи отримані результати, можна стверджувати, що у фазі «напруга» домінує симптом «переживання психотравмуючих обставин» в усіх групах (відповідно 53% студентів 3-го курсу, 17% випускників та 40% працівників банку). Це означає, що відбувається вплив психотравмуючих факторів, зростає напруга, яка виливається у відчай і обурення.

Нерозв'язність ситуації призводить до розвитку компонентів вигорання.

Відчуття «незадоволеності собою» практично не сформовано, за винятком 7% третьокурсників. Це свідчить про те, що ні студенти, ні працівники не відчувають незадоволення собою в обраній професії і конкретними обставинами на робочому місці та навчальними умовами. Проте, досить тривожними є результати щодо стадії формування цього компоненту (17% студентів і 20% фахівців банківської сфери). Це підтверджує, що починає діяти механізм «емоційного переносу», тобто вся сила емоцій направляється не «від себе», а «на себе». І виявляється це в інтенсивній інтеріоризації обов'язків, підвищеній совісності, та почутті відповідальності, що, без сумніву, нагнітає напругу, а на наступних етапах «вигорання» може провокувати психологічний захист.

Симптом «загнаності в клітку» вже є сформованим у студентів 3-го курсу (20%), але у випускників знижується вдвічі. В середньому у 30% студентів він у стадії формування. Це означає, що молоді люди відчувають або починають відчувати стан інтелектуально-емоційного затору, глухого кута. До

цього можуть призводити організаційні недоліки, повсякденна рутинна і т.д. У групі працівників банку цей симптом не спостерігається.

Останній симптом даної фази, симптом «тривоги і депресії» склався у значної кількості студентів 3-го курсу (53%). Це свідчить, що студенти відчувають напругу у формі переживання ситуативної та особистісної тривоги, і можливо розчарування в обраній професії. Сформований симптом - початок опору стресовим ситуаціям та початок формування емоційного захисту. У випускників даний симптом виражений набагато менше (17%). Доцільно відзначити, що фаза «напруги» сформувалась у 33% третьокурсників, 10% випускників і 13% працівників банку.

У фазі «резистенції» домінуючим є симптом «неадекватного емоційного реагування». Даний симптом є сформованим у 67% студентів 3-го курсу, 60% п'ятикурсників і 53% працівників. Сформований цього симптому доводить те, що професіонал перестає диференціювати різницю між двома принципово відмінними явищами: економічним виявом емоцій і неадекватним емоційним реагуванням. Неадекватна «економія» емоцій обмежує емоційну віддачу за рахунок вибіркового реагування в ході робочих контактів. При цьому людині здається, що вона чинить правильно. Суб'єкт спілкування при цьому фіксує зовсім інше – емоційну черствість, байдужість і неповагу до особистості.

Наступним є симптом «редукції професійних обов'язків», який в середньому є сформованим у 63% студентів та 53% працівників банку. Це означає, що у студентів та працівників банку є наявні спроби полегшити або скоротити обов'язки, які вимагають емоційних витрат. Одним із прикладів такого спрощення є нестача елементарного впливу на колеги та клієнтів. У працівників це також може свідчити про професійну деформацію – зміни характеру, що виникають в результаті багаторічної професійної діяльності.

Щодо симптому «розширення сфери економії емоцій». Цей симптом притаманний 30% студентів і 67% працівників. Це свідчить, що дана форма захисту здійснюється за межами професійної діяльності – у спілкуванні з рідними, друзями. На роботі вони тримаються відповідно до нормативів, а вдома замикаються або, гірше того, віддаляються.

Найменш вираженим у цій фазі виявився симптом «емоційно-моральної дезорієнтації». Він склався у 27% працівників банку та приблизно у 16% студентів. Для таких особистостей настрої і суб'єктивні вподобання впливають на виконання професійних обов'язків. Вони намагаються вирішувати проблеми підопічних за власним вибором, вирішуючи хто «гідний, а хто ні». В цілому фаза «резистенція» сформована у 47% студентів третього курсу, 36% п'ятикурсників і 42% працівників банку. У фазі «Виснаження» домінуючим є симптом «емоційного дефіциту», який склався у 30% третього курсу, але практично відсутній в інших групах діагностованих.

Наступним за ступенем вираженості є симптом «особистісної відстороненості». Симптом склався у

27% третьокурсників, 17% п'ятикурсників, і майже відсутній у працівників банку. Даний симптом виявляється в процесі спілкування у вигляді часткової втрати інтересу до суб'єкта професійної діяльності.

Найменш вираженим виявився симптом «емоційної відстороненості». Сформувався лише у 7% студентів, у працівників – відсутній. Студенти, уражені цим симптомом, майже повністю виключають емоції з діяльності. Їх майже не хвилюють ні позитивні, ні негативні обставини. В цілому, фаза «Виснаження» сформована у 21% студентів 3-го курсу, 7% випускників, і не сформована у працівників банку. Таким чином, очевидно, що найбільша кількість діагностованих знаходиться у другій фазі емоційного вигорання - у фазі «резистенції».

Щодо результатів дослідження вияву особистісних чинників СЕВ за методикою FPI. У даному аналізі особливий інтерес представляють студенти та працівники банку, які увійшли або в групу, де вигорання відбулося хоча б в одній з фаз, або в групу, де вигорання не відбулося (рис. 3).

Таким чином, значущими є показники за наступними шкалами: невротичність, депресивність, спонтанна агресивність, сором'язливість, емоційна лабільність. Високі показники за шкалою «невротичність» відповідають вираженому невротичному синдрому астеничного типу із значними соматичними порушеннями, тобто такі особи нервові, хворобливі, не вміють вийти з проблемної ситуації, малозначні та індиферентні подразники легко викликають неадекватні бурхливі спалахи роздратування і збудження. Як ми бачимо, кількість таких працівників у групі, де вигорання відбулося, вища на 33% у студентів 3-го курсу, на 38% – у випускників. У групі працівників, де СЕВ не сформований, невротичність повністю відсутня.

Високі показники за шкалою «спонтанна агресивність» свідчать про відсутність соціальної конформності, поганий самоконтроль та імпульсивність. Особи з високими показниками спонтанної агресивності прагнуть одразу задовольнити свої бажання, не замислюючись про наслідки своїх вчинків, діють імпульсивно та непередумано, тому не отримують користі зі свого негативного досвіду, у них неодноразово виникають труднощі одного і того ж характеру. У групі, де вигорання не відбулося, показники за даною шкалою значно нижчі. Варто відзначити, що спонтанна агресивність у працівників має низький рівень як в першій, так і в другій групах.

Високі показники за шкалою «репресивність» характерні для людей з депресивним синдромом. Такі люди боязкі, невпевнені в собі, занурені у власні переживання, будь-яка діяльність для них важка, неприємна, протікає з почуттям надмірного психічного напруження, швидко стомлює. Високі показники депресивності виявлено лише у групі, де СЕВ є сформованим.

Високі показники за шкалою «сором'язливість» відображають наявність тривожності, скутості, невпевненості, наслідком чого є труднощі в соціальних контактах. Особи з такими показниками відтягують момент прийняття рішень (фаза боротьби мотивів

сильно затягнута). Кількість таких працівників у групі зі сформованим синдромом є переважною. Осіб з низькими показниками у цій групі практично не виявилось.

За шкалою «емоційна лабільність» високі показники мають діагностовані другої групи. Такі

результати вказують на нестійкість емоційного стану, що виявляється в частих коливаннях настрою, підвищеній збудливості, дратівливості, недостатній саморегуляції. Такі особи жіночні, занурені у власні фантазії.

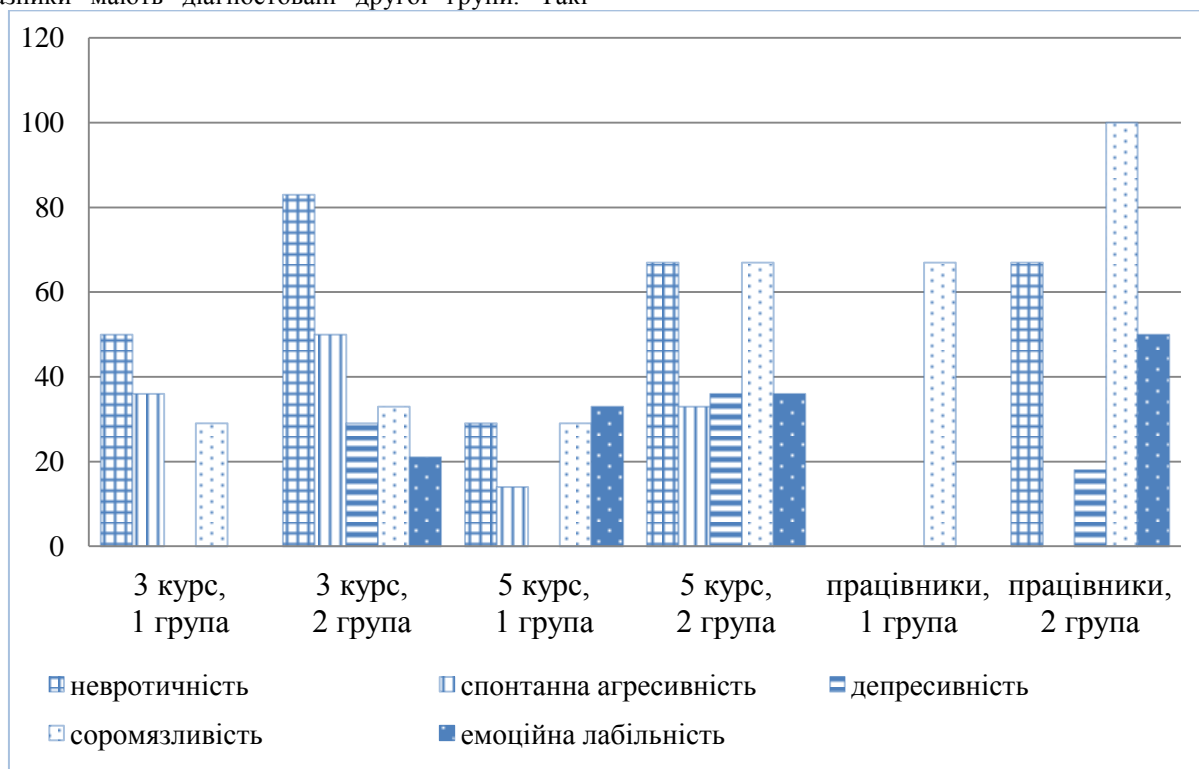


Рис. 3. Рівень вияву якостей студентів та працівників (за методикою FPI).

Примітка: 1-а група – вигорання не відбулося, 2-а група – вигорання відбулося хоча б в одній з фаз синдрому.

Підводячи підсумки, можна констатувати, що особам зі сформованим синдромом емоційного вигорання, більш притаманні такі якості як: невротичність, депресивність, сором'язливість, вони більш схильні до зміни настрою. І навпаки, ті, в кого синдром не є сформованим, – більш маскуліні, мають менш виражені невротичність і депресивність, вони менш сором'язливі (що підтверджується менш

вираженою фемінністю), а також мають менш виражену емоційну лабільність.

Оцінку ступеня психічного навантаження досліджуваних відображають окремі шкали опитувальника AVEM. У табл. 1 представлені середні значення та стандартні відхилення показників шкал опитувальника.

Таблиця 1.

Середні значення та стандартні відхилення шкал AVEM (N = 30, 30, 25)

ШКАЛА		3 курс		5 курс		Працівники	
		M	SD	M	SD	M	SD
BA - Суб'єктивне значення діяльності	Професійна активність	4,23	1,56	5,14	1,3	5,43	1,21
BE - Професійні домагання		5,23	1,23	6,57	1,70	5,79	1,05
VB - Готовність до енергетичних витрат		4,77	1,45	6,00	1,89	6,00	1,62
PS - Прагнення до досконалості		5,23	1,53	6,24	1,34	6,21	1,31
DF - Здатність підтримувати дистанцію у роботі		5,85	1,34	5,43	1,9	4,21	1,89
RT - Тенденція до відмови в ситуації неуспіху.	Психічна стійкість і копінг стратегії	6,31	1,65	5,29	1,56	5,29	1,20
OP - Активна стратегія вирішення проблем		5,08	1,68	5,33	1,45	5,5	1,22
IR - Внутрішній спокій і рівновага		3,69	1,32	4,57	1,30	3,93	1,27
EE - Почуття успішності в професійній діяльності	Емоційне відношення до роботи	3,38	1,38	3,95	1,04	3,79	1,72
LZ - Задоволеність життям		4,15	1,83	4,86	1,73	5	1,24
SU - Почуття соціальної підтримки		3,23	1,37	4,19	1,69	4,43	1,77

Як свідчать отримані результати, третьокурсники характеризуються низькою активністю у навчальній діяльності, що виявляється в заниженій схильності до енергетичних витрат і низьких професійних домаганнях. Аналогічні показники випускників та працівників банку мають вище значення, що свідчить про підвищення активності. Одночасно відзначається зниження почуття успішності в професійній діяльності, задоволеності життям (в загалі), а також недостатньо сформовані здібності до активного вирішення виникаючих проблем. Останнє можна було б пояснити низьким почуттям власної компетентності та зниженим контролем результатів своїх дій. Високий рівень активності знаходиться у відповідності з помірною тенденцією до відмови в ситуації не успіху.

Одним із активних методів формування психологічної стійкості і профілактики СЕВ є тренінг емоційної саморегуляції. Даний тренінг було апробовано в університеті. В експерименті взяли участь 20 студентів п'ятого курсу спеціальності «Фінанси». Під час тренінгу більшість учасників виявила активність та із задоволенням брала участь у тренінговій програмі. Ті учасники, які на початку виявили неохочість, поступово також зайняли активну позицію щодо співпраці. До і після тренінгових вправ було проведено діагностику наявності емоційного вигорання (В.В. Бойко). Результати свідчать про ефективність тренінгу: кількість студентів зі сформованим синдромом зменшилася на 5% (1 особа), кількість осіб з синдромом на стадії формування зменшилася на 10% (2 особи).

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підсумовуючи, відмітимо наступне. В ході теоретико - емпіричного дослідження емоційного вигорання уточнено зміст поняття синдрому емоційного вигорання. А саме, синдром емоційного вигорання – це процес поступового втрачання емоційної, пізнавальної та фізичної енергії, що виявляється в ознаках емоційного та інтелектуального виснаження, фізичної втоми, особистої відстороненості та зменшення почуття задоволення від виконаної роботи. Підкреслимо, що емоційне вигорання – це

динамічний процес і виникає поетапно, у повній відповідності з механізмом розвитку стресу, коли в наявності всі три фази стресу: нервово напруження, резистенція (опір) та виснаження. З'ясовано, що синдром емоційного вигорання розвивається в процесі професійної діяльності працівників організації у формі стереотипу емоційного поведінки, який проявляється в особливостях професійної поведінки та спілкування.

Результатами теоретичного дослідження доведено, що емоційне вигорання детермінується комплексом факторів, які включають індивідуально-психологічні особливості особистості та специфічні особливості професійної діяльності емоційного характеру. З'ясовано, що вирішення даних проблем є особливо важливим, перш за все, для розробки заходів щодо попередження вигорання.

Результати емпіричного дослідження дозволили виокремити якості особистості, які впливають на синдром емоційного вигорання: невротичність; спонтанна агресивність; депресивність; сором'язливість; емоційна лабільність. Результати емпіричного дослідження також дозволили констатувати схильність до синдрому емоційного вигорання вже на етапі навчання у ВНЗ.

На основі результатів дослідження розроблено та апробовано концептуальні засади формування психологічної стійкості щодо емоційного вигорання з метою попередження і надання допомоги працівникам і студентам економічних спеціальностей, які схильні до СЕВ. А саме, доцільно запропонувати наступні профілактичні та психокорекційні методи: ведення психологічного щоденника, практика медитації, оволодіння навичками саморегуляції за допомогою м'язової релаксації, дихальних технік та аутогенного тренування. Доведено, що формування психологічної стійкості повинно бути направлено на розвиток комунікативної компетентності. Результати дослідження показали, що значний потенціал міститься в такій організації формування психологічної стійкості як тренінг емоційної саморегуляції.

Результати дослідження також свідчать про необхідність систематичної роботи зі студентами щодо або профілактики, або корекції синдрому емоційного вигорання. В першу чергу – це комплексна робота психолога протягом всього навчання у ВНЗ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Науч. ред. Л. И. Евенко. – М. Экономика, 1989.-519.
2. Психология: Учебник для экономических вузов / Под. общ. ред. В. Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2000. – 672 с.
3. Субботин В. Е. Контроль и планирование поведения // Современная психология: Справочное руководство / Под ред. В. Н. Дружинина. – М.: Инфра – 1999. – 687 с.
4. Файоль Анри. Общее и промышленное управление. – М.: Контроллинг, 1992. – 111 с.
5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / под ред. Б. М. Величковского. – М.: Педагогика, 1986. – 406 с.

Щербан Татьяна Дмитриевна
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПСИХОПРОФИЛАКТИКИ СЭВ ФИНАНСИСТОВ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены психологические особенности синдрома эмоционального выгорания финансистов. Выяснено комплекс факторов, детерминирующих СЭВ. Выделены качества личности, которые влияют на синдром эмоционального выгорания: невротичность; спонтанная агрессивность; депрессивность; застенчивость; эмоциональная лабильность. На основании результатов исследования разработана и апробирована концептуальные основы формирования психологической устойчивости по эмоционального выгорания.

Ключевые слова: синдром эмоционального выгорания, нервное напряжение, резистенция (сопротивление), истощение, профессиональная деформация.

T. Shcherban

BASIC PSYCHOPROPHYLAXIS SYNDROME OF EMOTIONAL BURNOUT OF FINANCIERS AT DIFFERENT STAGES OF PROFESSIONALISATION

The article deals with the psychological characteristics of emotional burnout syndrome of financiers. A set of factors that determine the syndrome of emotional burnout (SEB) has been defined. The author determined the personality traits that affect emotional burnout syndrome: neurosality; spontaneous aggression; depression; shyness; emotional lability. A conceptual basis for the formation of psychological resilience on emotional burnout based on the results of the study has been developed and tested.

Key words: emotional burnout syndrome, nervous tension, Resistance (resistance), exhaustion, professional deformation.

Одержано: 07.06.2014 р.

РОЗДІЛ VI

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.54

Головачова Ольга Сергіївна,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано та систематизовано проблеми у сфері регулювання виробництва і торгівлі сільськогосподарською продукцією України, розглянуто вплив співвідношення світових і внутрішніх цін на ставки мита за деякими сільськогосподарськими товарами та запропоновано заходи державної політики сприяння експорту сільськогосподарської продукції спрямовані на поліпшення цінової та якісної конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, зовнішня торгівля, регуляторна політика, аграрний сектор, державна підтримка.

ВСТУП

Постановка проблеми. Динамічне зростання обсягів світової торгівлі, включаючи торгівлю сільськогосподарською продукцією, кризові явища в світовій економіці, посилення взаємозалежності агропромислового та паливно-енергетичного комплексів та стрімкі інтеграційні процеси стали основною причиною підвищення ролі регулювання зовнішньої торгівлі для забезпечення стійкого економічного розвитку світової економіки в цілому та окремих національних господарств. Враховуючи той факт, що Україна має досить активну позицію у світовій торгівлі аграрною продукцією, входить до 13 країн-лідерів виробництва молока та молочної продукції у світі, є шостою по експорту пшениці та першою по експорту ячменю, насіння соняшнику та соняшникової олії, дослідження питання регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією є надзвичайно актуальним.

Наявність сприятливих умов для розвитку сільського господарства і харчової промисловості (родючі землі, м'який клімат, працелюбне населення, достатні виробничі потужності та розвинена інфраструктура) дозволяє забезпечувати як внутрішнє споживання якісної та екологічно чистої продукції АПК, так і поставки на зовнішній ринок. Назріваючий

дефіцит продовольства у світі та наявність можливостей збільшення обсягів його постачання з України сприяють визначенню цього сегменту світового ринку як пріоритетного для національних економічних інтересів.

В зв'язку з цим провідне місце має належати регуляторній політиці держави у сфері зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, зокрема, у частині розвитку інституцій реалізації сільськогосподарської продукції, функціонування системи цін та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, забезпечення відповідності технічних норм щодо якості та безпечності харчових продуктів міжнародним вимогам. Крім цього постає завдання визначення першочергових заходів державної політики щодо підвищення ефективності використання інструментів регулювання сільськогосподарського ринку на основі врахування європейського досвіду у цій сфері та проблем, які виникають при просуванні вітчизняних с/г товарів на світові ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт, які стосуються дослідження регуляторної політики в сфері зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, слід виділити праці П. Т. Саблука [5], Є. М. Кирилюка [1], В. Олійника [7] та інших.

Постановка завдання. Метою статті є проаналізувати та систематизувати проблеми у сфері

регулювання виробництва і торгівлі сільськогосподарською продукцією України, розглянути вплив співвідношення світових і внутрішніх цін на ставки мита за деякими сільськогосподарськими товарами та запропонувати заходи державної політики сприяння експорту сільськогосподарської продукції спрямовані на поліпшення цінової та якісної конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Регулювання зовнішньої торгівлі напряму пов'язано з регулюванням виробництва, тому систематизуємо проблеми у цій сфері. Протягом останнього десятиліття посилюється негативна тенденція щодо спрямування товаропотоків до комерційних каналів збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу, визначення якості продукції та цін, що призводить до значних фінансових втрат виробників.

Особливістю функціонування сільськогосподарського ринку в Україні є невелика ємність первинного ринку реалізації сільськогосподарської продукції, тобто поставок продукції товаровиробниками безпосередньо переробним підприємствам, і зростаючий із року в рік обсяг вторинного ринку – посередництва [1]. Так, якщо у 2000 р. сільськогосподарські підприємства реалізовували переробним підприємствам 21% продукції, то у 2012 р. – лише 13%. Частка продукції, що реалізується на ринку, скоротилась за аналізований період з 37 % до 5 %. За іншими напрямками у 2000 р. було реалізовано 19 % продукції, а у 2012 р. – 80 % (у т. ч. 86,3 % зернових, 91,8 % олійних, 68,3 % баштанних культур, 85,8 % картоплі, 69,6 % худоби та птиці, 61,4 % вовни).

За таких умов важливим інструментом регулювання аграрного ринку має бути розвиток інституцій реалізації сільськогосподарської продукції (оптових ринків, аграрних бірж, агроторгових домів, обслуговуючих кооперативів, виставок, ярмарків тощо), функціонування яких забезпечує вільний прозорий рух аграрної продукції. Сучасний стан їх розвитку в цілому дозволяє здійснювати торговельно-обмінні операції між виробниками сільгосппродукції та її споживачами, водночас існує ряд недоліків діяльності цих інституцій, зокрема:

- недосконалість функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції, на яких, крім оптових партій, можна придбати продукцію вроздріб. Нині оптові ринки – це, насамперед, організовані майданчики для реалізації сільгосппродукції виробниками, які не завжди забезпечують формування оптової ціни;

- недосконалість функціонування організованого біржового ринку сільськогосподарської продукції (який останніми роками виконував переважно функції реєстратора зовнішньоекономічних контрактів), нерозвиненість хеджування, а також форвардної та ф'ючерсної біржової торгівлі, що не сприяє формуванню довгострокових планів розвитку

сільгосппідприємств в частині гарантування одержання прийнятної виручки від реалізації продукції;

- відсутність налагодженого постійного каналу реалізації продукції для більшості сільгосппідприємств, що призводить до ускладнення процесу планування й управління збутовою політикою підприємства;

- недостатній рівень технічного супроводження лабораторіями з контролю за якістю продукції при її реалізації на ярмарках сільськогосподарської продукції, внаслідок чого споживачі можуть придбати неперевірені, небезпечні для здоров'я продукти харчування;

- недосконала та неефективна робота агроторгових домів, які у переважній більшості є дрібноторговими посередниками, що не сприяє раціоналізації каналів просування продукції від товаровиробників до споживачів [2].

Одним із ключових інструментів регулювання аграрного ринку є система цін та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Основні засади цінової політики та здійснення державного регулювання, контролю (нагляду) й спостереження у сфері ціноутворення здійснюються відповідно до Законів України «Про ціни і ціноутворення» [3], «Про державну підтримку сільського господарства України» [4], а також Господарського кодексу України.

В Україні процес ціноутворення на сільськогосподарську продукцію на аграрному ринку має ряд проблемних питань, основними серед яких є:

- постійне недофінансування і замалі обсяги закупівель Аграрним фондом, що призводить до неможливості забезпечувати державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, яка є об'єктом державного цінового регулювання. Так, для формування державного інтервенційного фонду держбюджетом України на 2013 р. було передбачено виділення Аграрному фонду 7,2 млрд. грн., фактично ж надійшли кошти в обсязі 1,6 млрд. грн. (22% від запланованого фінансування), у 2012 р. з передбаченого фінансування обсягом 7,2 млрд грн фактично було одержано 3,7 млрд. грн. (51%);

- обсяги закупівлі зернових культур у 2012 р. не перевищували 1,5% усього їх валового збору та 10,6 % внутрішнього споживання. Це суперечить ст. 9 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», в якій визначено, що інтервенційний фонд стосовно кожного об'єкта державного цінового регулювання не може бути меншим, ніж 20% обсягів їх річного внутрішнього споживання за попередній маркетинговий період;

- диспаритет цін на продукцію сільського господарства і промислові товари, що споживаються сільським господарством. Існування чіткого механізму регламентації процесу державного цінового регулювання на окремі види сільськогосподарської продукції та відсутність такого щодо промислових товарів, які споживаються у процесі сільськогосподарського виробництва, призводить до зростання собівартості та зниження прибутковості аграрного бізнесу. Запровадження інструментарію

еквівалентної ціни дозволить забезпечити об'єктивні співвідношення у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію, створити умови еквівалентності міжгалузевого обміну, підвищити мотивацію виробничої діяльності [5, с. 275];

- відсутність в Україні поширеної у світовій практиці системи продовольчого субсидування населення. Наприклад, у США механізм надання адресних дотацій малозабезпеченим верствам населення діє вже близько 30 років і розповсюджується на 10% громадян. За останні 5 років 67% бюджету Міністерства сільського господарства США використовується на фінансування програми підтримки споживання бідними верствами населення, що складає в середньому 35 млрд дол. США на рік [6]. У Мексиці з кінця 1930-х рр. держава субсидує постачання продукції для малозабезпечених верств населення, поширюючи його через мережу спеціальних магазинів *Diconsa* державної компанії народного харчування *Conasupo*, яка скуповує сільгосппродукцію у дрібних виробників. Політика продовольчого субсидування споживачів також поширена серед країн Африки, Азії, Латинської Америки [7].

Інтеграційні процеси, лібералізація торговельних режимів, підвищення відкритості економіки сприяє дедалі більшому проникненню дії світових цін та інших складових світової кон'юнктури на внутрішні сільськогосподарські ринки. Тому з посиленням впливу світової кон'юнктури на внутрішній ринок особливо важливим є питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських товарів як для продажу на внутрішньому українському ринку, так і на зовнішніх ринках. Крім цього, слід зазначити той факт, що зниження середнього рівня митного обкладання по галузі ще не дає підстав для твердження, що реальний захист внутрішнього ринку відповідно зменшився. В зв'язку з цим розглянемо вплив співвідношення світових і внутрішніх цін на ставки мита за деякими сільськогосподарськими товарами (табл. 1).

Розрахунок ефективних ставок імпорتنих тарифів (ефективна ставка – це розмір ставки, який реально та ефективно захищає внутрішній ринок) в таблиці 1 засвідчує, що ситуація в сфері захисту внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції хоча і зазнає змін в кращу сторону, однак, залишаються товарні групи з нефективною тарифною ставкою – і ринки їхні не захищені, що не сприяє конкурентоспроможності вітчизняного виробника за ціновими параметрами. В таблиці зазначені номінальні ставки мита (реально діючі на даний момент часу).

Якщо вони виконують свої функції, то номінальні ставки можуть бути одночасно й ефективними. У разі неефективності існуючої, номінальної ставки мита, розраховується рівень ефективної ставки. Ефективність ставки мита залежить не від її рівня (чим вище - тим краще), а визначається співвідношенням цін на даний товар на внутрішньому і світовому ринку.

Ефективну ставку мита розраховано за формулою:

$$ER_i = \frac{(P_{di} - P_{wi}) * 100}{P_{di}} \quad (1)$$

де ER_i – ефективна ставка митного тарифу і-го товару;

P_{di} – внутрішня ціна і-го товару;

P_{wi} – світова ціна і-го товару.

Як свідчать розрахунки, у 2005 році перелік сільськогосподарських товарів, по яким діяли ефективні ставки імпортного тарифу був ширшим, порівняно з 2012 роком. Це овес, цукор, свинина, м'ясо птиці та яйця. У 2012 році неефективна середньозважена ставка мита стосувалася м'яса свинини та птиці. Розрахунок показав, що вони б мали бути дещо вищими (11,92% проти 10,25% по свинині та 36,94% проти 9,37% по м'ясу птиці), щоб стати ефективним бар'єром на шляху ввезення цих товарів, оскільки вона підвищить ціну товару до рівня внутрішнього ринку і зробить для конкурента експорт економічно недоцільним.

Аналіз засвідчує, що внутрішні резерви підвищення конкурентоспроможності українських сільськогосподарських товарів на світових ринках порівняно з аналогічними товарами іноземного виробництва полягають у:

1) ефективному застосуванні заходів внутрішньої підтримки цих секторів;

2) підвищенні якості та безпечності продукції під час руху товару від вирощування до столу споживача;

3) підвищенні продуктивності праці та продуктивності тварин, у тому числі за рахунок удосконалення селекції,

4) покращенні умов логістики; оптимізації транспортних та портових послуг.

Для забезпечення ефективної зовнішньоторговельної діяльності зернових компаній держава може сприяти у таких заходах:

- створенні прозорих умов для вчасного і повного повернення експортного ПДВ;

- зниженні інфраструктурних витрат, пов'язаних із відправкою продукції на експорт;

- оптимізації тарифів на перевезення вантажів залізницями, впорядкуванні станційних зборів (як варіант, включення їх до тарифів) і роботі підприємств промислового залізничного транспорту;

- спрощенні процесу отримання дозвільних документів на експорт;

- максимальному скороченні усіх необхідних формальностей щодо заходу і обробки суден.

Для цукрової галузі Уряд має попрацювати над програмою реформування галузі та перепрофілювання неперспективних заводів, використання потужностей та продуктів переробки цукрових буряків для виробництва біопалива. Ці зміни необхідні для підвищення цінової конкурентоспроможності цукру та збільшення його експорту з України.

Також через проблему низької якості молочної сировини ринки країн Європейського Союзу все ще залишаються недоступними для українських молочних продуктів, не зважаючи на те, що молоко екстра-класу включено згідно з рішенням СК 2007/115/ЄС до пере-

ліку продукції тваринництва, яку дозволяється імпортувати країнами ЄС з України.

Таблиця 1.

Вплив співвідношення світових і внутрішніх цін на ставки мита

	2005				2010				2011				2012			
	Ціна виробника, грн/т	Світова ціна, грн/т	Середньозваже на ставку мита, %	Ефективна ставка мита, %	Ціна виробника, грн/т	Світова ціна, грн/т	Середньозваже на ставку мита, %	Ефективна ставка мита, %	Ціна виробника, грн/т	Світова ціна, грн/т	Середньозваже на ставку мита, %	Ефективна ставка мита, %	Ціна виробника, грн/т	Світова ціна, грн/т	Середньозваже на ставку мита, %	Ефективна ставка мита, %
Пшениця	415,20	454,92	0,91%	-9,57%	1085,80	1176,30	0,88%	-8,33%	1333,10	1728,47	0,58%	-29,66%	1547,10	2054,35	0,38%	-32,79%
Ячмінь	488,50	550,03	3,98%	-12,60%	955,10	1004,87	1,21%	-5,21%	1349,00	1926,91	5,00%	-42,84%	1578,20	2077,03	4,99%	-31,61%
Кукурудза	343,10	365,34	0,15%	-6,48%	1246,10	1336,02	0,05%	-7,22%	1366,10	1783,19	0,03%	-30,53%	1515,20	1742,29	0,04%	-14,99%
Овес	334,20	255,92	0,00%	23,42%	766,80	885,99	5,00%	-15,54%	1573,30	2861,05	4,00%	-81,85%	1510,70	2480,69	0,08%	-64,21%
Жито	317,20	303,81	4,40%	4,22%	792,70	698,40	6,96%	11,90%	1281,50	1746,49	20,00%	-36,29%	1313,70	1725,81	20,00%	-31,37%
Соняшник	978,20	1173,25	0,01%	-19,94%	3018,70	3323,10	0,06%	-10,08%	3243,20	4525,59	0,11%	-39,54%	3571,70	4359,89	0,01%	-22,07%
Цукор	1412,61	907,93	0,73%	35,73%	3773,66	2628,71	1,61%	30,34%	3833,58	3253,04	1,96%	15,14%	3293,21	2272,14	43,97%	31,01%
Молоко та молочні продукти	1038,45	1044,70	18,18%	-0,60%	2584,59	2780,10	5,76%	-7,56%	2736,10	3062,35	5,89%	-11,92%	2386,20	2673,79	6,02%	-12,05%
Яловичина і телятина	2448,19	1487,58	15,53%	7,72%	22076,93	23905,21	15,00%	-8,28%	27509,73	33298,56	15,00%	-21,04%	27645,53	32102,73	15,00%	-16,12%
Свинина	6942,09	2815,40	22,77%	24,36%	21788,48	9585,47	10,27%	10,11%	23942,00	23092,28	10,28%	3,55%	26888,80	3683,94	10,25%	11,92%
М'ясо птиці	9051,44	5032,37	20,23%	44,40%	4070,19	9203,31	9,53%	34,59%	3981,33	8036,67	8,68%	42,52%	7596,53	1096,13	9,37%	36,94%
Яйця	4669,77	4015,46	1,42%	14,01%	9404,99	8915,08	5,05%	5,21%	10081,0	8553,57	5,09%	15,15%	1102,83	2383,37	5,15%	-11,53%

Джерело: Розраховано за даними [8, 9].

Для того, щоб молочна промисловість України могла успішно конкурувати на ринках Європейського Союзу, доцільна її подальша концентрація. Порівняно з західними конкурентами середній обсяг валового виробництва на одне підприємство в Україні є нижчим. Продуктивність праці у молочному секторі України становить близько 7 тис. євро, тоді як в країнах Центрально-Східної Європи - 45 тис. євро (валова продукція на 1 працюючого в середньому за регіоном). Підвищення продуктивності в молочній галузі потребує зростання інвестицій в технології.

Щорічне скорочення обсягів молочної сировини та високі витрати з переробки через низьку завантаженість потужностей негативно впливають на конкурентоспроможність молочної промисловості. В Україні за наявності переробних потужностей на 20 млн. т молока їх завантаження не перевищує 30%. На промислову переробку постачається від загального виробництва близько 50%, тоді як в ЄС ця частка становить 95%. Той факт, що близько 80% поголів'я корів утримується в господарствах населення, спричиняє високі витрати щодо збору та доставки молока на молокозаводи.

У м'ясному секторі, особливо у виробництві свинини та м'яса птиці, є нереалізовані резерви праці та продуктивності тварин, покращення селекції, а також – у підвищенні урядом ветеринарно-санітарних вимог до м'ясної продукції, від утримання худоби до продажу на прилавках магазину.

В результаті застосування розвиненими країнами експортних субсидій світові ціни на більшість сільськогосподарської продукції є заниженими. Якщо домовленості країн-членів СОТ на Гонконгській конференції міністрів (грудень 2005 р.) та Делійського раунду (триває з 2001 р.) щодо повної відмови країн від субсидування експорту почнуть реалізовуватися, то це сприятиме підвищенню світових цін та розширить можливості нашої країни по використанню конкурентних переваг при експорті сільськогосподарської продукції. Україна при вступі до

СОТ також взяла на себе зобов'язання не застосовувати експортні субсидії до сільськогосподарських товарів. При умові відмови від застосування експортних субсидій для більшості конкурентоспроможних за ціною агропродовольчих товарів очікується збільшення номінальних світових цін, а саме на пшеницю, фуражні зернові, насіння соняшника, рослинну олію, яловичину та свинину.

Крім того, в Україні існує нерівномірний розподіл коштів на підтримку сільськогосподарських виробників. Більшість субсидій спрямовується великим підприємствам, в той час, коли саме малі та середні виробники виконують соціальну функцію забезпечення культури землеробства, збереження культурних та господарських традицій сільського розвитку, утримання зайнятості у сільській місцевості та вносять значний вклад у формування продовольчих ресурсів держави.

Аграрна політика підтримки має бути більше сфокусована на питанні ефективності бюджетних програм підтримки, чіткому визначенні індикаторів для оцінки результативності кожної бюджетної програми, ніж на збільшенні бюджетного фінансування галузі. В останні роки збільшення Міністерством аграрної політики та продовольства України видатків на бюджетні програми не вирішувало проблемних питань галузі та сільської місцевості.

Отже, мають бути змінені принципи підходи до формування державної аграрної політики в експортоорієнтованих секторах. Перші роки членства України у СОТ показали, що державна політика підтримки сільського господарства потребує суттєвої модернізації. Вступ України до Світової організації торгівлі, урядові зобов'язання перед цією міжнародною організацією вимагають нових підходів до формування державної політики підтримки сільського господарства України, а саме:

- аграрна політика підтримки має бути сфокусована на питанні ефективності бюджетних програм підтримки, чіткому визначенні індикаторів для

оцінки результативності кожної бюджетної програми;

- розроблення та впровадження нових програм "зеленої скриньки" має стати визначальним напрямом державної політики підтримки сільського господарства;
- в основу нового підходу щодо надання державної підтримки через загальні послуги "зеленої скриньки" має бути покладено принцип збільшення безкоштовних державних послуг для вітчизняних сільськогосподарських виробників та експортерів, зменшення їхніх витрат на отримання дозвільних документів.

Серед урядових заходів із сприяння експорту сільськогосподарської продукції мають бути реалізовані також:

- створення державної системи ринкової інформації та торгових новин, яка містить аналіз поточної ситуації на світових ринках, оцінку потенціального попиту на готову харчову продукцію;

- створення постійно діючої державної оперативної системи цінового моніторингу внутрішнього продовольчого ринку України;

- розроблення відповідної державної програми щодо зменшення цінових, погодних та інших ризиків для сільського господарства України як експортоорієнтованої галузі, яка значною мірою залежить від швидкозмінних тенденцій світового ринку;

- поширення досвіду щодо переваг запровадження сільськогосподарськими та переробними підприємствами міжнародних стандартів впровадження системи менеджменту та контролю за якістю продукції ISO, надання інформації про приватні міжнародні схеми сертифікації;

- проведення консультаційної та освітньої підтримки первинних виробників для забезпечення екологічно чистої добросовісної сільськогосподарської практики (GAP) та інших заходів із забезпечення якості на фермах; а також підтримки виробників харчових продуктів у справі впровадження таких систем контролю якості, які базуються на HACCP (система аналізу ризиків і контролю у критичних точках) або на альтернативних системах управління продовольчою безпекою;

- запровадження експрес-методики та приладів з програмним забезпеченням контролю безпеки та якості продовольчої сировини, допоміжних матеріалів та харчових продуктів;

- прискорення гармонізації систем сертифікації та стандартизації України з міжнародними та європейськими;

- прискорення розроблення технічних регламентів, що мають стати обов'язковими для дотримання. Законодавче закріплення міжнародного принципу добровільного вибору для застосування тих чи інших стандартів в Україні;

- активізація наукових досліджень у напрямі збільшення частки наукомістких, ресурсозберігаючих

та екологічно безпечних технологій, у тому числі органічного землеробства;

- поширення досвіду впровадження новітніх технологій вирощування та підвищення продуктивності праці та якості робочої сили в сільському господарстві для підвищення конкурентоспроможності української продукції;

- сприяння реалізації перспективних інвестиційних проектів, орієнтованих на експорт;

- своєчасне вирішення питання заборгованості з експортного відшкодування ПДВ та забезпечення подальших виплат цього відшкодування;

- підтримка створення об'єднань експортерів, проведення постійного діалогу та консультацій з цими громадськими організаціями;

- для запобігання поновлення практики встановлення експортних обмежень чи ліцензування експорту, або встановленням експортних мит, що може відбуватися при зменшенні врожаїв через несприятливі погодні умови, проведення державної політики створення та утримання запасів (резервів) продукції, яка в розвинених країнах є складовою національних програм з продовольчої та торгової безпеки.

Усі ці заходи державної політики підтримки експорту сільськогосподарської продукції спрямовані на поліпшення цінової та якісної конкурентоспроможності українських продовольчих продуктів.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, збільшення у загальному обсязі українського експорту частки продукції з високим ступенем переробки; диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності з метою виключення можливості використання в торговельних відносинах інструмента політичного тиску; досягнення санітарних стандартів та стандартів безпеки Європейського Союзу; оптимізація системи логістики експорту та якісне інформаційне забезпечення всіх суб'єктів ринку – від виробників до споживачів, сприятимуть зростанню експорту агропродукції, збільшенню присутності українських сільськогосподарських товарів на європейському ринку та інших розвинених країн світу, підвищать конкурентні переваги української агропродукції в торгівлі на ринках Азії, Африки та Близького Сходу.

Перспективи подальших досліджень. Необхідним є подальше удосконалення напрямків регуляторної політики в сфері зовнішньої торгівлі та виробництва сільськогосподарської продукції з метою активізації експорту агропродовольчої продукції та покращення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських виробників на світових ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кирилюк Є. М. Трансформація структури економічних відносин на аграрному ринку України / Є. М. Кирилюк, А. М. Прошаликіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1323>.

2. “Щодо підвищення ефективності використання інструментів регулювання аграрного ринку”. Аналітична записка. – НІСД при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://www.niss.gov.ua/articles/1520/>.
3. Про ціни і ціноутворення : закон України від 21.06.2012 р. № 5007-VI // Урядовий кур’єр. – 2012. – № 140. – 7 серпня.
4. Про державну підтримку сільського господарства України : закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV // Урядовий кур’єр. – 2004. – № 184. – 29 вересня.
5. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери : наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 275.
6. Протокол засідання Громадської ради при Міністерстві аграрної політики та продовольства України від 26.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://minagro.gov.ua/communication?nid=1195>.
7. Олійник В. Державне регулювання у сфері забезпечення продовольчої безпеки : зарубіжний досвід / Олійник В. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01%2812%29/12ovobzd.pdf.
8. Producer and Consumer Support Estimates (OECD Database 1986–2012) / Organisation for economic cooperation and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2012TSE_EE.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Головачёва Ольга Сергеевна

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ УКРАИНЫ.

В статье проанализированы и систематизированы проблемы в сфере регулирования производства и торговли сельскохозяйственной продукцией Украины, рассмотрено влияние соотношения мировых и внутренних цен на ставки пошлины по некоторым сельскохозяйственным товарам и предложены меры государственной политики содействия экспорту сельскохозяйственной продукции направлены на улучшение ценовой и качественной конкурентоспособности украинской сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, внешняя торговля, регуляторная политика, аграрный сектор, государственная поддержка

O. Golovachova

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF REGULATORY POLICY IN THE SPHERE OF FOREIGN TRADE OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE

The article analyzed and systematized problems in the regulation of the production and trade of agricultural products in Ukraine, the influence of the ratio of world and domestic prices of import duty rates on certain agricultural products and proposed policy measures promoting agricultural exports, and improving the quality and price competitiveness of Ukrainian agricultural production

Key words: agricultural production, foreign trade, regulatory policy, agriculture, government support. .

Одержано: 18.06.2014 р.

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ

У статті розглянуто сутність дестинацій згідно різних підходів. Визначено категорії та основні характеристики туристичної дестинації. Проаналізовано стратегічну мету туристичної дестинації як конкурентної одиниці, її життєвий цикл. Розглянуто функціонування сучасних туристичних дестинацій в Україні. Проаналізовано комплексну оцінку ефективності функціонування дестинації методом побудови динамічного нормативу.

Ключові слова: туристична дестинація, типізація дестинацій, життєвий цикл дестинацій, стратегії розвитку туристичних дестинацій, якість діяльності туристичної дестинації.

ВСТУП

Постановка проблеми. Туристична дестинація є однією із самих важливих у туристичній системі, оскільки туристичні дестинації та їх імідж приваблюють туристів, мотивують прибуття, активізують усю туристичну систему. Тому важливо підтримувати відмінність умов дестинації від звичайних умов за допомогою доброго дизайну та управління для того, щоб уникнути розробки «уніфікованого туристичного ландшафту».

Здобуття Україною незалежності та інтеграція до світового економічного простору ускладнили процеси формування вітчизняної туристичної дестинації та викликали необхідність обґрунтування методів підвищення ефективності розвитку українського туризму, що потребує оцінки сучасної системи туристичних дестинацій різного рівня. Саме тому оцінка ефективності функціонування туристичних дестинацій, що виступає основою розробки дієвих механізмів удосконалення управління ними, є доволі актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність туристичних дестинацій, закономірності їхнього розвитку та роль у світовій системі туризму висвітлено в роботах вітчизняних (В. Ф. Данильчук, Л. П. Дядечко, Т. І. Ткаченко та ін.) і закордонних (Р. Батлер, Х. Кім, Н. Лейпер, С. Медлік та ін.) учених. Значний внесок до концептуально-методологічних основ логістики туризму зробили такі науковці, як О. А. Гвозденко, В. Г. Банько, Г. І. Михайличенко, В. Є. Редько, І. Г. Смирнов, в працях яких головна увага приділялася організації та управлінню окремими туристичними функціями в підприємницьких структурах і виникненню ефекту синергізму, але питання його кількісної оцінки та оптимізації в туристичних дестинаціях залишилися поза увагою.

За умов недостатньої уваги науковців до формування механізмів оптимізації розвитку туристичних дестинацій та оцінки ефекту синергізму, що є основою визначення їх привабливості та конкурентоспроможності, проблеми становлення інтенсивної стадії розвитку туризму потребують наукового обґрунтування механізмів оптимізації туристичної діяльності у вітчизняних дестинаціях.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне узагальнення та аналіз теоретичних та практичних аспектів становлення й розвитку туристичних дестинацій за різними ознаками, дослідження туристичної дестинації як конкурентної одиниці на основі вивчення життєвого циклу дестинацій, аналіз функціонування сучасних туристичних дестинацій в Україні, дослідження комплексної оцінки ефективності функціонування дестинації методом побудови динамічного нормативу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Європейська Комісія (2000) визначила дестинацію як "територію, яка окремо ідентифікується і підтримується для туристів як місце відвідування й у межах якої туристичний продукт виробляється одним чи декількома закладами або організаціями" [7]. Сучасний Оксфордський туристичний словник за редакцією С. Медліка трактує це поняття, як країни, регіони, міста та інші території, які приваблюють туристів, є головними місцями локалізації туристичної діяльності, потоків туристів та їх витрат; місця максимальної концентрації визначних туристичних пам'яток, засобів розміщення, харчування, розваг, інших послуг та економічного, соціального і фізичного впливу туризму [12].

Всесвітня туристична організація запропонувала таке визначення: "дестинація – це фізичний простір, в якому відвідувач проводить не менше однієї доби. Він включає туристичні продукти, такі як послуги та атракції, а також туристичні ресурси в межах однієї доби подорожування. Цей простір має фізичні й адміністративні кордони, які визначають форму його управління, імідж і репутацію, що впливають на його конкурентоспроможність на туристичному ринку" [10]. Вибір дестинації залежить, насамперед, від особистої мотивації туриста. Далі критерієм вибору є ступінь облаштованості місця відпочинку, що визначається рівнем розвитку туристичної інфраструктури, а саме системи транспортного забезпечення, закладів розміщення, харчування, розваг, екскурсійного обслуговування, роздрібною торгівлі продукцією туристичного призначення та сувенірами і т.д.

Відмінністю «дестинації» від «туристичного центру», «туристичного напрямку» є єдність усіх її частин, які у сукупності роблять її подібним товару чи продукту, якістю якого можна управляти, можна його просувати чи продавати. У цьому полягає зміст туристичної дестинації.

Дестинація має відповідати наступним критеріям:

а) транспортна доступність та наявність певного набору послуг належної якості для обслуговування туристів (трансфер, розміщення, харчування та ін.);

б) наявність цікавих для відвідування пам'яток природи, історії, культури, релігії і т.д.;

в) наявність інформаційних систем (наприклад, систем комп'ютерного бронювання) задля просування продукту на туристичному ринку.

Вважається, що першою туристичною дестинацією стало місто Лафборо. Саме тоді в програмі туру було вперше зазначено "destination", тобто місце призначення подорожі. Вперше термін "дестинація" використав у 1979 році датський вчений Н. Лейпер для позначення "певної географічної території, що є привабливою для мандрівників" [3]. Він визначив туристичну дестинацію найістотнішою компонентою системи туризму, яка одночасно формує й задовольняє туристичний попит. Подальші дослідження дозволили деталізувати це поняття, виділивши його складові елементи.

Туристичні дестинації поділяють на дві категорії залежно від їх приймальної здатності:

1) великі міста, які можуть прийняти велику кількість відвідувачів без завдання шкоди цій місцевості та її туристичній цінності. Якщо рівень розвитку закладів, які приймають відвідувачів, гігієнічні умови досить високі, перешкодою до збільшення кількості туристів може стати недостатня місткість закладів розміщення;

2) зони, які допускають лише певний рівень інтенсивності прийому туристів (навіть якщо можна розширити масштаби діяльності закладів розміщення). Такими місцями є, наприклад, морські узбережжя або гірські курорти. Якщо рівень насичення такої території туристами перевищить допустимий, це може мати негативні наслідки для довкілля і суспільства, і в результаті для відвідувачів ця дестинація буде мати меншу привабливість.

Основними характеристиками туристичної дестинації є: географічне положення, інфраструктура, послуги, місцевий соціум.

Розвиток наявних і поява нових дестинацій визначаються інтенсифікацією мобільності людей; технологічним прогресом у засобах зв'язку, на транспорті та в інших секторах, які впливають на туризм; розширенням мотивів подорожей. Велика кількість туристичних місць призначення сформувалися стихійно, втім на сучасному етапі зростає актуальність раціонального планування нових дестинацій.

За прогнозами ВТО на 2020 р., основними дестинаціями за кількістю прибуттів буде Європа (44,8%), Східно-Азіатський і Тихоокеанський регіон (27,3%) і Американський регіон (17,8%).

Прогнозується, що показники приросту туристських прибуттів у Східно-Азіатський і Тихоокеанський регіон, Південну Азію, Близький Схід і Африку становитимуть 5% на рік порівняно з середньосвітовим показником (4,1%). Очікується, що в більш розвинених країнах Європи й Америки показники зростання будуть нижчими за середні [103].

Стратегічна мета туристичної дестинації як конкурентної одиниці – забезпечення конкурентної спроможності на тривалий період. На цей показник впливають взаємодія підприємств різних галузей (готелів, транспортних підприємств, торгівлі), їх ринків, населення і навколишнього середовища.

Управління конкурентною спроможністю туристичної дестинації регіону вимагає застосування інструментарію маркетингу. Маркетинг туристичних територій як основний об'єкт дослідження виокремлює територіальний туристичний продукт, який існує як складний комплекс взаємопов'язаних складників, і включає базисний, додатковий, комплексний продукти.

Базисний продукт території включає продукти і послуги туристичних, готельних і санаторно-курортних закладів, які задовольняють туристичний і рекреаційний попит (розміщення, харчування, лікування, відпочинок).

Додатковий продукт території включає продукти, товари і послуги суміжних галузей (торгівлі, громадського харчування, транспорту, дозвілля, спорту, екскурсійного обслуговування та ін.).

Комплексний продукт території – це сукупність базисних і додаткових продуктів, яка формується на основі вільного вибору споживачів.

Міжнародна практика управління й стратегічного управління розвитком дестинацій показує, що досягнення високого рівня розвитку багато в чому залежить від здатності органів державної влади вибудувати ефективний механізм прийняття й реалізації рішень, спрямованих на досягнення стратегічної цілі. Тому особливе місце при розробці стратегії розвитку регіональних туристичних дестинацій повинно займати застосування програмно-цільового методу управління, який орієнтований на досягнення кінцевого результату в логіці поетапної дії: формування дерева цілей, розробку адекватної виконуючої програми, реалізації управляючої програми [6].

Типізація дестинацій є основою для розробки ефективної системи управління ними. Сьогодні існує багато підходів до визначення типів дестинацій за різними ознаками. Так, В.К. Кіпченко пропонує класифікацію дестинацій за їх прийнятною здатністю на два типи:

- зони, які можуть прийняти велику кількість туристів, не завдаючи шкоди їх туристичній цінності;

- зони, які можуть прийняти обмежену кількість туристів не вище допустимого рівня для екологічного та естетичного стану довкілля (гірські курорти, морські узбережжя та ін.) [8].

Головчан А. І. класифікує дестинації відповідно до видів ресурсів на наступні типи: природно-

- інформаційно-комунікативний механізм [6].

Основними інструментами механізму реалізації стратегії розвитку туристичних дестинацій повинні стати:

- 1) система нормативних правових актів регіонів, які мають логічний зв'язок і співвідпорядкованість і регламентуюче застосування конкретних методів та інструментів державного регулювання. Така система включає кілька рівнів нормативних правових актів;
- 2) інформаційна, методологічна та інструментальна підтримка підготовки й прийняття управлінських рішень на рівні регіональних органів державної влади;
- 3) широке застосування елементів стратегічного управління при оптимальному з'єднанні його з

методами й формами оперативного (короткострокового) управління.

Нормативний режим функціонування дестинації характеризується співвідношенням різноманітності результатів, що виражаються формулою

$$R_{pz} < R_{vv} < R_{pez} \quad (1.1.)$$

де R_{pz} – різноманітність показників ресурсного забезпечення;

R_{vv} – різноманітність показників виробництва та витрат;

R_{pez} – різноманітність показників кінцевого результату.

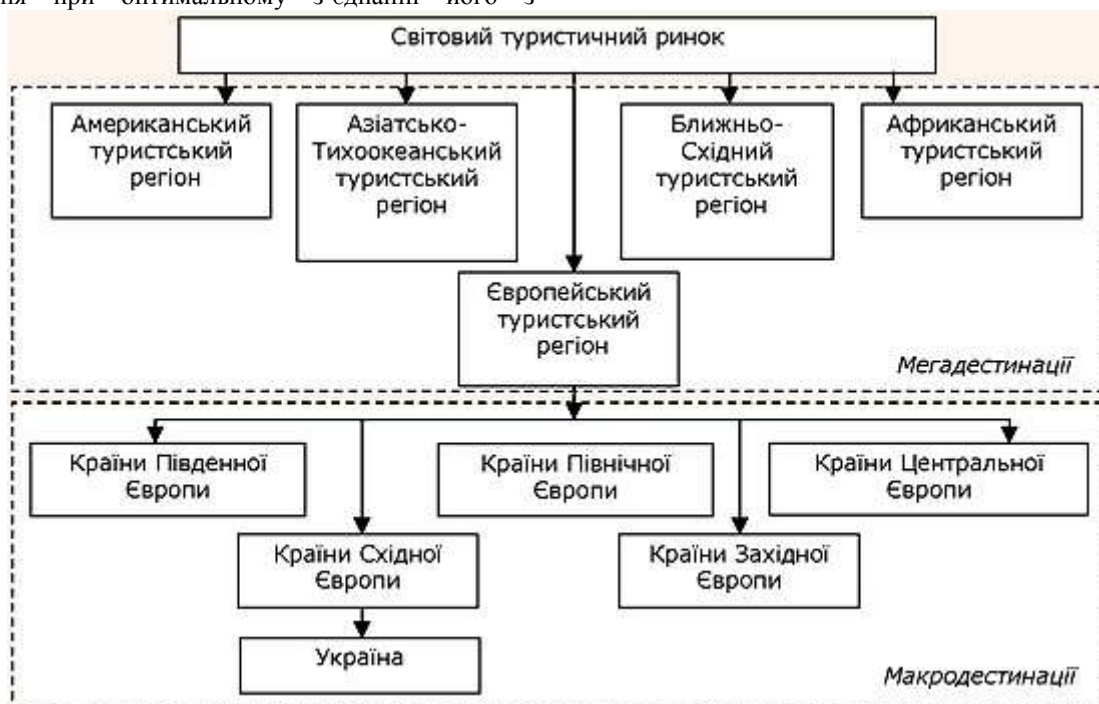


Рис. 1. Місце української туристичної дестинації на світовому ринку туристичних послуг.

Для проведення комплексної оцінки ефективності функціонування дестинації методом побудови динамічного нормативу можна виявити найбільш інформативні показники її діяльності та встановити закономірності росту значень цих показників, що моделюють найбільш результативний механізм реалізації соціально-економічних та екологічних функцій дестинації.

До групи показників кінцевих результатів необхідно віднести податкові платежі підприємств дестинації, оскільки такі платежі найбільш повно відображають ефект від функціонування цих підприємств з позицій суспільного добробуту. Оскільки споживання регіонального туристичного продукту пов'язане не тільки з позитивними зовнішніми ефектами, а й з негативними, найперше економічними, то необхідно врахувати ефект від екологічної діяльності дестинації. Чистий прибуток санаторно-курортних підприємств було обрано головним критерієм економічної ефективності функціонування дестинації Закарпатської області, оскільки прибуток є основою забезпечення стійкого розвитку туризму, а санаторно-

курортні підприємства відіграють провідну роль у господарській діяльності дестинації, формуючи основну частину доходів дестинації.

За основу математичного апарату рангової статистики взято порівняння двох числових множин – упорядкованої (нормативної) та неупорядкованої (фактичної), а також оцінку їхніх відмінностей. З метою визначення відмінностей між фактичними та нормативними рангами використаємо коефіцієнти Спірмена і Кенделла. Оцінка ефективності (F) проведена за коефіцієнтом кореляції Кендела фактичної та нормативної упорядкованості, розрахунок якого ґрунтується на інверсіях тактичних рангів показників:

$$F = 1 - \frac{4 \sum_{i=1}^{n-1} m_i}{n(n-1)} \quad (1.2.)$$

де m - кількість інверсій для i -го показника;

n – кількість показників динамічного нормативу.

Якість діяльності дестинації (Q) оцінювалася за допомогою коефіцієнта кореляції Спірмена тактичного і нормативного порядку руху обраних показників:

$$Q = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n y_i^2}{n(n^2 - 1)} \quad (1.3.)$$

де $y_i = i - x_i$, $i = 1, 2, 3$ - різниця між рангом та місцем i -го показника.

Оптимальним значенням цих коефіцієнтів виступає 1, оскільки немає відхилення за фактичними рангами від нормативних. Результативність діяльності дестинації (R) визначалася шляхом поєднання цих двох оцінок:

$$R = \frac{(1+E)(1+K)}{4} \quad (1.4.)$$

Така оцінка дозволяє у межах одного інтегрального показника виразити максимальну сукупність усіх режимів функціонування підприємств, що є об'єктами інфраструктури дестинації [5].

Поєднання соціально-економічних та екологічних компонент у методиці оцінки ефективності діяльності підприємств, а також їхніх стратегічних об'єднань (кластерів) у дестинаціях, повністю відповідає сучасній концепції сталого розвитку туризму, забезпечуючи реалізацію його основного принципу – узгодження планування та управління розвитком туризму з напрямками підвищення рівня

життя населення, збереження не відновлювальних і поновлення відновлювальних туристичних ресурсів.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

1. Туристична дестинація являє собою місцевість певного масштабу з конкурентоспроможними туристичними ресурсами і підприємницькою інфраструктурою, в якій створюється й реалізується привабливий для мандрівників туристичний продукт, не завдаючи шкоди туристичним ресурсам і довкіллю.

2. Оскільки система управління туристичними дестинаціями охоплює підсистеми, пов'язані з формуванням та обслуговуванням туристських потоків, то оптимізаційну модель стратегічного управління туристичними дестинаціями необхідно досліджувати на основі врахування функціональних стратегій логістичного управління (маркетингової, управлінської, виробничої, екологічної і соціальної) та механізмів забезпечення конкурентоспроможності туристичного продукту.

3. Для розробки механізмів оптимізації функціонування дестинацій на основі кластеризації доцільно використати динамічну модель їхнього життєвого циклу, яка дозволила б не тільки обґрунтувати стратегічні напрями інтенсивного розвитку дестинації, а й кількісно оцінити синергетичний ефект від синхронізації діяльності підприємств під час обслуговування туристів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» №1282-IV від 18 листопада 2003 року / Державна служба туризму та курортів України. – Режим доступу: <http://tourism.gov.ua/doc.aspx?id=209>.
2. Алейникова Г. М. Оценка факторов, влияющих на развитие туристических дестинаций / Г. М. Алейникова, А. И. Головчан // Стан і перспективи розвитку туризму у світі та Україні напередодні чемпіонату Європи з футболу «Євро-2012»: матеріали Сьомої всеукр. наук.-практ. конф., Святогірськ, 26–28 вересня 2008 р. ДІТБ. – 2008. – С. 93-98.
3. Воронина А. Б. Географическая составляющая в определении дефиниции "туризм" // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия: География. – 2009. – Т. 22 (61). – № 2. – С. 173-176.
4. Головчан А. І. Методика оцінки ефективності функціонування туристичних дестинацій в Україні / А. І. Головчан // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (серія «Економічні науки»): зб. наук. пр. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. – Вип. IV (40). – С. 131-137.
5. Головчан А. І. Теоретико-методичні підходи до оптимізації розвитку туризму в дестинаціях / А. І. Головчан // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 139-145.
6. Горохов А. Ф. Комплексный подход к формированию маркетинговой стратегии развития туристической дестинации: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / А. Ф. Горохов. – СПб., 2007. – 17 с.
7. Зорин А. И. Концептуальное дидактическое проектирование туристических дестинаций: учеб.-метод. пособие. – М.: Советский спорт, 2012. – 79 с.
8. Кіптенко В. К. Менеджмент туризму: Підручник. – К.: Знання, 2010. – 502 с.
9. Леонтьева Ю. Ю. Оцінка ресурсів категорії "атракція" регіональних дестинацій України // Економіка і регіон. – 2009. – №3 (22). – С. 20-25.
10. Любіцева О. О., Третяков О. В. Типізація дестинацій // Географія та туризм: зб. наук. пр. – К., 2012. – Вип. 17. – С. 3-9.
11. Ткаченко Т. І. Територіально сфокусований розвиток суб'єктів туристичного бізнесу / Т. І. Ткаченко // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 81. – С. 56-64.
12. Medlik S. Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality. – S. Medlik. – 3-d ed. – Elsevier Science, 2003.

Лужанская Татьяна Юриевна

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ

В статье рассматривается сущность дестинаций согласно разных подходов. Определены категории та основные характеристики туристической дестинации. Проанализировано стратегическую цель туристической дестинации как конкурентной единицы, ее жизненный цикл. Рассматривается функционирование современных туристических дестинаций в Украине. Проанализировано комплексную оценку эффективности функционирования дестинации методом построения динамического норматива.

Ключевые слова: туристическая дестинация, типизация дестинаций, жизненный цикл дестинаций, стратегии развития туристических дестинаций, качество деятельности туристической дестинации.

T. Luzhanska

REGIONAL DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF TOURIST DESTINATIONS

The article deals with the essence of destinations according to different approaches. The categories and main characteristics of tourist destinations have been determined. The strategic goal as a competitive tourist destination unit, its life cycle has been analyzed. Functioning of modern tourist destinations in Ukraine has been outlined. A comprehensive assessment of the efficiency of the destination by constructing dynamic normal has been analyzed.

Key words: tourist destination, destinations standardization, life cycle destinations, Tourist Destinations strategy development, work quality tourist destination.

Одержано: 14.06.2014 р.

УДК 353

Паулик Алла Ярославівна,
старший викладач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ У ФОРМУВАННІ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

В статті досліджено питання застосування європейського досвіду регіонального управління в вітчизняних умовах, розглянуто роль децентралізації та регіоналізації політики як основи формування ефективної системи організації регіонального управління в Україні.

Ключові слова: регіон, регіональне управління, адміністрування, публічне управління, менеджмент, врядування, державне управління, соціальний ефект, економічний ефект, децентралізація.

ВСТУП

Постановка проблеми. Регіоналізація та децентралізація стали провідними принципами європейської та світової політики, що вплинуло на зростання важливості багаторівневого управління і суттєвих змінах в організації регіонального рівня управління. Процеси децентралізації, що відбуваються у більшості європейських країн, супроводжуються введенням і реалізацією принципів досконалого управління під впливом європейської регіональної політики. Наближення української системи публічної влади і управління до європейських принципів врядування означає здійснення якісних і кількісних змін в організації регіонального управління.

Сучасний етап інституційних перетворень в Україні (з 2004 р.) характеризується усвідомленням суспільством необхідності здійснення адміністративної реформи в органічному взаємозв'язку з політичною і територіальною реформами. Магістральним напрямком зазначених перетворень є трансформація

чинної системи публічної влади і управління з метою її наближення до стандартів країн ЄС.

Відповідно, і проблема розбудови ефективної системи регіонального управління в Україні має розглядатися у контексті її євроінтеграційного курсу, спираючись на досвід Європейського Союзу щодо проведення регіональної політики та вирішення проблем регіонального розвитку. Вивчення досвіду розвитку європейського регіоналізму і формування проміжного (регіонального) рівня управління в європейських державах, безперечно, є актуальним і корисним для України, що переживає етап формування принципово нової схеми взаємин між центром і регіонами.

Україна потребує ретельного вивчення механізмів наближення державної регіональної політики до відповідної політики в ЄС з визначенням інструментів поєднання окремих принципів і адміністративних стандартів досконалого управління в європейських країнах з традиційними національними принципами регіонального врядування й

Лужанская Татьяна Юриевна

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ

В статье рассматривается сущность дестинаций согласно разных подходов. Определены категории та основные характеристики туристической дестинации. Проанализировано стратегическую цель туристической дестинации как конкурентной единицы, ее жизненный цикл. Рассматривается функционирование современных туристических дестинаций в Украине. Проанализировано комплексную оценку эффективности функционирования дестинации методом построения динамического норматива.

Ключевые слова: туристическая дестинация, типизация дестинаций, жизненный цикл дестинаций, стратегии развития туристических дестинаций, качество деятельности туристической дестинации.

T. Luzhanska

REGIONAL DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF TOURIST DESTINATIONS

The article deals with the essence of destinations according to different approaches. The categories and main characteristics of tourist destinations have been determined. The strategic goal as a competitive tourist destination unit, its life cycle has been analyzed. Functioning of modern tourist destinations in Ukraine has been outlined. A comprehensive assessment of the efficiency of the destination by constructing dynamic normal has been analyzed.

Key words: tourist destination, destinations standardization, life cycle destinations, Tourist Destinations strategy development, work quality tourist destination.

Одержано: 14.06.2014 р.

УДК 353

Паулик Алла Ярославівна,
старший викладач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ У ФОРМУВАННІ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

В статті досліджено питання застосування європейського досвіду регіонального управління в вітчизняних умовах, розглянуто роль децентралізації та регіоналізації політики як основи формування ефективної системи організації регіонального управління в Україні.

Ключові слова: регіон, регіональне управління, адміністрування, публічне управління, менеджмент, врядування, державне управління, соціальний ефект, економічний ефект, децентралізація.

ВСТУП

Постановка проблеми. Регіоналізація та децентралізація стали провідними принципами європейської та світової політики, що вплинуло на зростання важливості багаторівневого управління і суттєвих змінах в організації регіонального рівня управління. Процеси децентралізації, що відбуваються у більшості європейських країн, супроводжуються введенням і реалізацією принципів досконалого управління під впливом європейської регіональної політики. Наближення української системи публічної влади і управління до європейських принципів врядування означає здійснення якісних і кількісних змін в організації регіонального управління.

Сучасний етап інституційних перетворень в Україні (з 2004 р.) характеризується усвідомленням суспільством необхідності здійснення адміністративної реформи в органічному взаємозв'язку з політичною і територіальною реформами. Магістральним напрямком зазначених перетворень є трансформація

чинної системи публічної влади і управління з метою її наближення до стандартів країн ЄС.

Відповідно, і проблема розбудови ефективної системи регіонального управління в Україні має розглядатися у контексті її євроінтеграційного курсу, спираючись на досвід Європейського Союзу щодо проведення регіональної політики та вирішення проблем регіонального розвитку. Вивчення досвіду розвитку європейського регіоналізму і формування проміжного (регіонального) рівня управління в європейських державах, безперечно, є актуальним і корисним для України, що переживає етап формування принципово нової схеми взаємин між центром і регіонами.

Україна потребує ретельного вивчення механізмів наближення державної регіональної політики до відповідної політики в ЄС з визначенням інструментів поєднання окремих принципів і адміністративних стандартів досконалого управління в європейських країнах з традиційними національними принципами регіонального врядування й

особливостями політико-адміністративних і соціально-економічних перетворень в Україні.

Незважаючи на науковий інтерес до даної проблеми, досі ще недостатньо уваги приділяється дослідженню наближення регіонального управління до вимог та стандартів Європейського Союзу.

Ретельний аналіз існуючих досліджень свідчить, що регіоналізація та децентралізація стали провідними принципами європейської політики, що вилуило на зростаючу важливість «багаторівневого правління» і суттєві зміни в організації регіонального рівня управління. Процеси децентралізації, що відбуваються у більшості європейських країн, супроводжуються введенням і реалізацією принципів досконалого управління під впливом європейської регіональної політики. Наближення української системи публічної влади і управління до європейських принципів врядування означає здійснення якісних і кількісних змін в організації регіонального управління, що потребує дослідження наступних не вирішених питань:

- що у сучасній вітчизняній системі регіонального управління підлягає оптимізації за європейськими стандартами;

- які принципи «європейського регіоналізму» є прийнятними і адекватними до сучасних умов інституційних перетворень в Україні;

- за рахунок яких ресурсів може бути забезпечено запровадження визначених принципів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню ролі й місця регіонального управління в процесі становлення, вдосконалення та реалізації положень, що визначають європейське управління в цілому та формування проміжного (регіонального) рівня управління в європейських державах, присвячені наукові розробки таких західних вчених, як: Д. Ален, Г. Волес, М. Келлі, І. Корте-Реаля, Т. Ларссона, К. Номдена, Ф. Петітвілля, Л. Дж. Шарпа та ін.

Питання, що відображають вплив процесів євроінтеграції на систему державного управління в Україні, зокрема на регіональному рівні, відображені у працях вітчизняних вчених: В. Бакуменка, З. Балабасової, В. Вакуленка, В. Воротіна, І. Грицяк, М. Долішнього, В. Керецмана, В. Мамонової, С. Романюка, В. Чужикова. Дослідження методологічного характеру щодо європейських принципів державного управління та принципів регіонального управління в країнах ЄС відображені в працях російських та вітчизняних вчених: Г. Атаманчука, А. Гранберга, Е. Коваленка, В. Козбаненка, В. Лексіна, С. Максименка, Ю. Наврузова, П. Надолішнього, Н. Нижник, Г. Райта та багато ін.

Постановка завдання. Основним напрямком адміністративних перетворень є трансформація чинної системи публічної влади і управління з метою її наближення до стандартів країн ЄС. Проблема формування ефективної системи регіонального управління в Україні має розглядатися у контексті її євроінтеграційного курсу, спираючись на досвід Європейського Союзу щодо проведення регіональної політики та вирішення проблем регіонального розвитку. У статті розглянуто роль принципів «європейського регіоналізму» в організації вітчизняної

системи регіонального управління.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вже традиційними для України, з огляду на неодноразовість постановки і тривалість пошуку шляхів вирішення цих проблем, стали питання: удосконалення адміністративно-територіального устрою; неврегульованості відносин «центр-регіони»; міжрегіональних відносин; відносин органів державної влади і місцевого самоврядування на регіональному рівні; формування та розвитку мережі інституцій управління регіональним розвитком. Хоча в останні роки у розв'язанні цих проблем був досягнутий певний прогрес, Україна на даному етапі ще потребує конструктивних кроків у напрямку оптимізації системи регіонального управління.

Світовий досвід свідчить про наявність різних систем регіонального управління, які відрізняються за специфікою поєднання повноважень і функцій регіональних органів управління й органів місцевого самоврядування та за кількістю рівнів управління [4, 11].

В Україні реалізовано континентальну систему регіонального управління (з активною роллю держави в місцевих справах), за якою на регіональному рівні діють територіальні підрозділи центральних органів виконавчої влади, місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування. І саме в площині діяльності цих гілок влади існує ціла низка не вирішених питань: неузгодженість і дублювання повноважень місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, що, у свою чергу, зумовило невизначеність зон їхньої відповідальності; відсутність належного ресурсного забезпечення виконання делегованих повноважень; невизначеність принципів типологізації регіонів для цілей державного регулювання їх розвитку; відсутність механізмів запровадження у практику регіонального управління договірних відносин на всіх рівнях – від національного до місцевого.

Слід зазначити, що принципи вирішення вищезазначених проблемних питань закладені в основу регіональної політики ЄС. Порівняльний аналіз специфічних рис та особливостей регіонального управління в Європейському Союзі та в Україні дозволить визначити ті проблемні питання, які можуть бути вирішені шляхом адаптації багаторічного європейського досвіду до сучасних українських умов.

Враховуючи той факт, що методологічно порівняльне дослідження означає порівняння однакових явищ в двох країнах, в аспекті даної статті цілком аналізу є визначення розбіжностей та подібних рис між певними процесами в організації регіонального управління, які існують в різних умовах за такими характеристиками: змістовне наповнення поняття «регіональне управління»; місце і роль регіонального управління в системі державного врядування; принципи регіонального управління.

З'ясування суті регіонального управління як поняття і явища, відмінностей між вітчизняними та європейськими підходами до трактування. Вирішення

поставленої у статті мети потребує першочергового вивчення понятійно-категоріальних визначень, які відбивають ті чи інші форми процесів інституціональних перетворень на регіональному рівні. Так, концепція «Європа регіонів», яка має на меті визначити місце регіонів у Європейському Союзі, ґрунтується на закріпленому Європарламентом у Хартії регіоналізму понятті «регіон» як гомогенного простору, що має фізико-географічну, етнічну, культурну, мовну спільність господарських структур та історичної долі. У даному аспекті слід визнати точність європейського змісту дефініції «регіон» від латинського дієслова «tegere», що в перекладі на українську мову означає «керувати» [8]. Ця важлива деталь доповнює розуміння регіону: керована, але така, що не має суверенітету, територія.

Проте, протягом ХХ ст. утвердилась форма державного устрою, яка забезпечує існування місцевої та регіональної автономії, про що свідчить виникнення на Європейському континенті нового типу держави (крім традиційних унітарних і федеративних) – регіоналізованої держави, яка у свою чергу поділяється на децентралізовану унітарну державу та регіоналізовану унітарну державу [3]. Тут доречно навести визначення регіону, сформульоване Асамблеєю Європейських регіонів: «регіон – це територіальне об'єднання під безпосередньою юрисдикцією суверенної держави з системою самоврядування. Регіон повинен мати свою конституцію, статус автономії чи інший закон, який є складовою законодавства держави і яка визначає організацію та повноваження регіону».

У вітчизняному законодавстві регіони ототожнюються з адміністративно-територіальними одиницями вищого рівня (АРК, області, м. Київ і Севастополь), які згідно з конституційними положеннями не є правовими суб'єктами, за винятком Кримської автономії (до корекції). Відповідно, забезпечити соціально-економічний розвиток регіону можливо тільки за умови оптимального співвідношення функцій адміністрування і регулювання та узгодження цілей, інтересів і ресурсів двох видів публічної влади у системі регіонального управління.

Слід відзначити, що в усіх європейських країнах існують державні органи на регіональному (проміжному) рівні, які становлять суттєву частину адміністративного апарату цих держав і у більшості випадків створюються саме за рішенням центральної влади для виконання певних завдань. Проміжні рівні управління є навіть в маленьких європейських країнах, де немає реального місця для регіонів. Також слід зауважити і на тому факті, що в європейських країнах визначається три типи структур регіонального рівня: регіональне управління, регіональне державне управління, місцеве регіональне врядування (міжмуніципальні асоціації) [10].

На регіональному рівні максимально повно проявляється принцип багатоманітності організаційних зв'язків, який розкриває реальні вертикальні й горизонтальні організаційні взаємодії органів державної влади і місцевого самоврядування в системі

державного управління. Відповідно, і в Україні (порівняно з європейським досвідом) можна визначити три типи структур регіонального рівня управління: державне управління на регіональному рівні, державне регулювання регіонального розвитку; регіональне управління [1, 2] (хоча даний підхід є достатньо дискусійним в середовищі вчених).

Одним із найразючіших аспектів сучасних реформ регіонального рівня управління в Європі є тенденція посилення статусу, повноважень та ресурсів регіональних органів в унітарних державах. Отже, незважаючи на відмінності між вітчизняним та європейським підходами до трактування явища «регіон», тотожним є визнання перспективності регіонального (проміжного) рівня державного управління.

Сутність та особливості регіонального (проміжного) рівня управління в Європі доцільно розкрити через з'ясування особливостей поняття «державне управління», яке охоплює три виміри: врядування, менеджмент, адміністрування. Врядування – це процес вироблення та реалізації владою стратегічних рішень, які визначають курс розвитку країни в довгостроковій та середньостроковій перспективі на основі механізмів консенсусу вироблення й узгодження політики та координації дій ключових учасників, залучених до процесу прийняття рішень. Тобто, врядування – це вимір державного управління на регіональному рівні (регіонального державного управління).

Державний менеджмент – це процес забезпечення виконання стратегічних рішень і програм за рахунок використання управлінських інструментів та технологій, методів, засобів і форм управління, об'єднаних загальною метою підвищення ефективності державного управління на регіональному (проміжному рівні), що відповідає функціям регіонального управління. Менеджмент спирається на адміністрування – чіткий розподіл обов'язків між основними учасниками процесу та інформаційне забезпечення вертикальної і горизонтальної координації та комунікації – вимір державного регулювання регіонального розвитку (міське регіональне врядування).

Ефективність регіонального управління можлива лише за умови, коли ці три виміри послідовно, гармонійно і узгоджено взаємопов'язані один з одним. Кожний вимір має відповідне співвідношення з його основними компонентами – інституціями, правилами, принципами, механізмами і процедурами.

Визначити роль регіонального (проміжного) управління в системі державного врядування можливо за умови порівняння його з центральним та місцевим рівнями управління, а також через виявлення зв'язків між всіма рівнями.

У зарубіжній літературі з питань регіонального управління виокремлюють чотири підходи, що описують зв'язки між зазначеними рівнями та місце і роль проміжного рівня: конституційний, економічний, адміністративний та політичний [10]. Досліджуючи питання місця і ролі регіонального рівня управління в

європейському управлінні, можна констатувати, що в багатьох державах-членах ЄС спостерігається ситуація, в якій нові способи організації регіонального управління, що базуються на децентралізації, деконцентрації та застосуванні принципу субсидіарності, запроваджуються з метою вдосконалення ефективності й демократії в управлінні на європейському континенті [3].

Ключова роль регіонального управління полягає в тому, що регіональна автономія (яка стала принципом європейського конституційного права, тобто такого права, яке є спільним для всіх країн Європи) дає змогу вирішувати суспільні проблеми з максимальним наближенням до інтересів громадян, що і є головною політико-правовою метою як Європейського Союзу, так і нашої держави. Підсумовуючи зазначимо, що політика «регіоналізації» зумовила кардинальні зміни (майже в усіх країнах світу), які торкаються основ, принципів і філософії державного врядування. Головний напрямок цих змін спрямовує на подальшу демократизацію управління, адміністративні реформи структури державної виконавчої влади, децентралізацію та деконцентрацію повноважень і відповідальності. Такі глобальні зміни не можуть не торкнутись діяльності регіональних органів влади, що потребує чіткого визначення принципів, на яких має ґрунтуватися ефективна система регіонального управління.

Принципи регіонального управління. Розвиток системи державного управління в країнах Центральної та Східної Європи відбувається в умовах дотримання цілої низки правил, процедур і принципів досконалого управління (за визначенням деяких дослідників – адміністративних стандартів), закріплених в *acquis communautaire* – документі, в якому описані інструменти і питання розбудови адміністративних інститутів та принципи адміністративного права, визначені Європейським судом [7].

Наближення української системи публічної влади і управління до стандартів країн ЄС означає здійснення якісних і кількісних змін у державному управлінні за принципами: верховенства права; демократичного розвитку; підтримки фундаментальних адміністративних цінностей (відкритості й прозорості, надійності й прогнозованості, підзвітності, ефективності й результативності, адаптованості).

Уперше повноваження ЄС щодо регіонального управління були сформульовані у розділі XVII (колишньому XIV) «Договору про заснування», в якому визначаються завдання, мета, а також пріоритети регіональної політики. Основою регіональної політики ЄС є такі ключові принципи:

- децентралізація (перерозподіл повноважень регіонам з метою ефективного використання внутрішнього потенціалу, заохочення регіональних ініціатив та розмежування функцій і повноважень між різними рівнями управління в ЄС);

- субсидіарність (надання стільки повноважень регіонам, скільки вони самі вважають доцільним,

посильним для себе для забезпечення ефективного їх виконання);

- концентрація (накопичення засобів фондів у тих регіонах, які найбільше цього потребують);

- програмний підхід (надання переваг завершеним проектам, у яких брали участь місцеві органи влади і які передбачають комплексний розвиток певних територій);

- партнерство (тісна взаємодія та співробітництво різних гілок влади);

- компліментарність (запобігання споживчих настроїв у депресивних регіонах, які потребують відповідної допомоги з боку єв्रोструктур).

Аналіз базових принципів регіональної політики ЄС з метою їх адаптації до сучасних умов інституційних перетворень в Україні засвідчує, що процеси децентралізації, які відбуваються у більшості держав-членів, супроводжуються введенням і реалізацією принципу субсидіарності на рівні Союзу.

Проте, немає жодного визначення субсидіарності ні в яких договорах (крім Договору про ЄС, де у преамбулі відображається, що «рішення будуть прийматися за максимальною участю громадян згідно з принципом субсидіарності» [6]), ні в протоколі про субсидіарність і пропорційність, ні в текстах, які просто наголошують на необхідності застосування цього принципу між Союзом і державами-членами. Очевидним є протиріччя: з одного боку, ЄС вважає, що рішення повинні прийматися на найближчому до громадян рівні, але з іншого – він не забезпечує належними засобами здійснення цього принципу.

Досліджуючи питання імплементації принципів європейського регіоналізму, слід враховувати той факт, що вітчизняна система регіонального управління опирається на певну систему методологічних принципів: цільового управління; використання регіональних переваг у територіальному розподілі праці; поєднання інтересів усіх структур, що беруть участь у процесі регіонального відтворення; економічної самостійності; самофінансування; залежності між ефективністю економічного розвитку регіональної економіки й формуванням ресурсної бази соціального розвитку регіону; відповідальності [9].

Останнім часом сформульовані й методологічні принципи реалізації державної регіональної політики, що найкраще відображають специфіку сучасних соціально-економічних умов розвитку регіонів України:

- системності (сучасний регіон повинен розглядатися одночасно і як цілісна система, і як невід’ємна частина української держави);

- єдності економічного та соціального ефектів (розкриває взаємозалежність та кореляцію чинників економічного зростання);

- відповідності світовим пріоритетам розвитку (врахування трьох основних стратегічних орієнтирів: інноваційність економіки; соціалізація;

- гуманізація та екологізація процесів регіонального розвитку;

- взаємоузгодженість галузевих та територіальних пріоритетів розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності територій);

• наступності в часі (суть якого полягає в діалектичній взаємодії двох протилежностей – стабільності й динамізму) [5].

Слід наголосити, що за умов ефективної реалізації зазначених принципів вітчизняного управління на регіональному рівні може бути забезпечено дотримання загальнодержавних інтересів та поєднання національних і регіональних інтересів. Також впровадження децентралізованої моделі управління надасть регіонам України можливість отримати реальну свободу дій щодо реалізації регіональних стратегій розвитку. Це є позитивним моментом, але з іншого боку – висуває серйозні вимоги – адже розширення кола питань, якими опікуватиметься регіональна влада, вимагатиме зростання відповідальності за прийняття рішень, що потребує запровадження якісно нової парадигми державно-управлінських відносин на регіональному рівні.

Зрозуміло, що нова парадигма має базуватися на європейських принципах децентралізації, субсидіарності, партнерства та програмування, які вже пройшли багаторічну адаптацію в країнах з різними соціально-економічними та політико-адміністративними умовами. Проте, імплементація базових принципів європейського регіоналізму потребує не тільки їх адаптації до сучасних умов інституційних перетворень в Україні, але й наближення правового поля державної регіональної політики до стандартів Європейського Союзу та вирішення багатьох питань організаційного, фінансово-ресурсного і методологічного характеру.

Зауважимо також, що запровадження базових принципів європейського регіонального управління

(децентралізації та субсидіарності), враховуючи просторові розміри регіонів України, потребує чіткого визначення інструментів їх реалізації на основі принципів: відповідності суб'єкта управління об'єктові; оптимального співвідношення функцій адміністрування та регулювання; збереження конкретності та адресності державно-управлінського впливу.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведений аналіз показав, що запровадження європейських принципів в організацію вітчизняної системи регіонального управління потребує: по-перше, чіткого та обґрунтованого визначення того, що у чинній системі державного регіонального управління підлягає оптимізації; по-друге, зосередження на розробці стратегії розбудови адміністративних інститутів (яка б, з одного боку відповідає "Копенгагенським критеріям", а з іншого – була б пристосована до національного контексту); по-третє, значних фінансових (розбудова і модернізація інститутів) і кадрових (забезпечення нової якості державних послуг) ресурсів та політичної підтримки на вищому рівні.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, для удосконалення системи регіонального управління доцільно ставити питання про перетворення за чотирма напрямками: організаційна структура управління; методи управління; технологія управління (механізми реалізації функцій влади); ресурсне забезпечення, що потребує подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безверхнюк Т. М. Державне управління на регіональному рівні та державне регулювання регіонального розвитку: змістовне наповнення й ресурсне забезпечення // Теорія та практика державного управління. – Вип. 3 (15). – Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2006 – С. 146-153.
2. Безверхнюк Т. М. Сучасні парадигми регіонального управління: плюралізм методологічних підходів // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. праць – Вип. 1 (29). – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2007. – С. 51-58.
3. Грицяк І. А. Управління в Європейському Союзі: теоретичні засади: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 236 с.
4. Давтян С. Г., Пойченко А. М., Саханенко С. Є. Організаційно-правовий механізм державного управління на місцевому рівні: Навчальний посібник. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2006. – С. 231-247.
5. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети. – К.: Наукова думка, 2006. – 515 с.
6. Європейський Союз: основи політики, інституційного устрою та права: Навч. посібник / Кер. проекту Г. Шиманьски-Гайер; Наук. ред. В. П'ятницькій; Т-во Карла Дуйсберга; М-во екон. України; Ін-т європейської політики, м. Берлін. – К., Кельн: Заповіт, Б. р. – 2000. – 369 с.
7. Європейські принципи державного управління / Пер. з англ. О. Ю. Куленкової. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 52 с.
8. Каримова А. Б. Регионы в современном мире // СОЦИС. – 2006. – №5. – С. 38.
9. Миронова Т. Л., Добровольська О. П., Процай А. Ф., Колодій С. Ю. Управління розвитком регіону: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 108-110.
10. Проміжний рівень управління в європейських державах: складність проти демократії? / За ред. Т. Ларсона, К. Номдена, Ф. Петітвілля – К.: К. І. С., 2003. – 346 с.
11. Региональное развитие: опыт России и ЕС / Рук. авт. колл. и отв. ред. А. Г. Гранберг. – М.: ЗАО "Изд-во "Экономика", 2000. – 435 с.

Паулык Алла Ярославовна

ПРИМЕНЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА В ФОРМИРОВАНИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье исследованы вопросы применения европейского опыта регионального управления в отечественных условиях, рассмотрена роль децентрализации и регионализации политики как основы формирования эффективной системы организации регионального управления в Украине.

Ключевые слова: регион, региональное управление, администрирование, публичное управление, менеджмент, управление, государственное управление, социальный эффект, экономический эффект, децентрализация.

A. Paulyk

APPLICATION OF THE EUROPEAN EXPERIENCE IN THE FORMATION OF NATIVE OF REGIONAL MANAGEMENT

This paper investigates the question of application of the European experience of regional governance in local conditions, examined the role of decentralization and regionalization policy as a basis for the formation of an effective system of regional governance in Ukraine.

Key words: region, regional management, administration, public administration, management, governance, public administration, social impact, economic impact, decentralization.

Одержано: 16.06.2014 р.

УДК 334.02

Попович Олеся Петрівна,

асистент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНА РОЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті надані теоретичні та прикладні аспекти транскордонного співробітництва України в умовах європейського інтеграційного вектора розвитку зовнішньо економічних зв'язків. Обґрунтовано засоби підвищення їхньої ефективності з метою поглиблення економічних зв'язків і розвитку транскордонного співробітництва з прикордонними регіонами сусідніх держав.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, євроінтеграція, єврорегіони.

ВСТУП

Постановка проблеми. Однією з найбільш актуальних проблем соціально-економічного розвитку України є недосконалість сучасної державної регіональної політики, яка повинна ґрунтуватися на перенесенні пріоритетів розвитку з відомчо-галузевих підходів на цілісно-територіальні, оптимізації відносин між центром та регіонами, врахуванні єврорегіональних тенденцій розвитку держави, яка проголосила інтеграцію до Європейського Союзу стратегічною метою своєї зовнішньої політики.

На питання, якою має бути концепція регіональної політики України, поки що не має однозначної відповіді – існує багато точок зору і підходів, які останнім часом досить активно обговорюються у колах фахівців і експертів, а також серед держслужбовців національного та регіонального рівня. Проте велика кількість фахівців сходяться на тому, що одним із значних ресурсів регіональної політики України може і має бути транскордонне співробітництво областей і територіальних громад із

регіонами та громадами сусідніх країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Велику увагу цим питанням приділили закордонні вчені – З. Горжеляк, П. Еберхардт, Р. Федан, Т. Коморніцкі, Т. Лієвські, З. Макєла та українські – В. Будкін, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендєл, Ю. Макогон, М. Мальський, А. Мельник, В. Мікловда, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, С. Пирожков, С. Писаренко, В. Чужиков. Ґрунтовний аналіз проблем і окреслення перспектив транскордонного співробітництва в Україні набуває особливої актуальності в контексті європейського вектора інтеграції України, оскільки стає засобом підвищення конкурентоспроможності нашої держави.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності та основних завдань транскордонного співробітництва у сучасних інтеграційних моделях України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасна концепція транскордонного

Паулык Алла Ярославовна

ПРИМЕНЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА В ФОРМИРОВАНИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье исследованы вопросы применения европейского опыта регионального управления в отечественных условиях, рассмотрена роль децентрализации и регионализации политики как основы формирования эффективной системы организации регионального управления в Украине.

Ключевые слова: регион, региональное управление, администрирование, публичное управление, менеджмент, управление, государственное управление, социальный эффект, экономический эффект, децентрализация.

A. Paulyk

APPLICATION OF THE EUROPEAN EXPERIENCE IN THE FORMATION OF NATIVE OF REGIONAL MANAGEMENT

This paper investigates the question of application of the European experience of regional governance in local conditions, examined the role of decentralization and regionalization policy as a basis for the formation of an effective system of regional governance in Ukraine.

Key words: region, regional management, administration, public administration, management, governance, public administration, social impact, economic impact, decentralization.

Одержано: 16.06.2014 р.

УДК 334.02

Попович Олеся Петрівна,
асистент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНА РОЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті надані теоретичні та прикладні аспекти транскордонного співробітництва України в умовах європейського інтеграційного вектора розвитку зовнішньо економічних зв'язків. Обґрунтовано засоби підвищення їхньої ефективності з метою поглиблення економічних зв'язків і розвитку транскордонного співробітництва з прикордонними регіонами сусідніх держав.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, євроінтеграція, євро регіони.

ВСТУП

Постановка проблеми. Однією з найбільш актуальних проблем соціально-економічного розвитку України є недосконалість сучасної державної регіональної політики, яка повинна ґрунтуватися на перенесенні пріоритетів розвитку з відомчо-галузевих підходів на цілісно-територіальні, оптимізації відносин між центром та регіонами, врахуванні євро регіональних тенденцій розвитку держави, яка проголосила інтеграцію до Європейського Союзу стратегічною метою своєї зовнішньої політики.

На питання, якою має бути концепція регіональної політики України, поки що не має однозначної відповіді – існує багато точок зору і підходів, які останнім часом досить активно обговорюються у колах фахівців і експертів, а також серед держслужбовців національного та регіонального рівня. Проте велика кількість фахівців сходяться на тому, що одним із значних ресурсів регіональної політики України може і має бути транскордонне співробітництво областей і територіальних громад із

регіонами та громадами сусідніх країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Велику увагу цим питанням приділили закордонні вчені – З. Горжеляк, П. Еберхардт, Р. Федан, Т. Коморніцкі, Т. Лієвські, З. Макєла та українські – В. Будкін, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендєл, Ю. Макогон, М. Мальський, А. Мельник, В. Мікловда, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, С. Пирожков, С. Писаренко, В. Чужиков. Ґрунтовний аналіз проблем і окреслення перспектив транскордонного співробітництва в Україні набуває особливої актуальності в контексті європейського вектора інтеграції України, оскільки стає засобом підвищення конкурентоспроможності нашої держави.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності та основних завдань транскордонного співробітництва у сучасних інтеграційних моделях України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасна концепція транскордонного

співробітництва в сфері регіонального розвитку, насамперед, передбачає переосмислення уявлень про адміністративно-територіальний устрій країни, про жителів прикордонних територій, про розвиток цих територій, властивих їм проблемах та ін. Жителі прикордонних регіонів найчастіше виявляються в досить не вигідному положенні, випробовуючи на собі всі тяготи обмежень, пов'язаних з пересуванням людей, товарів, ідей та послуг. До того ж, перебуваючи на периферії країни, вони відчують традиційну не уважність до них з боку центральної влади та стають заручниками регіональних диспропорцій розвитку. Для самостійного ж вирішення своїх проблем у таких регіонів немає ні коштів, ні можливостей. Як результат, багато регіонів перетворюються в депресивні, відсталі території.

На міжнародному рівні для вирішення цих проблем, а також для вирівнювання рівня розвитку європейських регіонів, стирання кордонів між ними, з метою створення єдиної терпимої та процвітаючої Європи в 1980 році була прийнята Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво [6] між територіальними громадами або владою, спрямована на більше тісне співробітництво між прикордонними регіонами в сфері економіки, екології, науки, культури.

Відповідно до цієї конвенції "транскордонне співробітництво" визначається як будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей [6]. Розвиток такої форми міжнародного співробітництва здійснюється в межах транскордонних регіонів та характеризується відповідними етапами розвитку, принципами, функціями акторів транскордонного співробітництвами (рис. 1).

Транскордонний регіон - це територія щонайменше двох різних країн, що мають спільний державний кордон, між якими встановились тісні виробничі і соціально-економічні зв'язки. Про об'єктивний процес формування транскордонного регіону свідчить рівень розвитку різного роду зв'язків (виробничих, соціально-економічних тощо), які здійснюються між двома територіями різних країн, що мають спільний державний кордон. Згідно статистики ЄС, у Європі існує 184 регіони, які розвивають прикордонні зв'язки, з яких 122 - прикордонні, а 58 межують не з державами-членами ЄС [2, с. 107]. За участю України сформовано шість євро регіонів.

Транскордонному співробітництву на регіональному рівні та формуванню транскордонних регіонів властиві чотири етапи процесу розвитку: вивчення існуючих зв'язків між партнерами, визначення стратегії розвитку, розробка і забезпечення програм розвитку, моніторинг і оцінка. Співробітництво здійснюється за урядово-регіональним і регіонально-локальним напрямками.

У першому випадку співробітництво спирається на міжнародні угоди. Воно поширене там, де є велика

децентралізація управління. Регіонально-локальне ж співробітництво розвивається досить спонтанно. Його рушійною силою є особисті контакти з сусідами, викликані господарськими потребами, а також співпраця в галузі культури [10, с. 38]. Транскордонне співробітництво здійснюється в межах компетенції територіальних общин або властей, визначеної внутрішнім законодавством та базується на реалізації головних принципів європейської регіональної політики: субсидіарності, децентралізації, партнерства, програмування, концентрації та адиціоналізму.

Субсидіарність (громадсько-політичний принцип, за яким вищі суспільні одиниці мають право і повинні розв'язувати лише ті проблеми, на виконання яких нижчі структури не здатні), як базовий принцип, дійсний з часу підписання угоди про Європейський Союз, нині переживає своєрідний ренесанс. Адже згідно Маастрихтської угоди цей принцип є базовим для ЄС (ст. 3): "У сферах, які не входять до окремої юрисдикції співтовариства, воно згідно принципу субсидіарності починає свою діяльність лише в тому випадку, коли буде неможливо достатньою мірою досягнути мети визначених заходів на рівні держав-членів, і тому в силу їх масштабу чи дієздатності можуть бути здійснені більш ефективно на рівні співтовариства" [8, с. 48]. По суті, у статті 3 Договору чітко визначено, що у випадку, коли в питаннях, на які не розповсюджуються виключні повноваження ЄС, цілі не можуть бути досягнуті відповідними діями держав-членів, то з метою реалізації конкретної справи використовуватиметься спільна політика ЄС.

Децентралізація. Одвічною дилемою регіонального розвитку є перерозподіл владних повноважень, ресурсів, бюджету, надання диференційованих дотацій із спільного бюджету та фондів ЄС на користь менш розвинутих регіонів з метою досягнення певного вирівнювання економічного розвитку та досягнення політичної стабільності. Отже, поряд із субсидіарністю, саме децентралізація, як перерозподіл повноважень регіонів з метою їх ефективного використання та заохочення регіональних ініціатив, оптимізації практичного вирішення питань саме на регіональному рівні, а також і як розмежування функцій та повноважень між різними рівнями управління ЄС, - становлять дві головні основи регіональної політики ЄС. Важливість цих двох принципів безперечна. Адже їх реалізація (що є метою ефективної європейської інтеграції) посилює відповідальність на місцевому рівні та активізує локальні ініціативи транскордонного співробітництва.

Партнерство. Фактично, партнерство є співробітництвом між суб'єктами різних рівнів (Євросоюз, держава, регіон) територіально-адміністративних одиниць з часу визначення мети до завершення реалізації конкретного проекту. Цей принцип базується на тій умові, що діяльність та розвиток транскордонних регіонів може здійснюватися лише тоді, коли суб'єкти співробітництва постійно та послідовно співпрацюють з метою досягнення спільної мети. Вертикальний сегмент цього співробітництва відображає також і головну умову, специфіку транскордонних взаємозв'язків, а саме: Євросоюз,

держави-члени мають визначити цілі та розробити стратегічні плани розвитку транскордонних регіонів спільно з регіонами, насамперед із якнайширшим залученням громад, місцевих ініціатив, економічних та політичних суб'єктів регіонів. Співпраця у площині регіон-регіон, як розвиток транскордонного співробітництва, та співпраця локальних територіальних одиниць, громад також є важливим сегментом вертикального співробітництва.

Програмування передбачає розробку на основі партнерства стратегій розвитку транскордонних регіонів з урахуванням пріоритетних довгострокових та короткострокових цілей. У регіональній політиці Європейського Союзу принцип програмування визначає пріоритет інвестування не окремих проєктів чи дій, а насамперед програм, які мають глибинний вплив на розвиток усього регіону. Стратегія територіального програмування базується на чітко розробленій системі цілей, бо в цьому випадку слід враховувати як інтереси регіонів "знизу", громад у контексті сприяння просторовій ефективності, так і доцільність врахування загальнонаціональних пріоритетів "згори", як сприяння розвитку національної економіки.

Реалізація принципів концентрації та адиціоналізму означає, що фінансові ресурси, які надає ЄС окремим державам-членам чи суб'єктам територіального, регіонального розвитку мають бути доповнені та розширені за рахунок місцевих джерел. По суті, ці два принципи мають взаємодоповнюючий характер і головною умовою ставлять кооперування та ефективне використання ініціатив, пошук та розвиток власних джерел фінансування програм регіонального розвитку та транскордонного співробітництва. Загальноприйнятим є те, що 50% того чи іншого проєкту фінансує держава-член ЄС, а внесок депресивних регіонів становить мінімум 20%. Ефективна реалізація принципів концентрації та адиціоналізму у регіональній політиці Європейського Союзу має подвійну мету, що передбачає посилення та концентрацію наявних ресурсів з метою сприяння реалізації визначених цілей регіонального розвитку; виявлення таких територіальних одиниць, які мають однакові чи подібні проблеми (низький рівень доходів, великий рівень безробіття тощо), що також важливо і для реєстрації та створення статистичної бази найбільш відсталих регіонів, районів, депресивних територій.

Отже, відповідність вищезазначеним принципам регіональної політики ЄС є необхідною умовою розвитку основних типів транскордонних організаційних форм співробітництва як в рамках Європейського Союзу, так і за участю регіонів країн ЄС та прикордонних регіонів сусідніх держав (в коло яких входить і Україна) [7, с. 68].

До основних типів транскордонних організаційних форм співробітництва відносяться: «робочі спільноти», які базуються на певних угодах, мають обмежені можливості і рідко включаються в європейські програми розвитку прикордонних територій; різноманітні установчі договори, що слугують для виконання певних програм. Але

головною формою реалізації транскордонного співробітництва та вищою формою розвитку транскордонних регіонів в Європі є створення та розвиток єврорегіонів.

Єврорегіон можна визначити як форму транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яке спрямоване на координацію їх взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності у відповідності до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по обидва боки державного кордону.

Єврорегіони формуються на базі прикордонних господарських комплексів (ПГК) сусідніх країн. ПГК - складна поліструктурна система взаємопов'язаних компонент (природне середовище, населення і його розселення, сфера матеріального виробництва і сфера послуг), які знаходяться між собою в генетичному, функціональному і територіальному зв'язку. Кожна компонента поділяється на відносно однакісні елементи (промислове чи сільськогосподарське підприємство, населений пункт тощо). Тобто ПГК – це господарська система високого рівня організації зі складною структурою і відносинами взаємної обумовленості між компонентами, підпорядкованими економічним законам і закономірностям. Найважливішими ознаками даної системи є: територіальність, цілісність, структура, ієрархічність і самоорганізація.

До переліку основних ознак теоретичної дефініції "єврорегіон" доцільно віднести: географічні ознаки - єврорегіон є територією, яка має конкретне географічне положення; політичні - частини цієї території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав, які мають спільний кордон; адміністративні - єврорегіон утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон; функціональні - єврорегіон є формою транскордонного співробітництва.

Єврорегіони, як форма прикордонного співробітництва, сприяють не тільки посиленню та поглибленню добросусідських відносин між державами, але і є своєрідним інструментом для інтеграції тієї або іншої країни в європейській структурі. Це особливо важливо для України, як країни, що граничить з Євросоюзом. Єврорегіони розглядаються і як засіб врегулювання можливих територіальних проблем двох держав. Вони знімають напругу в частині можливих територіальних претензій. Дозволяють вирішувати проблеми, пов'язані з положенням національних меншин. Це свого роду і полігон для апробації сумісності законодавства різних країн і правових систем.

Головним завданням єврорегіонів є реалізація комплементарної (доповнюючої) функції, що також тісно пов'язано із процесом європейської інтеграції. Фактично європеїзація, як процес, призводить до зміни всієї системи взаємозв'язків - ролі, компетенції та співвідношення функцій органів виконавчої влади, - модифікується система прийняття рішення

національними органами влади. Саме тут виявляється доповнююча, комплементарна функція єврорегіонів.

У контексті пошуків інтенсивних форм кооперації на всіх рівнях усередині Європейського Союзу вкрай важливою є функція сумісності єврорегіонів. Розмір адміністративного об'єднання має важливе значення для держави і меншою мірою це стосується єврорегіону. Наприклад, у Німеччині відмінність між розмірами регіонів більш значна, ніж у централізованих державах, де адміністративне і регіональне планування вимагає стандартизованих розмірів об'єднань. У той же час регіони в децентралізованих державах ЄС сприяють саме зменшенню відстані між великими і малими державами – членами ЄС.

У цьому зв'язку доцільно виділити такий важливий сегмент для єврорегіону, його соціально-економічного та регіонального планування, як вимоги самодостатнього розміру. Самореформування може відбуватися на рівнях різних регіонів, як, наприклад об'єднання кількох регіонів, невеликих за розміром, з метою набуття самодостатності. Адже загалом більша увага концентрується на регіонах, що отримали компетенцію для прийняття рішень відповідну їх значенню і розміру.

Єврорегіони можуть посилити своє значення кількома засобами, які, наприклад, полягають у горизонтальній кооперації та рівності інтересів, репрезентуванні ними саме життєвих інтересів населення.

У процесі розвитку мережі зв'язків регіонів, як функції, виявляється їх здатність створювати зв'язки між собою в різних сферах на основі рівноправ'я та партнерства, що є дуже ефективним як між регіонами всередині ЄС, так і між транскордонними регіонами. Саме в цьому сенсі дуже важливим є двостороннє та багатостороннє міжрегіональне співробітництво з метою розв'язання окремих конфліктів інтересів і реалізації транскордонної співпраці на горизонтальному рівні.

Значення четвертої функції - "імпульсу" єврорегіонів – полягає в першочерговій здатності до орієнтації і допомоги в посиленні спільних елементів серед місцевого населення від розвитку мови, культури, історичних традицій до активізації економічних традицій та інтересів, що найоптимальніше можна здійснити саме на горизонтальному і локальному рівнях.

Підводячи підсумок щодо вищезазначених функцій єврорегіонів, слід відзначити, що ці функції треба розглядати лише комплексно і в контексті визначення єврорегіону як одного з ключових механізмів розвитку міжнародної економічної інтеграції. Саме це твердження є дуже важливим, бо усуває будь-які сумніви стосовно можливого переважання відокремлюючих чи відцентруючих тенденцій, що можуть призвести до дезінтеграції чи спричинити збройний локальний конфлікт.

Крім того, єврорегіони, як "жорстка форма" інституалізації транскордонних відносин, як демонструє практика розвитку подібних утворень, має потенціал бути ефективним інтеграційним механізмом

у розв'язанні таких проблем: зміцнення взаємної довіри та безпеки, спільного використання енергетичних ресурсів, впровадження спільної стратегії охорони довкілля, збільшення притоку іноземного капіталу, вироблення спільної програми просторового розвитку регіону, розвитку транспортно-експедиційної та прикордонної інфраструктури, розвитку спільної підприємницької та інформаційної інфраструктури, ефективного використання людських ресурсів шляхом взаємного визнання їх професійної кваліфікації, створення єдиного ринку праці, диверсифікації економіки національних частин, розв'язання проблем етнічних меншин, підтримки спільних місцевих ініціатив органів місцевого самоврядування, неурядових організацій, розвитку туризму та ін.

Вищенаведений перелік функціональних завдань єврорегіонів демонструє, що їх призначення полягає у розв'язанні спільних транскордонних проблем на місцевому та регіональному рівнях, що цілком відповідає принципу субсидіарності, визначеного Європейським Союзом одним із основних принципів реалізації регіональної політики. Але, на жаль, на практиці частина із номінально діючих єврорегіонів не використовує фактор "спільних транскордонних питань" для обґрунтування своєї організаційної інституалізації. Проблема полягає перш за все в тому, що ефективне функціонування єврорегіонів є можливим за об'єктивних передумов, а саме: спільних історичних традицій території, наявності базової транспортної інфраструктури, відсутності кардинальної відмінності у схемах державного управління та місцевого самоврядування, зближення рівнів соціально-економічного розвитку, значної економічної та громадянської активності населення.

На жаль, формування єврорегіонів на пострадянському просторі носить скоріше хаотичний характер. З одного боку, практично всі країни на європейській частині пострадянського простору залучені до участі в єврорегіонах. Однак єврорегіони формуються безсистемно, без урахування реальних економічних зв'язків між учасниками трансграничної взаємодії [1, с. 14]. Конкретна необхідність співробітництва саме між цими учасниками не обґрунтовується. Приклад швидкого розриву економічних зв'язків на пострадянському просторі й переорієнтація колишніх радянських республік на світові (насамперед європейські) ринки свідчить, що фактор сусідства вже не означає обов'язковості тісного економічного співробітництва. Ця теза проявляється й на місцевому рівні.

Безпосереднє формування єврорегіону повинно обов'язково випереджати етап постановки цілей і завдань, які потенційно володіють синергетичним ефектом. У першу чергу повинна бути сформульована базова проблематика транскордонного співробітництва. Розвиток соціально-економічного життя потенційних учасників єврорегіону може натрапляти на нерозв'язаність транскордонних проблем, що і стимулює реальне транскордонне співробітництво.

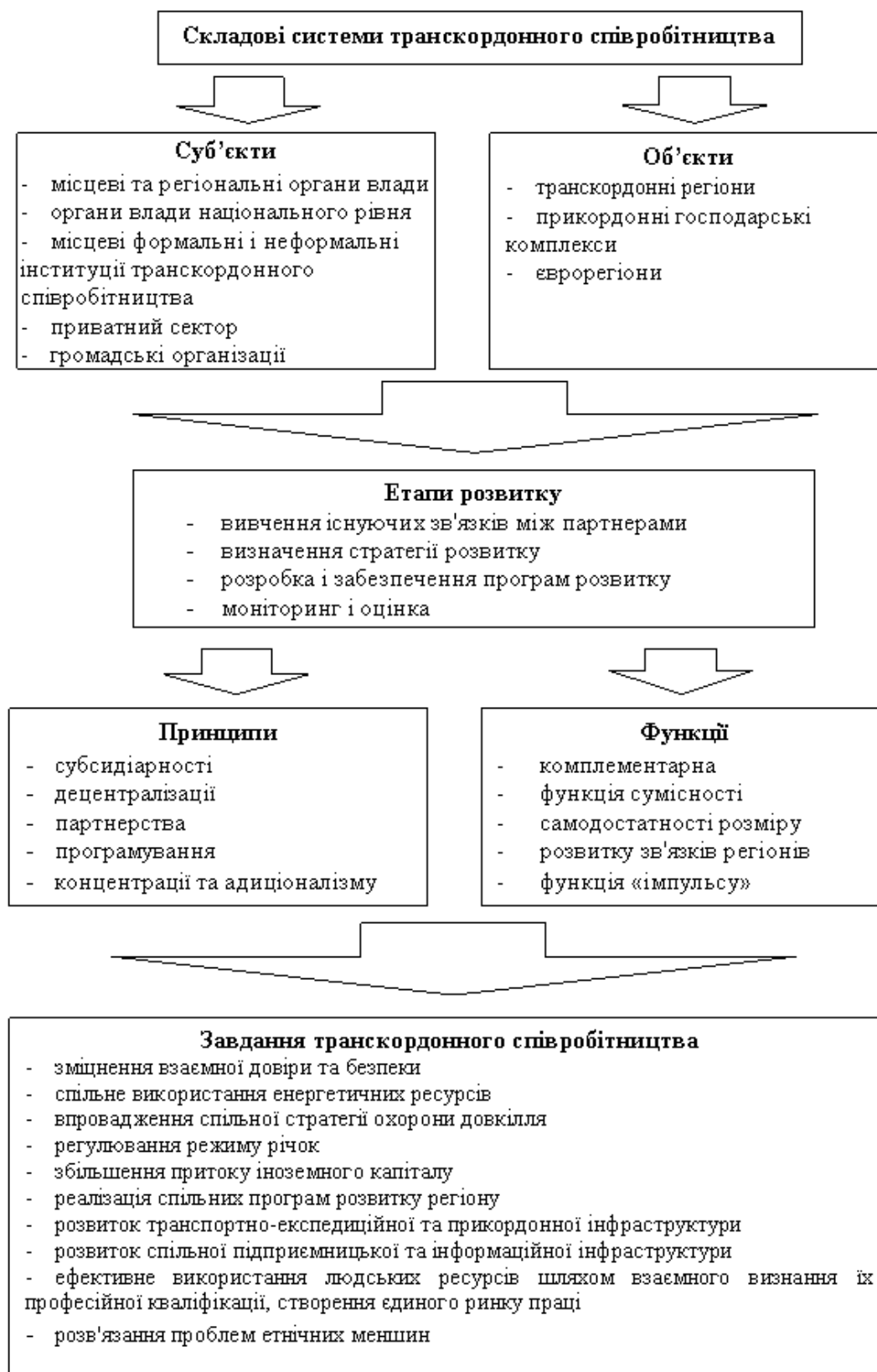


Рис. 1. Складові системи транскордонного співробітництва.

Постановка трансграничних економічних проблем та вироблення напрямків їх вирішення повинні стати попереднім етапом єврорегіонального будівництва. На цьому етапі вже повинні бути сформовані основні цілі створюваного єврорегіону, реалізація яких буде вирішувати виявлені на цьому ж етапі трансграничні економічні проблеми. Тільки після

цього ставиться питання про форми транскордонного співробітництва, через які можна вирішити виявлені проблеми. І якщо серед них виявляються економічні проблеми, які неможливо вирішити в рамках існуючих транскордонних партнерських зв'язків, тоді необхідно порушувати питання про створення єврорегіону. Однак у ході єврорегіонального будівництва на

пострадянському просторі склалася зворотна ситуація. Практично у всіх створених євро регіонах наміри про їхнє створення випередили формулювання цілей їхнього функціонування, пошук спільних інтересів. На перше місце виходили загальні напрямки транскордонного співробітництва, такі як «розвиток економічних зв'язків», «підвищення рівня життя населення» і т.п.

Багато експертів особливо виділяють сильну залежність життєздатності євро регіонів від джерел фінансування, як правило, зовнішніх [4, с. 17]. Недостатня дієвість транскордонних утворень обумовлена відсутністю реального фінансування, невизначеністю джерел фінансових ресурсів, форм і пріоритетів їхнього формування. Зв'язано це багато в чому з тим, що розвиток економіки країн СНД у цілому й України зокрема в даний момент іде по шляху концентрації фінансових ресурсів у великих містах, а віддалені регіони страждають гострим дефіцитом коштів. Бюджети місцевого самоврядування хронічно дефіцитні. Податкових і інших надходжень ледь вистачає на поточне споживання. Створення й розвиток інституціональних і інфраструктурних проектів на муніципальному рівні припиняється вже на стадії бюджетного планування. У результаті регіональні бюджети як ресурс діяльності євро регіону практично не сприймається, хоча й заявляється номінально в програмних документах.

У результаті в багатьох випадках євро регіон утворюється саме як засіб створення нового механізму фінансування свого ж розвитку (залучення коштів Євросоюзу). І це формулюється в якості одного з головних завдань розвитку євро регіону. Інше потенційне джерело фінансування євро регіонального будівництва, приватні кошти, і, насамперед, кошти бізнесу також практично не бере участь у процесі. Але тут причини лежать в іншій площині. Як ми вже відзначали, створення євро регіону на пострадянських територіях звичайно йде поперед постановки адекватних для нього цілей. У результаті вектори євро регіональної діяльності починають надалі йти врозріз із інтересами бізнесу. Концентрація зусиль органів управління створеного євро регіону відбувається на другорядних напрямках, рішення яких для бізнесу не представляється на даний момент актуальним. У підсумку - бізнес не сприймає органи управління євро регіону як союзника у вирішенні економічних проблем.

Окремо необхідно торкнутися повноваження органів управління євро регіонами. Всі учасники євро регіонів діють у рамках свого національного законодавства. Але в Європі це законодавство гармонізоване, побудовано на «загальноєвропейських цінностях». Тому великих законодавчих перешкод у взаєминах між учасниками євро регіонів не існує. В Україні вплив законодавчих розходжень в євро регіональному будівництві виявився дуже високим, що вносить свої корективи і в основному це корективи негативного характеру.

Відповідно до додаткових протоколів, прийнятих Європейською рамковою конвенцією по транскордонному співробітництву, місцеві органи

влади мають право підписувати міжнародні угоди строго в рамках транскордонного співробітництва. Але в даному документі також сказано, що співробітництво здійснюється в межах національного законодавства. Це «але» і є стримуючим чинником у розвитку й функціонуванні євро регіонів в Україні, перешкоджає прийняттю регіональних проектів в інтересах прикордонних територій і проживаючих тут громадян [5, с. 165]. Справа в тому, що ці питання стосуються компетенції центральної влади. Хоча євро регіони саме й створюються для того, щоб об'єднати місцеві влади для вирішення питань, спрямованих на поліпшення життя населення прикордонних територій.

При формуванні євро регіону органам управління євро регіону звичайно не надають спеціальних повноважень по регулюванню економіки в межах територіальних меж євро регіону. Як правило, схвалені рішення носять рекомендаційний характер, що не зобов'язує учасників євро регіону до їхнього виконання. У регіональних органах влади немає реальних повноважень по коректуванню митної та податкової політики, що знижує можливості й ефективність транскордонного співробітництва із країнами, регіони яких мають більші повноваження у відзначених сферах.

Складність питання про необхідність перерозподілу обсягу повноважень між центральною та регіональною владою й про передачу останнім права вирішувати питання прикордонного співробітництва самостійно полягає в тому, що єдиним суб'єктом міжнародного права є держава. І якби євро регіони створювалися на основі міжнародних угод, тоді норми співробітництва між місцевою владою регулювалися б напряму. Але й у Західній Європі євро регіони не створюються шляхом підписання міжнародних угод. Рішення даної проблеми полягає в передачі частини повноважень регіональній владі.

У Європі така практика є. Прикладом може служити досвід Німеччини, Швейцарії й Франції, де регіони мають право підписувати угоди в сфері туризму, екології, культури. Але разом варто відзначити, що Україна ще не пройшла процес стабілізації і не може рівнятися на ці високорозвинені країни. Надання додаткових повноважень регіонам може привести до ослаблення держави. Необхідний баланс інтересів вбік посилення центральної влади. Однак у ході адміністративної реформи ці питання повинні бути вирішені. Для того, щоб євро регіони розвивалися, центральна влада повинна цілеспрямовано, у рамках конкретного євро регіону надавати певні права і обов'язки місцевим органам самоврядування на здійснення необхідного обсягу міжнародних економічних зв'язків.

У цьому контексті слід зазначити, що економічна складова формування євро регіонів має принципове значення, оскільки охоплює питання фінансування проектів прикордонного співробітництва, проблеми економічного вирівнювання суміжних територій, припускає спільний пошук шляхів подолання бар'єрів, що стоять на шляху учасників зовнішньоекономічної діяльності й стимулювання процесу формування і активізації

зовнішньоекономічних відносин бізнес-співтовариств прикордонних територій.

Визначення економічної складової єврорегіону проводиться, виходячи із цілей його створення, відповідно, економічна складова єврорегіонального будівництва на пострадянському просторі може (і повинна) відрізнитися від економічного базису прикордонного співробітництва територій всередині Європейського Союзу. У процесі поширення практики створення єврорегіонів на пострадянській простір стала змінюватися сама їхня функція. Єврорегіони, створювані на основі прикордонних районів європейських країн у період становлення Європейського Союзу, повинні були підготувати бізнес-структуру прикордонних територій до нових умов ведення господарської діяльності. Відповідно, економічною метою єврорегіонального будівництва виступало створення єдиного економічного простору на території Євросоюзу й глобалізація економічної активності бізнес-структур суміжних територій, створення єдиного європейського бізнес-співтовариства.

Створення єврорегіонів між прикордонними районами країн Євросоюзу й прикордонних районів країн-претендентів на вступ у ЄС повинне було сприяти зближенню економічних умов, стимулювати економічний розвиток країн-претендентів на вступ. Таким чином, досягалася глобальна мета - створення єдиної Європи не тільки в рамках політичних інститутів.

Україні в доступному для огляду майбутньому членство в Євросоюзі забезпечено не буде. Для цього необхідна не тільки політична воля учасників процесу, але й реальні економічні передумови. Рух до єдиного економічного формату взаємин України і Євросоюзу є, але темпи його недостатньо високі. У наявності численні протиріччя - як в політичній, так і в економічній сферах. Диспропорції в економічному розвитку України і Євросоюзу в даний момент дуже великі.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Виходячи з наведеного можна стверджувати, що єврорегіональне будівництво в Україні повинне мати зовсім інший цільовий характер. Через відсутність у доступному для огляду майбутньому можливостей для розширення формату «Єдиної Європи» на Україну, в економічному плані представляється, що цільовою спрямованістю єврорегіонів в Україні повинно бути: зниження соціально-економічних диспропорцій між Євросоюзом і Україною, виконання функцій посередників в економічних відносинах між Євросоюзом і Україною з одержанням у зв'язку із цим певних економічних преференцій, а також використання прикордонного статусу для оздоровлення й розвитку економіки прикордонних регіонів.

Основним стимулом розвитку єврорегіонів за участю України стає усвідомлення можливості реалізації програм розвитку за підтримки європейських

джерел фінансування. При цьому економічні завдання сучасного єврорегіонального будівництва, так само як і «економічна ідеологія» концепції «Європа регіонів» відходять від простого прямого фінансування з боку структурних фондів ЄС [3, с.84]. Час «гроші під проект/програму» вже пройшов. Основний акцент робиться на регіонально-орієнтовані реформи в економічній сфері. Інакше кажучи, фінансові ресурси ЄС направляються не на проекти в регіоні, а на зміну структури регіональної економіки (приватизація, перехід до «суспільства послуг», розвиток ринку зайнятості, технопарки, перепідготовка кадрів, міжрегіональна міграція, гармонізація розвитку інфраструктури й т.д.). Метою застосування цих коштів стає структурна перебудова економіки регіону в напрямку росту конкурентоспроможності. У зв'язку з вищевикладеним в якості завдань єврорегіонального будівництва можна виділити:

- дослідження соціально-економічної структури інтегрованих територій і створення інфраструктурної складової транскордонного й прикордонного співробітництва на основі структурної перебудови економіки регіонів у напрямку росту конкурентоспроможності, формування й розвитку локомотивних галузей економіки прикордонних територій, так званих «точок росту»;

- орієнтація підприємств на ринки іншої сторони і на кооперацію з ними; вільний рух товарів, капіталу, робочої сили; розвиток і спільне впровадження передових технологій;

- формування сприятливого інвестиційного клімату в прикордонних регіонах через реалізацію інфраструктурних програм, розробку й реалізацію інвестиційних стратегій і конкретних інвестиційних проектів;

- пошук нових моделей розвитку національних інфраструктур, які ввібрали б енергетичні системи, транспортні і комунікаційні мережі; створення інформаційного забезпечення економічних процесів; формування й координація прямих кореспондентських зв'язків між банківськими системами регіонів;

- розвиток економічної безпеки галузей регіональної економіки;

- розвиток ринку робочої сили, освітніх програм у сфері економічної й професійно-технічної освіти;

- активізація та гармонізація діяльності у сферах науки, культури, освіти, спорту, розвитку національних меншин, молодіжної політики; модернізація системи охорони здоров'я населення;

- розробка спільної політики в галузі техногенно-екологічної безпеки, попередження та ліквідація наслідків промислових аварій та стихійних лих, збільшення екологічно чистих виробництв;

- практична реалізація сучасних механізмів заходів загальноєвропейської безпеки.

Стратегічні напрямки удосконалення регіональної політики України повинні передбачати розширення повноважень регіональних органів влади щодо ведення не лише зовнішньоекономічної діяльності, але й інших форм транскордонного співробітництва. Адже для підвищення ефективності діяльності єврорегіонів слід

гармонізувати правові повноваження національних суб'єктів цього співробітництва, делегувати регіонам (областям) України правові та фінансові повноваження, релевантні до повноважень суб'єктів співробітництва у сусідніх країнах.

Крім того, досвід створення та діяльності євро регіонів в Західній Європі свідчить про те, що для досягнення ефективного рівня роботи подібних структур необхідні довгі роки гармонізації інтересів їх

учасників, відпрацювання механізмів як транскордонної співпраці, так і знаходження каналів впливу на рівень національних урядів з метою створення сприятливого правового поля. Адже для України прикордонні області є своєрідним "полігоном", на основі вивчення ситуації в яких можна вносити корективи у свою стратегію європейської інтеграції, у відповідне законодавство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бройде З. С. Утворення євро регіональних структур / З. С. Бройде // Монтаж+Технології2005. – № 5 - С. 14-15.
2. Буковецький М. Прикордонне співробітництво між країнами Центральної Європи // Будівництво нової Європи: прикордонне співробітництво у Центральній Європі / За ред. д-ра В. Гудака – Ужгород: Закарпаття, 2006. – С. 105-111.
3. Бусыгина И. М. Настоящее и будущее «Европы регионов» (проблемы европейского регионализма) / И. М. Бусыгина // Мировая экономика и международные отношения. – №9. – 2005. – С. 78-86.
4. Гудак В. Прикордонне співробітництво у Центральній Європі. Сучасний стан та суперечності // Будівництво нової Європи: прикордонне співробітництво у Центральній Європі / За ред. д-ра В. Гудака – Ужгород: Закарпаття, 2006. – С. 10-23.
5. Динис Г. Г. Органи місцевого самоврядування у здійсненні транскордонного співробітництва / Під ред. В. Яреми. – Ужгород: Програма «Центр державного та місцевого управління», 2005. – С. 163-168.
6. Європейська Рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. - Рада Європи. – Українська правнича фундація – 33 с.
7. Петренко З. Приграничные регионы как новая форма международной интеграции / З. Петренко // Экономика Украины. – 1999. – № 12. – С. 66-73.
8. Шпель Г. Классификация концепций региональной экономической политики / Г. Шпель // Местные власти и рыночная экономика. Уроки западно-европейского опыта. – С-Пб.: Ин-т Евроград. – 2006. – С. 46-54.
9. Cohesion in the European Union. Regional Policy and Cohesion. European Union. Cohesion Report. Fact Sheet, 1999.
10. Treaty Establishing the European Community / Basic Community Laws. - Oxford: Oxford University Press, 1999.- P.p.3-96.

Попович Олеся Петровна

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКАЯ РОЛЬ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье предоставлены теоретические и прикладные аспекты трансграничного сотрудничества Украины в условиях европейского интеграционного вектора развития внешнеэкономических связей. Обоснованы способы повышения их эффективности с целью углубления экономических связей и развития приграничного сотрудничества с приграничными регионами соседних государств.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, евроинтеграция, Еврорегионы.

O. Popovych

THEORETICAL ASPECTS AND PRACTICAL ROLE OF CROSS-BORDER REGIONAL COOPERATION IN UKRAINE

The article deals with theoretical and practical aspects of cross-border cooperation between Ukraine and the European integration in terms of the vector of foreign economic relations. The means to increase the effectiveness in order to deepen economic ties and cross-border cooperation with border regions of neighboring countries have been grounded.

Key words: cross-border cooperation, European integration, European regions.

Одержано: 11.06.2014 р.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ І ЗАВДАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються засади формування та забезпечення ефективного функціонування зовнішньоекономічної діяльності регіону. Здійснено визначення поняття регіон, регіональна політика, уточнено поняття зовнішньорегіональна політика та виокремлено пріоритетні напрямки розвитку суб'єктами господарювання регіону зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, зовнішньоекономічна діяльність,

ВСТУП

Постановка проблеми. Загальна ситуація, що формується в межах світового ринку, впливає на стан економіки кожної країни, а ступінь цього впливу залежить від рівня розвитку зовнішньоекономічної діяльності, економічної системи в цілому. Мета дослідження – визначення тенденцій і обґрунтування напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності із врахуванням особливостей економічного розвитку регіонів.

Перехід до ринкової економіки в Україні зумовив лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності шляхом зняття обмежень на її здійснення для різних суб'єктів господарської діяльності. В умовах посилення процесів глобалізації і регіоналізації зростає науковий інтерес до вивчення особливостей соціально-економічного розвитку прикордонних територій, зокрема до проблем удосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед праць, присвячених вивченню особливостей господарювання прикордонних регіонів, розробки методичних підходів щодо прикордонного і транскордонного співробітництва, реалізації завдань зовнішньоекономічної діяльності слід відмітити праці українських вчених П. Беленького, М. Долішнього, О. Жулканича, Є. Євдокименка, Є. Кіш, М. Лендела, В. Мікловди, Н. Мікули, О. Мілашовської, М.П. Пітюлича, С. Сембера, П. Студеняка та ін. Однак, сучасний стан, активізація зовнішньоекономічної діяльності господарських суб'єктів прикордонного регіону потребують посиленої уваги.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування активізації зовнішньоекономічних зв'язків на рівні регіонів, особливо в прикордонних територіях та визначення пріоритетів і орієнтирів відносин із зарубіжними партнерами на рівні діяльності суб'єктів підприємництва суміжних територій, спільних підприємств та зарубіжних фірм і компаній, які функціонують в українському прикордонні з використанням зв'язків громад і організацій місцевого самоврядування.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сучасному етапі розвитку зростає потреба уточнення поняття регіон, оскільки від цього залежить

забезпечення єдності загальнонаціональних і регіональних інтересів, особливостей формування політики та функціонування регіону.

В електронній енциклопедії регіон визначається як велика індивідуальна одиниця (природна, економічна, політична) дещо відмінна від існуючого політичного або адміністративного поділу. Також під регіоном розуміється певна територія, що відрізняється від інших територій за низкою ознак, та такою що володіє деякою цілісністю, взаємозв'язаністю складових її елементів [1].

Розуміння поняття регіон полягає у використанні характеристики просторової системи, на основі різного роду масштабів, це може бути як група держав, об'єднання адміністративно-територіальних одиниць, так і окремі адміністративні одиниці і навіть їх окремі частини.

Регіон – це територія, яка відрізняється від інших територій за рядом ознак і характеризується явною цілісністю та взаємопов'язаністю її складових елементів. Регіони виділяються з певної території відповідно до їх цілей і поставлених завдань, найголовнішою з яких є управління його розвитком. Регіони можуть бути будь-якого розміру від міста (або району у великому місті) до величезних регіонів в середині континенту [2].

У великому тлумачному словнику з української мови подано таке визначення – регіон – певна територіальна одиниця (район, область, зона), що вирізняється з поміж таких же одиниць специфічними рисами (географічними, геологічними, етнографічними, економічними та ін.) [3].

Авторами монографії «Економіческий потенциал региона: анализ, оценка, диагностика» визначено поняття регіон як територіальне утворення, яке має чітко окреслені адміністративні кордони, в межах яких відтворюються соціальні та економічні процеси забезпечення життєдіяльності населення [4, с.13].

У Статуті Комітету регіонів ЄС, який був ухвалений в 1994 році, визначено поняття «регіон» як територію, яка є очевидною єдністю з географічної точки зору, або такою територіальною єдністю, спадкоємність і населення якої поділяє спільні цінності та намагається зберегти і розвивати свою самобутність з метою стимулювання культурного, економічного та соціального прогресу [5, с. 238].

П. Бубенко, дослідивши в своїй роботі загальні

принципи становлення і розвитку регіонів, приходять до висновку, що кордони регіонів і межі одиниць адміністративно-територіального устрою у більшості випадків можуть не співпадати. Як зазначено у праці «уявлення про регіон, виникає тоді, коли на деякій території створюються і реалізуються програми будь-якої конкретної діяльності (чи комплексу видів діяльності): господарської, культурної, освітньої, військової й ін., що має метою формування будь-яких специфічних характеристик життя на цій території. І тоді регіон визначається як територія, на якій розгорнута відповідна програма, що перетворить один чи кілька аспектів (факторів) життєдіяльності цієї території» [6, с. 26-27]. Даним трактуванням, на нашу думку, можна визначати і транскордонний регіон адже в межах такого і здійснюється реалізація партнерами різних програм і проєктів, але його особливістю є наявність кордону.

Триєдиний напрямок дослідження поняття регіон є основою розвитку сучасної регіоналістики. З економічної точки зору під регіоном розуміється частина території з наявною в ній системною зв'язку між суб'єктами господарювання, тобто підсистема соціально-економічного комплексу країни. Соціально-політичне тлумачення поняття регіону полягає у визначенні соціально-територіальної цілісності, яка включає в себе соціальні, економічні та політичні фактори розвитку. Трактують соціально-економічної сутності регіону полягає в існуванні самостійної територіальної системи, яка б здійснювала виробництво, розподіл, обмін та споживання матеріальних благ та послуг з урахуванням особливостей кожного окремо взятого регіону.

Асамблея європейських регіонів дає тлумачення регіону як територіальне об'єднання під безпосередньою юрисдикцією суверенної держави з системою самоврядування. Регіон повинен мати свою конституцію, статус автономії чи інший закон, який є складовою законодавства держави і який визначає організацію та повноваження регіону [11, с.26]. На нашу думку, під регіоном розуміється певна цілісна територія країни, яка може самостійно здійснювати свою політику управління і має для цього відповідні органи

Відповідно до Конституції України регіон – це частина території, яка характеризується комплексом властивих їй природнокліматичних та інших ознак [10]. Якщо розглянути і проаналізувати нормативно-правові акти, то у Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» поняття «регіон» вживається як «територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя»[7], у розпорядженні Президента України «Про комісію з розробки Концепції державної регіональної політики України» подано визначення поняття «регіону» як частини території країни, яка характеризується комплексом властивих їй природно-географічних, економічних та інших ознак. Регіон може збігатися з кордоном адміністративно-територіальної одиниці або об'єднувати території кількох таких одиниць» [8]. Концепція державної регіональної політики пропонує таке визначення регіону: «регіонами є визначені

законодавством територіальні утворення з системою органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування (Автономна республіка Крим, області, міста Київ та Севастополь)» [9]. Основою управління діяльністю та розвитку регіону є скоординована, соціально та економічно орієнтована політика в залежності від його специфіки.

В документі «Концепція державної регіональної політики» визначено головну мету регіональної політики, яка полягає у створенні умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Державна регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку України, і реалізується шляхом здійснення органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування системи заходів для забезпечення ефективного комплексного управління економічним та соціальним розвитком України та її регіонів – Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя [9].

Виходячи з вище поданого, можна зробити висновок, що під регіоном ми розуміємо основну одиницю сучасного адміністративно-територіального устрою нашої держави – область, яка характеризується як окрема економічна система з наявними власними органами управління, здійснює ефективну господарську діяльність, обмежена територіальними кордонами та керується існуючими законодавчими актами та управлінськими повноваженнями.

Вченими було подано різні визначення поняття «регіональна політика». Майже всі вони мають дві складові власне регіонального характеру і державного значення. Під регіональною політикою слід розуміти, з одного боку, чітко опрацьовану в законодавчому аспекті практичну діяльність держави в усіх регіонах країни, а з другого – соціально-економічну політику, здійснювану на базі загально державного законодавства самими регіонами для досягнення тих чи інших регіональних і місцевих цілей [11, с. 31]. При визначенні терміна «регіональна політика» є необхідність тлумачення цього поняття як в широкому, так й у вузькому розумінні. В першому випадку це означає політику, яку здійснює держава по відношенню до регіонів, і самі регіони в межах наданих їм прав і повноважень. У другому – регіональна політика зводиться виключно до дій держави, а тому в цьому контексті можна казати про державну регіональну політику [12, с. 14].

Основною метою регіональної політики є регулювання всіх процесів, більшість з яких є економічного характеру на певній території, основним її завданням є вибір методів та засобів досягнення певних цілей соціально-економічного розвитку регіону

через відповідні механізми регулювання економічних та суспільних відносин.

Як уже було зазначено, що кожен регіон відрізняється своїми специфічними характеристиками, внаслідок чого і виникають конкретні інтереси, які реалізуються даною територією та виражають інтереси держави в цілому, що займають не останнє місце у їх вирішенні. Держава у цьому процесі займає перше місце, оскільки її основним завданням є забезпечення державної регіональної політики необхідними умовами для місцевих органів державної влади з метою здійснення вже їх регіональної політики та управління регіональними процесами. Як зазначає вчений Долішній М.І., у широкому розумінні регіональна політика – це система цілей і дій, що спрямовані на реалізацію інтересів держави щодо регіонів та внутрішніх інтересів самих регіонів, яка реалізується за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій [13, с. 17].

Оскільки вивчення регіональної політики в основному спирається на розмежуванні повноважень централізованої і децентралізованої влади, тобто побудована на балансі інтересів держави та місцевих інтересів, основою яких є певні взаємоузгодженні цілі та завдання, то це, в свою чергу, впливає на:

- регіональні проблеми в організації господарства, які впливають із структурної перебудови економіки регіону;
- погодження інтересів усіх суб'єктів, господарювання на території в економічній та соціальній сферах;
- необхідність вирішення міжрегіональних проблем розвитку, включаючи освоєння нових територій, раціонального використання водних та інших природних ресурсів, ліквідація економічних криз тощо;
- питання формування і діяльності макрорегіонів на зразок їх функціонування в Євросоюзі;
- проблеми розвитку урбанізованих територій в аспекті стрімкого зростання макроекономічних зон;
- напрями транскордонного і міжнародного співробітництва регіональних економік в умовах регіоналізації і глобалізації економіки;
- проблеми просторового упорядкування територій при здійсненні адміністративної реформи в Україні [13, с. 263].

Реалізація ефективної регіональної політики та належний рівень розвитку прикордонних територій тісно пов'язаний зі здобутками регіону та держави саме в реалізації своєї зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньополітичної стратегії.

Зовнішньоекономічна діяльність в Українській дипломатичній енциклопедії визначена як – «форма торгово-економічної міжнародної діяльності держави, організацій, установ, усіх форм власності, пов'язана з експортом та імпортом товарів та послуг, реалізацією спільних проектів. Утворення спільних виробничих, торгово-транспортних структур за участі міжнародного фінансового капіталу, кредитів інвестицій. Цей механізм зовнішньоекономічних

зв'язків передбачає відкритий характер економіки інтеграцію її в торгово-економічну систему у міжнародні регіональні і товарні ринки» [14, с. 526].

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року подано визначення зовнішньоекономічної діяльності як діяльності суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України так і за її межами [20]. Більш точно визначення даної діяльності здійснено у Господарському кодексі України – зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону майном та (або) робочою силою [20].

Зовнішньорегіональна політика має бути комплексною, органічно пов'язувати всі види зовнішньоекономічної діяльності, зовнішню торгівлю, валютну та інвестиційну політику, науково-технічні зв'язки тощо [15, с. 57].

Активізація світових глобалізаційних процесів, розширення міжрегіонального співробітництва спонукає до підвищення ролі регіону у зовнішньоекономічній діяльності в залежності від його специфіки та місця у загальній структурі держави в цілому.

Підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, органи влади, які регулюють розвиток зовнішньоекономічної діяльності як з боку держави, так і з боку місцевих органів та громадськість складають структуру зовнішньоекономічного комплексу регіону.

Зовнішньоекономічна діяльність регіону є складовою частиною зовнішньоекономічних зв'язків національної і світової економіки що здійснюються на основі внутрішньо регіонального поділу праці у відповідності з розробленою стратегією розвитку регіону, яка базується на ефективному використанні зовнішньоекономічного потенціалу регіону. Як зазначено в Кодексі, зовнішньоекономічна діяльність проводиться на принципах свободи її суб'єктів добровільно вступати у зовнішньоекономічні відносини, здійснювати їх у будь-яких формах, не заборонених законом та рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД [20].

Відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року метою державної регіональної політики України є створення таких умов, які б дали змогу регіонам реалізувати свій потенціал, здійснити свій внесок у національну економіку та здобути певні конкурентні переваги на зовнішньому ринку. Відповідно до цього державна регіональна політика повинна бути спрямована на розв'язання таких проблем, як:

- низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність в них;
- нерозвинута виробнича та соціальна інфраструктура;
- зростання раціональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів;
- слабкі міжрегіональні;

- нерациональне використання людського потенціалу [16].

Розв'язання цих проблем ускладнюється низьким рівнем ефективності систем державного управління регіональним розвитком, що є наслідком таких факторів, як:

- недооцінка, державної регіональної політики як невід'ємної соціально-економічної політики;

- незавершеність формування нормативно-правової бази з питань державної регіональної політики і ефективних та дієвих механізмів регулювання взаємовідносин центральних органів виконавчої влади з регіонами та регіонів між собою;

- безсистемність, фрагментарність застосування визначених на законодавчому рівні інструментів стимулювання розвитку держави та регіонів;

- недосконалість адміністративно-територіального устрою [16].

Підвищити роль регіонів у зовнішньоекономічному співробітництві можна шляхом розвитку міжрегіональних економічних зв'язків та транскордонного співробітництва, цим самим можна активізувати участь регіонів у діяльності міжнародних організацій

До складу міжрегіональних відносин можна віднести економічне, торговельне, інформаційне, науково-технічне та культурне співробітництво на основі поглиблення регіональної і галузевої спеціалізації з метою ефективного використання внутрішнього потенціалу регіону, а також об'єднання регіонів України в єдиний національний комплекс.

В концепції сталого розвитку Закарпаття зазначено, що зовнішня діяльність, міжнародні контакти на різних рівнях і в різних проявах забезпечать позитивні зрушення в економіці і в гуманітарній сфері регіону.

Пріоритетними напрямками розвитку зовнішньоекономічної діяльності Закарпатської області визначено:

- зменшення витрат в пріоритетних галузях, які мають експортну значимість;

- створення позитивного історико-культурного, економічного, рекреаційно-туристичного іміджу регіону за межами області та держави;

- використання можливостей діючих

субрегіональних об'єднань (Карпатський єврорегіон) і участь у створенні та діяльності нових міжнародних структур, а також спеціальної економічної зони Закарпаття та територій пріоритетного розвитку;

- побудова системи функціонування міжнародних контрактів на міжрегіональному та міждержавному рівнях;

- здійснення наукових досліджень та підготовка кваліфікованих кадрів для сфери економічної діяльності;

- забезпечення у сфері зовнішньоекономічної діяльності конкурентного середовища, гласності, стабільності і передбачуваності;

- розвиток прикордонної інфраструктури, адаптованої до західноєвропейської;

- ефективне використання існуючих транспортних коридорів у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та вирішенні соціально-економічних проблем регіону [17].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Оскільки реалізація економічних реформ і перетворень і сам розвиток зовнішньоекономічних відносин держави багато в чому залежить від діяльності регіонів, то одним з головних стратегічних напрямів роботи на цьому рівні є правове забезпечення і координація зовнішньоекономічної діяльності та транскордонного співробітництва, формування і реалізація регіональних програм розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, створення спільних підприємств на прикордонних територіях, в тому числі з участю українського капіталу за рубежом. Для практичної реалізації завдань активізації зовнішньоекономічних відносин та транскордонного співробітництва потрібні спільні зусилля владних і управлінських структур, органів місцевого самоврядування Закарпатської області в напрямку системної активізації зовнішньоекономічної діяльності і прикордонного співробітництва, реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку краю, серед яких стратегічна перевага: Закарпатська область - регіон транскордонної співпраці та транзитного потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uk.wikipedia.org.
2. Словник з регіональної політики // Інститут регіональних та євроінтегральних досліджень ЄвроРегіо Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eri.org.ua>.
3. Великий тлумачний словник з української мови [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.lingvo.ua/Internet/uk/region.
4. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика / А. Н. Тищенко, И. А. Кизим, А. И. Кубах, Е. В. Давыскиба / Монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с.
5. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / за ред. З. С Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
6. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: [Текст] / П. Т. Бубенко / Монографія. – Х.: НТУ «ХП», 2002. – 316 с.
7. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005р. № 2850-IV / ВВР України, 2005 № 51 ст. 548/ остання редакція від 10.06.2012 р.

8. Розпорядження Президента України «Про комісію з розробки Концепції державної регіональної політики України» від 30.09.1999 р. № 241/99-рп, остання редакція від 16.02.2000 р.
9. Концепція державної регіональної політики: Затверджена Указом Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minregionbud.gov.ua.
10. Конституція України.
11. Симоненко В. Регіональна політика: системний підхід // Економіка України. – 1996. – №6.
12. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети. – К.: Наукова думка, 2006. – 512 с.
13. Мазур С. А. Значення економічного регіону і просторовому упорядкуванню національної економіки / С. А. Мазур // Продуктивні сили і регіональна економіка. – 2008. Ч.1. – С.261-264.
14. Українська дипломатична енциклопедія. У 2-х т. / Редкол. Л. В. Губернський та ін. – К.: Знання України, 2004. – Т.1. – 760 с.
15. Долішній М. І. Регіональні програми як інструмент активізації державної регіональної політики / М. І. Долішній // Інвестиція. – 2000. – №1. – с. 56-61.
16. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: затверджена Постановою Кабінету Міністрів від 21 липня 2006 року. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon3.rada.gov.ua.
17. Концепція сталого розвитку Закарпаття: затверджена Закарпатською обласною радою від 16.10.2002 року №71. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uazakon.com.
18. Стратегія економічного та соціального розвитку Закарпатської області до 2015 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy-oda.uz.ua.
19. Закон України про ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
20. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

Рубиш Марина Андреевна

ВНЕШНЕ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ РЕАЛИЗАЦИИ.

В статье рассматриваются основы формирования и обеспечения эффективного функционирования внешнеэкономической деятельности региона. Осуществлено определение понятия регион, региональная политика, уточнено понятие внешне региональная политика и выделены приоритетные направления развития субъектами хозяйствования региона внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: регион, региональная политика, внешнеэкономическая деятельность.

M. Rubish

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE REGION: THE NATURE AND TASK OF IMPLEMENTING

The article discusses the principles of the formation and effective functioning of foreign economic activity of the region. The author suggested the definition of the terms such as "region", "regional policy", specified a concept of External Regional Policy and singled out the priorities of the development of economic subjects within the foreign economic activity of the region

Key words: region, regional policy, foreign economic activity.

Одержано: 06.06.2014 р.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ НА РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД

У статті розкрито сутність понять «органічний товар» та «екологічне виробництво». Визначено основні тенденції розвитку світового ринку органічної продукції з виокремленням країн-лідерів за обсягом роздрібного органічного ринку та за рівнем споживання натуральних продуктів на душу населення. Досліджено основні канали збуту органічно чистих товарів в країнах світу. Окреслено основні стратегічні зміни в діяльності міжнародних торговельних мереж у зв'язку з необхідністю реагувати на трансформаційні процеси у поведінці та вподобаннях споживачів.

Ключові слова: органічна продукція, міжнародні торговельні мережі, власні торгові марки, канал розподілу, стратегічні пріоритети.

ВСТУП.

Постановка проблеми. Незважаючи на уповільнення темпів зростання світової економіки, обсяги продажів органічних продуктів на світовому ринку продовжують зростати. За оцінками компанії «Органік Монітор» (Organic Monitor), продажі органічних харчових продуктів і напоїв досягли майже 63 млрд. дол. США у 2011 р. (59 млрд. дол. США у 2010 р.). Ринок органічних продуктів зріс на 170%, порівняно з 2002 р. [1]. Тенденція зростання попиту на натуральні продукти з боку споживачів вимагає від представників міжнародної роздрібної торгівлі вносити відповідні зміни у стратегічні пріоритети своєї компанії, що відображається на інтенсифікації процесів введення в асортимент продукції торговельної мережі натуральних продуктів або відкриття нових форматів магазинів з продажу еко-продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт, які стосуються дослідження розвитку ринку органічних товарів та механізму його функціонування у світі, слід виділити праці Х. Віллер, Дж. Лерноуд та Л. Кільхер [1], О. О. Кавун [2], Д. Цветкової [3], О. А. Томашевської [4], І. С. Воронької [5]. Теоретичним основам та перспективам розвитку ринку натуральних продуктів в Україні присвячуються праці таких науковців як Т. О. Чайка [6], Т. Л. Мостенська та О. С. Ралко [7], О. М. Маслак [8], О. О. Прутська та Н. В. Беляєва [9]. Зазначені дослідження більшою мірою стосуються визначення перспектив ведення органічного сільського господарства, розвитку ринку органічної продукції, виходячи зі зростаючого попиту на натуральні продукти з боку споживачів, і меншою мірою стосуються вивчення стратегічних змін, що вводять міжнародні торговельні мережі у зв'язку з появою нового тренду.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення стану та тенденцій розвитку ринку органічних продуктів у світі та в Україні, а також визначення змін у стратегічних пріоритетах міжнародних торговельних мереж під впливом трансформаційних процесів у поведінці споживачів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Термінами «еко», «біо» та «органік» об'єднуються екологічно чисті товари, які виробляються, вирощуються і переробляються без допомоги штучних хімічних речовин і відповідно до екологічних стандартів. Всі органічні, біо- або еко-товари проходять обов'язкову сертифікацію і позначаються спеціальним знаком сертифікуючого або контролюючого органу. Такий знак гарантує безпеку для здоров'я і навколишнього середовища, підтверджує достовірність і прозорість інформації про виробництво товарів. Зараз органічне сільське господарство практикується в 160 країнах [10].

Поняття «екологічне (органічне, біологічне) виробництво» було зафіксовано в директиві ЄС «Загальноєвропейська угода з органічного виробництва сільськогосподарської продукції» № 2092/91 від 24 червня 1991 року. З 1 червня 2009 року діє нова директива за номером 834/2007. Вона визначає:

а) норми екологічного землеробства. Заборона на використання в господарствах, що виробляють екологічно чисту продукцію, генно-модифікованого посівного матеріалу, клонування й опромінення, синтетичних і хімічних засобів обробки ґрунту й захисту рослин. Використання тільки посівного матеріалу, вирощеного в екологічних господарствах;

б) норми екологічного тваринництва. Використання виняткових екологічних кормів, відмова від синтетичних добавок, стимуляторів росту й генних технологій. Вільний вигул і випас тварин у літню пору;

в) маркування продуктів екологічного сільського господарства. До липня 2010 року єдиний для всіх виробників країн-членів ЄС логотип використовувався на добровільній основі, одночасно існували приватні (власні) й національні логотипи. Зараз діє новий обов'язковий логотип – так званий Біолист. Для одержання дозволу на його використання необхідно, щоб 95% інгредієнтів мали органічне походження, а сама продукція була розфасована таким чином, щоб змінити її вміст можна було лише розкривши упаковання. При цьому, як і раніше, не забороняється використання приватних і національних

логотипів, однак вони не повинні займати центральне місце стосовно маркування ЄС. Також нове маркування припускає наявність спеціального коду поруч із логотипом, у якому зазначені країна-виробник і номер контрольного пункту. Для продукції, імпортованої із країн, що не входять у Європейський Союз, логотип може бути використаний добровільно – як і для маркування нерозфасованого продукту [3].

Найбільшим попитом органічні продукти користуються у країнах Північної Америки та Європи. Ці два регіони охоплюють більш, ніж 90% усіх продажів. Хоча органічне сільське господарство є сьогодні на всіх континентах, найбільший попит спостерігається саме в цих регіонах. Виробництво

органічних харчових продуктів в інших регіонах, особливо в Азії, Латинській Америці та Африці, є переважно орієнтованим на експорт. У деяких країнах органічний сектор майже повністю залежить від експорту [1].

Найбільший обсяг роздрібного органічного ринку мають такі країни як США (21038 млн. євро), Німеччина (6590 млн. євро), Франція (3756 млн. євро), Канада (1904 млн. євро у 2010 р.), Велика Британія (1882 млн. євро), Італія (1720 млн. євро), Швейцарія (1411 млн. євро), Австрія (1065 млн. євро), Японія (1000 млн. євро у 2010 р.) та Іспанія (965 млн. євро) (рис. 1).



Рис. 1. Десять країн світу з найбільшими ринками органічної харчової продукції, 2011 р. [1]

Зазначимо, що органічні продукти вже давно знайшли собі покупця і стали популярними в США та Західній Європі. Лідером у споживанні органічної їжі є Німеччина, яка почала впроваджувати політику здорового харчування ще в 80-х роках. За даними Торгової палати Мілану, італійці витрачають на придбання органічних продуктів в середньому 25 євро

на рік на людину [11]. Найбільше витрачають на придбання органічних продуктів швейцарці (177 євро на рік на людину), датчани (162 євро), люксембуржці (134 євро), австрійці (127) та шведи (100 євро) (рис. 2). Загалом за кордоном за рік споживається органічних продуктів на суму близько 40 мільярдів доларів. Попит на екологічну їжу щороку зростає на 10-12% [11].

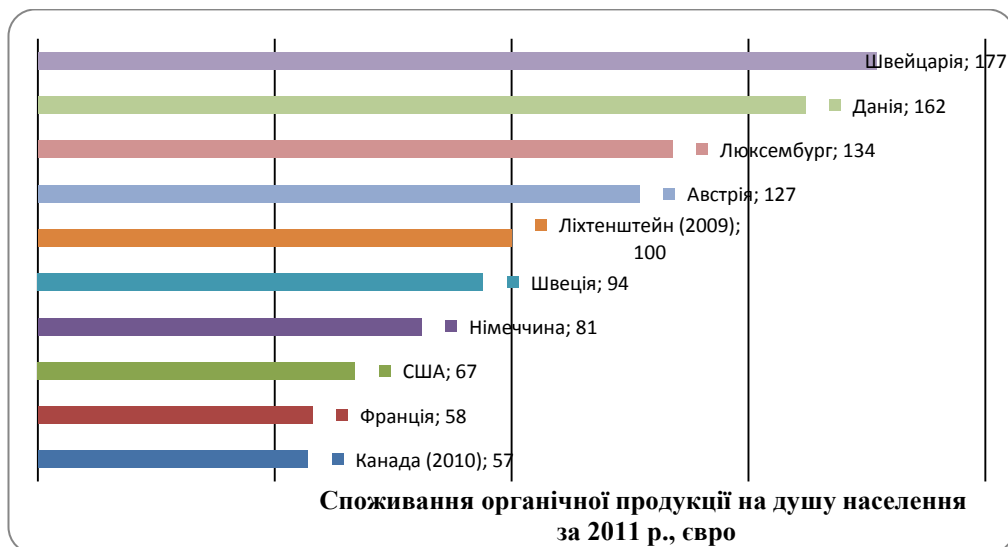


Рис. 2. Десять країн світу з найвищим рівнем споживання органічної продукції на душу населення за 2011 р. [1]

Основними каналами збуту екологічно чистих продуктів залишаються роздрібні мережі, включаючи дискаунтери. Проте історично сформована культура споживання і придбання органічних продуктів покупцями призвела до того, що ми можемо спостерігати суттєву різницю по каналах розподілу в ряді країн (табл. 1). У Франції функціонує мережа з 60 магазинів «BioCoop» з продажу натуральних продуктів. У Бельгії на базі дискаунтерів «Colruyt» було відкрито 5 магазинів «Bio-Planet». Динамічне зростання на рівні

7,8% на рік демонструє мережа з 70 магазинів «De Natuurwinkel» у Нідерландах, де в результаті цінових війн традиційні супермаркети втрачають свою частку на ринку еко-продуктів. У Німеччині ринок натуральних продуктів також розвивається швидкими темпами. Найбільшою структурою на ньому є компанія «Basic AG», що здійснює управління мережею з 16 магазинів [2, с. 31].

Таблиця 1.

Частка основних каналів розподілу органічної продукції в країнах Європи, 2010 р., % [5, с. 43]

Країни	Спеціалізовані органічні магазини	Традиційні роздрібні мережі	Інші канали
<i>Спеціалізовані органічні магазини з часткою більше 25%</i>			
Німеччина	28	49	23
Бельгія	31	61	9
Угорщина	34	50	16
Франція	37	39	24
Люксембург	38	60	2
Нідерланди	43	43	15
Італія	55	25	20
Греція	58	35	8
Польща	73	20	7
Іспанія	75	20	5
<i>Спеціалізовані органічні магазини з часткою менше 25%</i>			
Швеція	-	90	10
Мальта	4	16	80
Румунія	5	80	15
Данія	5	80	15
Фінляндія	7	84	9
Великобританія	13	75	12
Норвегія	15	85	-
Австрія	18	65	17
Хорватія	20	75	5
Кіпр	25	75	-

Деяка інша ситуація спостерігається в країнах, де на частку спеціалізованих роздрібних магазинів припадає менше 25% і основні продажі зосереджені в традиційних роздрібних мережах. Продажі через супермаркети створюють різні проблеми в органічному секторі, оскільки вони вимагають великої кількості однорідних органічних продуктів. Але з іншого боку, супермаркети – єдиний шлях для досягнення масового збуту продукції споживачам і залучення цільової аудиторії, яку неможливо завоювати тільки за допомогою прямих продажів з фермерських господарств [5, с. 44].

У США частка продажів продуктів органічного походження також стрімко зростає. За даними Асоціації органічної торгівлі (Organic Trade Association) у 2012 р. 81% американських родин купували натуральні продукти хоча б час від часу. Передбачається також, що середньорічний темп росту в складних відсотках (Compound Annual Growth Rate) ринку органічних продуктів у США становитиме близько 14% протягом 2014-2018 рр. [12].

Зазначимо, що виробники використали вдалий маркетинговий хід, зігравши на екологічних настроях,

які стали актуальними і в Україні після аварії на Чорнобильській АЕС. В Україні екологічна сертифікація сільськогосподарської продукції здійснюється відповідно до критеріїв, встановлених такими міжнародними організаціями як Глобальна мережа екологічного маркування (GEN) та в деяких випадках - Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху (IFOAM). Відповідність продукту міжнародним вимогам якості можна визначити, знайшовши на упаковці відповідне маркування - зображення зеленого журавлика та напис «Екологічно чисто та безпечно», який свідчить про відповідність до критеріїв екологічності протягом всього життєвого циклу [11].

В Україні органічні товари реалізуються як у маленьких та спеціалізованих магазинах, так і у великих роздрібних мережах. Тенденція до зростання попиту на органічні продукти намітилась починаючи з 2006-2007 рр. На початок 2012 р. ринок споживання органічних продуктів в Україні зріс у грошовому вимірі до 5,1 млн. євро [4, с. 162], хоча на 90% продукція вітчизняних органічних сільськогосподарських підприємств спрямовується на

експорт у країни ЄС, США, Канаду та Японію. Попит на органічні продукти, як свідчить практика, зростає з підвищенням рівня економічного розвитку країн, добробуту, освіти та загальної поінформованості населення. Так, стрімкий економічний розвиток Китаю, Індії, Бразилії, країн Південної Африки, зумовив формування середнього та вищого класів і, як наслідок, активізацію споживання органічної продукції [4, с. 163].

Розвиток ринку органічних продуктів у світі міг би розвиватися й швидшими темпами, якби не такий стримуючий фактор, як порівняно висока вартість органічних товарів і продуктів. Ціни на органічну продукцію, зазвичай, набагато вищі, ніж на звичайну. Наприклад, за європейськими стандартами, націнка на органічні продукти й товари є виправданою у розмірі 20-30%. А в Україні та деяких інших країнах світу в окремих випадках вартість органіки може бути на 50 – 300 % вище, ніж неорганічних аналогів [4, с. 163].

Дороговизна органіки пояснюється декількома причинами:

- по-перше, значними витратами, що супроводжують процес виробництва. Так, витрати виробництва в органічних сільськогосподарських підприємствах значно вищі, ніж у традиційних виробників. Зокрема, передбачає значні витрати процес вирощування тварин і птиці за технологіями органічного виробництва, оскільки дорога органічна кормова база;

- по-друге, порівняно з традиційними аналогами, дорожчою є переробка та зберігання органічної продукції, тому що більше коштують її складові, а існуючі обмеження в процесі переробки та зберігання призводять до підвищення кінцевих витрат виробництва;

- по-третє, збільшення собівартості органічної продукції та високі ціни на неї обумовлюються й порівняно невеликими обсягами виробництва та обмеженими відстанями, на які можна доставити продукти у свіжому вигляді;

- по-четверте, в цінові надбавки на органічні товари включають вищі витрати на оплату праці, адміністративні, інспекційні та сертифікаційні витрати.

Проте, надто високі ціни на органічні продукти нівелюються особливою якістю та виключною користю, й тому попит на таку продукцію постійно зростає [4, с. 163-164].

Підвищення попиту на органічні товари сприяло введенню міжнародними торговельними мережами в асортимент товарів не тільки органічних товарів відомих брендів, а й органічних продуктів під власними торговельними марками. Приватні марки для органічних продуктів харчування мають найбільший успіх у Німеччині, де вони були введені дисконтними магазинами, аптеками, супермаркетами, а також

спеціалізованими органічними продовольчими магазинами. Дана обставина пояснюється тим, що багато роздрібних мереж успішно працюють на міжнародному рівні і реалізують продукцію, в країнах Латинської Америки, Азії та Африки, виграючи за допомогою власних маркетингових заходів і конкурентоспроможної ціни [5, с. 45].

В якості прикладу можемо привести відому міжнародну компанію «Rewe», котрій належать торговельні мережі «Billa» та «Merkur», яка першою серед інших європейських мережевих супермаркетів почала продавати органічні продукти під власними торговельними марками ще в 1994 р. Органічні товари під брендом «Ja! Natürlich» у 2013 р. досягли обсягу продажу в 340 млн. євро, що на 5% більше, ніж у 2012 р. Основні категорії натуральних продуктів під власними торговельними марками – фрукти, овочі, хліб та молоко [13].

Отже, тенденції розвитку світового ринку органічної продукції показують, що даний ринок є незначним за часткою в загальній структурі продовольчого ринку і в середньому по країнах досягає 7–10%, але це сектор економіки, який активно розвивається в багатьох країнах світу [5, с. 45]. Тобто, світовий ринок органічної продукції має високий потенціал розвитку, що дозволяє міжнародним торговельним мережам зайняти нову нішу зі зростаючою ємністю як на локальних, так й на міжнародних ринках, підвищити лояльність споживачів, загальний рівень конкурентоспроможності мережі тощо.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, світовий ринок органічних продуктів розвивається стрімкими темпами, що вимагає від міжнародних торговельних мереж приділяти значну увагу існуючим трендам та вводити в асортимент товарів натуральні продукти. Крім того, випуск органічних товарів під власними торговельними марками міжнародних мереж є перспективним стратегічним напрямком, оскільки роздрібні мережі здатні пропонувати такі товари за конкурентоспроможними цінами, а в деяких випадках, навіть за нижчими, на відміну від традиційних брендів, цінами, що сприяє зростанню обсягу продажу та підвищує лояльність споживачів.

Перспективи подальших досліджень. Необхідним є подальше вивчення стратегічних змін, пов'язаних з появою нових трендів у діяльності міжнародних торговельних мереж на території України та особливостей впровадження органічних товарів під власними торговельними марками мереж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Віллер Х., Лерноуд Дж. та Кільхер Л. Світ органічного сільського господарства. Статистика та тенденції 2013 року. [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://orgprints.org/25188/7/FiBL_IFOAM_World_of_Organic_Agriculture_2013_UA_final.pdf.
2. Кавун О. О. Світова роздрібна торгівля продовольчими товарами: сучасні тенденції розвитку і прогнозовані зміни / О. О. Кавун // Фондовий ринок. – 2011. – №4. – С. 26-32.

3. Цветкова Д. Європейський ринок екологічно чистих продуктів і способи їх просування. [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://upackovka.wordpress.com/2011/11/08/evropejskij-rinok-ekologichno-chistix-produktiv-i-sposobi-ix-prosuvannya/>.
4. Томашевська О. А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи / О. А. Томашевська // Інноваційна економіка. – 2013. – №6 (44). – С. 161-164.
5. Воронецька І. С. Маркетинговий аналіз ринку органічної продукції: світовий досвід / І. С. Воронецька // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 2-3. – С. 40-46.
6. Чайка Т. О. Передумови розвитку ринку органічної продукції в Україні / Т. О. Чайка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 233-240.
7. Мостенська Т. Л. Перспективи розвитку ринку органічних продуктів України / Т. Л. Мостенська, О. С. Ралко // Наукові праці НУХТ. – К.: НУХТ, 2013. – № 48 – С. 176-183.
8. Маслак О. М. Становлення ринку органічної продукції в Україні / О. М. Маслак // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія «Економіка і менеджмент». – 2012. – Вип. 11 (54). – С. 58-62.
9. Прутська О. О. Сутність та теоретичні засади розвитку органічного сільськогосподарського виробництва / О.О. Прутська, Н.В. Беляєва // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – С. 86-91.
10. Ринок екологічно чистої продукції в Росії росте разом з доходами населення [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://organic.ua/uk/lib/2295-z-roznachkoju-bio>.
11. Де можна купити і скільки коштують органічні продукти в Україні? [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://life.pravda.com.ua/person/2008/12/10/11160/>.
12. U.S. Organic Food trend forecasted for growth through 2018 [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://communities.washingtontimes.com/neighborhood/omkara/2013/dec/2/us-organic-food-trend-forecasted-growth-through-20/#ixzz2tyUn4y4d>.
13. Rewe увеличила продажи органических продуктов под СТМ до 340 млн. евро. [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://allretail.ua/news/36024/>.

Севрук Ирина Николаевна

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА РЫНКЕ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

В статье раскрыта сущность понятий «органический товар» и «экологическое производство». Определены основные тенденции развития мирового рынка органической продукции с выделением стран-лидеров по объему розничного органического рынка и по уровню потребления натуральных продуктов на душу населения. Исследованы основные каналы сбыта органично чистых товаров в странах мира. Определены основные стратегические изменения в деятельности международных торговых сетей в связи с необходимостью реагировать на трансформационные процессы в поведении и предпочтениях потребителей.

Ключевые слова: органическая продукция, международные торговые сети, собственные торговые марки, канал распределения, стратегические приоритеты.

I. Sevruk

STRATEGIC PRIORITIES FOR INTERNATIONAL RETAILERS IN THE ORGANIC FOOD MARKET: ANALYTICAL REVIEW

The article deals with the essence of the concept of organic goods and ecological production. The main trends of the global market of organic products, distinguishing the leaders in terms of the organic retail market and the level of consumption of natural products per capita have been determined. The basic channels of organic products distribution in the world have been studied. The basic strategic changes in the international activity of retailers caused by the need to respond to the transformations in the behavior and preferences of consumers have been defined.

Key words: organic products, international retailers, private labels, distribution channels, strategic priority.

Одержано: 15.06.2014 р.