

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 15

Частина 1

Херсон
2015

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юрївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).

Іртищеза Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 3 від 14.12.2015 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Золотарьова О.В.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ПРІОРИТЕТИ

МОБІЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ..... 9

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ільєнко О.В., Козловська А.В.

РОЛЬ ПОСЛУГИ В РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ..... 13

Кайнара Д.О.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЕВОЛЮЦІЯ

ТОРГОВЕЛЬНИХ БАР'ЄРІВ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН..... 17

Карпова А.О., Більська О.В.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ

ОПЕРАЦІЙ В ЄС І АДАПТАЦІЯ ДО НЬОГО УКРАЇНИ..... 21

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Губарев О.О.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАПОБІГАННЯ І ПРОТИДІЇ

КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ СВІТУ..... 25

Завадовська Ю.Ю.

ЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ТА ДИНАМІКИ МІГРАЦІЙНИХ РУХІВ НАСЕЛЕННЯ:

ОГЛЯД РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ..... 29

Засадко В.В.

ПРОБЛЕМИ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ

НА ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТ УКРАЇНИ..... 33

Звонар Й.П.

БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ТА ІНСТРУМЕНТИ ЇХ ПОДОЛАННЯ..... 36

Коваль О.М.

СУЧАСНИЙ СТАН ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 39

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Горбань А.В.

ЗДІЙСНЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ

НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ УРСР (1960–1980 РОКИ)..... 43

Гринчук Ю.С.

СТРУКТУРА ВИРОБНИЧО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ

ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯМ..... 48

Жовновач Р.І.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... 51

Зборовський Р.В.

БРЕНДІНГ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ..... 55

Кабаченко Д.В., Луценко А.В.

ВИБОР И РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ

ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТТЯ..... 58

Клюс Ю.І.

РОЗРОБКА МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 62

Коваль Л.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	66
Ковінько О.М. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПЕРЕХІД ДО СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ.....	70
Кононенко Г.І. ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	74
Короп І.І. ВИЗНАЧЕННЯ БАЗОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ У СУЧАСНІЙ МЕТОДОЛОГІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ.....	76
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Вороніна О.О. ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	81
Голод А.П., Мисяк О.М. ЕТНІЧНИЙ ТУРИЗМ У КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ: СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	85
Гоманюк О.К. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ.....	88
Гречана С.І. ОЦІНКА ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	92
Iefanova T.I. FORMING OF INTRAREGIONAL DIFFERENTIATION: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	96
Кириченко С.О. ТЕОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ У ГЕНЕЗИСІ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ.....	100
Коваленко Ю.О. КОМПЛЕКСНЕ РОЗУМІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО РЕСУРСУ ЯК ФАКТОРА РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	103
Корнілова Н.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ.....	107
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бобровська Н.В., Заволока О.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У ВИКОРИСТАННІ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ.....	111
Касюхнич В.Ю. ІНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	114
СЕКЦІЯ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Деліні М.М. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ.....	118
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Деркач Ю.Б. КОНТРОЛЬ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	123



Жердецька Л.В. ОЦІНКА СТРУКТУРИ ДОХІДНОСТІ ПРОЦЕНТНИХ АКТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВПЛИВУ СИСТЕМНИХ РИЗИКІВ.....	126
Зварич М.С. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	130
Ієрусалимов В.І., Шаповал С.Л. ФУНКЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	134
Костецький В.В., Бутов А.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....	137
СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Івченко Л.В., Береговенко Т.Ю. ВПЛИВ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ПІДПРИЄМСТВА.....	141
Іщенко Я.П., Галайда Л.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	146
Калягіна О.М., Дубініна М.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	149
Кубік В.Д. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЙ «ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА» ТА «ОБЛІКОВА ОЦІНКА» В СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ І ПРАКТИЦІ ОБЛІКУ.....	152
СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Ковальчук О.Я., Трофимчук А.А., Ничик О.О. РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ.....	160

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zolotaryova O.V. FEATURES AND PRIORITIES OF THE MOBILITY OF BANKING WORKERS.....	9
--	---

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Iliencko O.V., Kozlovska A.V. ROLE OF SERVICES IN THE DEVELOPMENT OF AVIATION INDUSTRY OF UKRAINE IN TERMS OF GLOBAL COMPETITION.....	13
--	----

Kainara D.O. HISTORICAL AND CONTEMPORARY TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE AND THE EVOLUTION OF TRADE BARRIERS BETWEEN ENTERPRISES OF THE EUROPEAN COUNTRIES.....	17
--	----

Karpova A.O., Bilskaya O.V. FOREIGN TRADE REGULATION OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS IN THE EU AND ADAPTATION TO UKRAINE.....	21
--	----

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Gubarev A.O. INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR COMBATING CORUPTION IN UKRAINE AND THE WORLD COUNTRIES.....	25
---	----

Zavadovska Yu.Yu. INTERDEPENDENCE OF SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT AND THE DYNAMICS OF MIGRATION MOVEMENTS OF POPULATION: REVIEW OF RESEARCH FINDINGS.....	29
--	----

Zasadko V.V. PROBLEMS OF ROAD AND TRANSPORT INFRASTRUCTURE AND ITS IMPACT ON ECONOMIC SECURITY OF UKRAINIAN CITIES.....	33
--	----

Zvonar Y.P. BARRIERS TO SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE AND TOOLS OF THEIR OVERCOMING.....	36
---	----

Koval O.M. THE CURRENT STATE OF FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF VINNYTSIA REGION.....	39
--	----

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Gorban A.V. THE IMPLEMENTATION TECHNICAL SUPPORT OF AUTOMOBILE TRANSPORT OF THE USSR (1960–1980).....	43
--	----

Grinchuk Ju.S. THE STRUCTURE OF PRODUCTION-RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND MANAGEMENT OF ITS IMPROVEMENT.....	48
--	----

Zhovnovach R.I. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE FORMATION AND REALIZATION OF THE MECHANISM OF MANAGING ENTERPRISE COMPETITIVENESS.....	51
---	----

Zborovskyy R.V. BRANDING AS AN ECONOMIC CATEGORY.....	55
---	----

Kabachenko D.V., Lutsenko A.V. CHOISE AND REALIZATION OF A STRATEGY OF MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE'S PERSONNEL.....	58
--	----



Klus Y.I. MODEL DEVELOPMENT EFFECTIVENESS EVALUATION OF CORPORATE GOVERNANCE INNOVATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	62
Koval L.V. CONCEPTUAL BASES OF QUALITY ASSESSMENT ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE.....	66
Kovinko O.N. EVOLUTION CONCEPT OF GLOBAL ECONOMY AND TRANSITION TO MODERN CONCEPTS OF MARKETING.....	70
Kononenko G.I. FORMATION AND EVALUATION COMPETITIVE ADVANTAGE IN THE CLOTHING ENTERPRISES UKRAINE.....	74
Korop I.I. DETERMINATION OF BASIC ELEMENTS IN MODERN METHODOLOGY OF BUDGETING.....	76
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Voronina O.O. HISTORICAL EXPERIENCE AND PECULIARITIES FORMATION OF DOMESTIC HEALTH INSURANCE MARKETING OF UKRAINE.....	81
Holod A.P., Mysyak O.M. ETHNIC TOURISM IN THE CARPATHIAN REGION: STRUCTURAL FEATURES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....	85
Gomanyuk O.K. THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF RESEARCH OF REGIONAL MARKET FOR BANKING SERVICES.....	88
Hrechana S.I. EVALUATION BACKGROUND OF INTERREGIONAL COOPERATION.....	92
Iefanova T.I. FORMING OF INTRAREGIONAL DIFFERENTIATION: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	96
Kyrychenko S.A. THEORIES OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE GENESIS OF REGION'S SOCIAL INFRASTRUCTURE.....	100
Kovalenko Yu.A. COMPREHENSIVE UNDERSTANDING OF THE INFORMATION RESOURCE AS A TOOL FOR DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF REGIONAL MANAGEMENT.....	103
Kornilova N.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF AN INNOVATIVE EVELOPMENT STRATEGY IN THE SERVICE INDUSTRY.....	107
SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Bobrovskaya N.V., Zavaloka O.O. THEORETICAL ASPECTS OF EKO-ORIENTED APPROACH TO LAND RESOURCES USAGE.....	111
Kasyuhnych V.Y. INSTRUMENTAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE FOREST MANAGEMENT OPERATIONS CONTROL SYSTEM.....	114
SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Dielini M.N. AREAS OF IMPROVEMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF UKRAINIAN BUSINESS.....	118

SECTION 8**MONEY, FINANCES AND CREDIT****Derkach J.B.**

CONTROL NATIONAL BANK OF UKRAINE

CURRENCY RISK COMMERCIAL BANKS.....123

Zherdetska L.V.

YIELD ON EARNING ASSETS STRUCTURE EVALUATION

UNDER SYSTEMIC RISK IMPACT IN UKRAINIAN BANKS.....126

Zvarych M.S.

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING

THE ESSENCE OF HOUSEHOLDS' FINANCIAL SECURITY.....130

Ierusalimov V.I., Shapoval S.L.

FUNCTIONS OF UKRAINE FINANCIAL SYSTEM

IN TERMS OF TRANSFORMATION PROCESS.....134

Kostetsky V.V., Butov A.M.

FEATURES OF FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES

ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS.....137

SECTION 9**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Ivchenko L.V., Berehovenko T.Yu.**

THE IMPACT OF METHODS OF DEPRECIATION

ON THE FINANCE RESULT OF THE ENTERPRISE.....141

Ischenko Y.P., Galayda L.V.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF ENTERPRISES EQUITY.....146

Dubinina M.V., Kalyagina O.M.

LEGAL REGULATION AND ENSURING OF THE ACCOUNT OF CALCULATIONS

ON PAYMENT OF LABOUR AT AGRICULTURAL ENTERPRISES.....149

Kubik V.D.

THE APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CATEGORIES

«ACCOUNTING POLICY» AND «ACCOUNTING ESTIMATES»

IN THE MODERN THEORY AND PRACTICE OF ACCOUNTING152

SECTION 10**MATHEMATICAL METHODS, MODELS****AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Kovalchuk O.Ya., Trofimchuk A.A., Nychyk O.O.**

ADVERTISEMENT AS A TOOL OF THE EFFICIENCY

OF COMMERCIAL ACTIVITY OF COMPANY.....160

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.108.4

Золотарьова О.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри фінансів та обліку**Дніпродзержинського державного технічного університету*

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ПРІОРИТЕТИ МОБІЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Обґрунтовано доцільність вивчення характерних ознак, передумов та пріоритетних напрямів мобільності працівників банківських інституцій. Розглянуто основні переваги мобільності працівників, які отримує установа. Виділено пріоритети та етапи управління мобільністю банківських працівників.

Ключові слова: мобільність, працівник, банківська установа, чинники, переваги, особистість, професійна деформація, мотивація, пріоритети.

Золотарёва О.В. ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРИОРИТЕТЫ МОБИЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Обоснована целесообразность изучения характерных признаков, предпосылок и приоритетных направлений мобильности работников банковских учреждений. Рассмотрены основные преимущества мобильности работников, которые получает учреждение. Выделены приоритеты и этапы управления мобильностью банковских работников.

Ключевые слова: мобильность, работник, банковское учреждение, факторы, преимущества, личность, профессиональная деформация, мотивация, приоритеты.

Zolotaryova O.V. FEATURES AND PRIORITIES OF THE MOBILITY OF BANKING WORKERS

The feasibility of study of characteristic features, prerequisites and priorities of the mobility of banking workers is grounded. The basic advantages of mobility of workers, which the institution receiving, are reviewed. Priorities and stages of the mobility management of banking workers are highlighted.

Keywords: mobility, worker, bank, factors, benefits, personality, professional deformation, motivation, priorities.

Постановка проблеми. Фінансова система України переживає нині важчі часи внаслідок нестабільної економічної та політичної ситуації в країні, проте на шляху євроінтеграції її інфраструктура повинна не тільки стабілізувати свою роботу, а й стратегічно орієнтуватися на подальший розвиток. Мова йде у першу чергу про такі фінансові інституції, як банки і страхові компанії, які відіграють фундаментальну роль в інфраструктурі вітчизняної фінансової системи.

При цьому інноваційні перетворення у фінансових інституціях гальмуються відсутністю філософії та місії розвитку більшості установ; нерозумінням особливостей і специфіки роботи персоналу; неоднорідність персоналу як за терміном роботи у фінансових структурах, так і за отриманою базовою освітою; наростання міграції висококваліфікованого персоналу між установами; посилення конкуренції у площині трудових відносин; недостатність існуючих технологій відбору та прийняття на роботу; ослаблення контролюючих функцій над діями керівників середньої ланки; недооцінка мотиваційних аспектів в управлінні трудовими ресурсами, зростання вимог до рівня професіоналізму і комунікативних здібностей працівників фінансових установ [1, с. 3].

У цьому контексті активізація індивідуальної трудової мобільності працівників згаданих установ може і повинна стати одним із визначальних факторів їхніх інноваційних перетворень. Така мобільність, на погляд автора, виражає здатність і готовність працівників швидко пристосовуватися до мінливих умов внутрішнього середовища організації та до зовнішніх змін, переглядати життєві та тру-

дові цілі, здійснювати постійний саморозвиток, професійне зростання, змінювати зміст та місце діяльності, збагачувати власну особистість та збільшувати вклад в розвиток організації.

Не можна заперечити той факт, що саме людський фактор та його активізація, і в першу чергу через посилення індивідуальної трудової мобільності, забезпечує прогресивні зміни у кожній установі [2, с. 185]. Нині, як ніколи, загострюється потреба в появі інноваційних каналів мобільності, адекватних сучасним реаліям і вимогам, усвідомленні необхідності збільшення обсягу інвестицій в розвиток людського капіталу, активізації сутнісних сил людини та подоланні пасивної свідомості населенням нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню питанню мобільності персоналу організації у своїх працях приділили такі вітчизняні науковці, як Д. Богиня, О. Грішнова, А. Колот, Н. Кирич, Е. Лібанова, В. Лебедева, М. Семикіна, Н. Сушко, Н. Тілікіна та ін. Але виникає необхідність систематизації уявлень про чинники та різновиди індивідуальної трудової мобільності працівників банківських установ, виділення переваг її активізації у процесі їх інноваційних перетворень.

Постановка завдання статті. Таким чином, головним завданням статті є дослідження характерних ознак, чинників, переваг та пріоритетних напрямів активізації мобільності працівників банківських установ України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індивідуальна діяльнісна мобільність – це не просто переміщення, працівників, а спосіб буття, який має певні

ознаки, виникає внаслідок впливу певних чинників та має певні наслідки як для самої людини, так і для організації та суспільства.

Основними змістовними характеристиками індивідуальної трудової мобільності можна вважати такі: 1) швидкість; 2) трансферабельність; 3) інтенсивність; 4) зусилля; 5) вектор (інтенція); 6) наявність мотивації.

Система чинників впливу на мобільність працівників фінансових інституцій представлена такими групами:

1 група – внутрішні чинники:

- потреба організації у кількості працівників;
- реорганізація установи;
- стратегія розвитку установи;
- система мотивації праці та кваліфікаційного зростання;

– кваліфікаційні вимоги до персоналу;

– корпоративна культура.

2 група – зовнішні:

- кон'юнктура та флексибілізація ринку праці;
- соціально-економічна та політична ситуація в країні;

– стан розвитку банківської системи, страхового і фінансового ринку та інших ланок фінансової системи;

– міжнародні міграційні процеси.

3 група – особистісні:

– самомотивація та наявність прагнення до самореалізації та професійного зростання;

– незадоволення рівнем оплати праці, умовами і режимом праці, морально-психологічним кліматом у колективі;

– психотип і темперамент.

Особливу увагу варто звернути на особистісні чинники, які кожний працівник може коригувати самостійно. При цьому найбільш негативний вплив на гальмування впливу цих чинників, на нашу думку, може справляти професійна деформація особистості, тобто зміна якостей особистості (стереотипів сприйняття, ціннісних орієнтацій, характеру, способів спілкування і поведінки), які наступають під впливом тривалого виконання професійної діяльності [3, с. 4]. Внаслідок нерозривної єдності свідомості і специфічної діяльності формується професійний тип особистості. Найбільший вплив професійна деформація має на особистісні особливості представників тих професій, робота яких пов'язана з людьми, тобто працівники фінансових установ також опиняються у цій групі. Крайня форма професійної деформації особистості у них виражається у формальному, суто функціональному відношенні до роботи, що не тільки породжує нездатність до ефективного самовдосконалення і розвитку, гальмує ініціативність, інноваційні ідеї та перетворення.

Внутрішні чинники обумовлюються і коригуються організацією, а зовнішні – державою, ринком та суспільством.

Структурувати мобільність працівників банківських інституцій доцільно за наступними критеріями:

1) за напрямом: внутрішньо-організаційна мобільність, пов'язана з трудовими переміщеннями всередині установи; зовнішня – між установами, регіонами, країнами, надто висока зовнішня мобільність (що виражається показниками обороту і плинності кадрів) є результатом прорахунків у кадровій роботі фінансової інституції і завдає їй неабияких збитків;

2) за характером протікання: свідомої мобільності – зумовлена переважно особистісними чинниками, у першу чергу незадоволеністю працівника умовами праці й оплатою, наслідки такої мобіль-

ності – найбільш позитивні і для працівника, і для роботодавця; вимушена – зумовлена незадоволеністю роботодавцем працівниками;

3) за ступенем прояву: потенційна мобільність – готовність працівників до зміни місця роботи; реальна мобільність – зафіксовано дані про зміну складу та структури кадрів установи.

Варто зазначити, що мобільність працівників має як негативні наслідки, так і переваги для фінансових інституцій.

Серед таких головних переваг варто відзначити:

– зростання рівня конкурентоспроможності працівників [4] внаслідок свідомої мобільності, яка здійснюється за результатами професійного і кваліфікаційного зростання;

– підвищення продуктивності праці;

– оптимізація кадрової і організаційної структури;

– оновлення складу колективу, надання можливості реалізувати працівникам найкращі здібності, стимулювання творчого підходу, креативних та інноваційних пропозицій в роботі, що прискорює еволюційні перетворення у діяльності фінансових інституцій.

Відповідно, для досягнення таких переваг та їх утримання керівництво фінансових установ повинно сприяти активізації свідомої мобільності працівників за такими пріоритетними напрямками:

1) забезпечувати можливість підвищення рівня кваліфікації працівників через розширення обсягів інвестування коштів в людський капітал установи [5, с. 15]. Керівництво будь-якого підприємства має забезпечити працівників можливостями й умовами вдосконалення професійних знань та навичок, що відбивається в рівні соціально-економічної задоволеності потреб та інтересів персоналу підприємства, від досягнення якого залежить ефективність [6];

2) регулярний перегляд та оновлення штатного розкладу та організаційної структури фінансової інституції;

3) модифікація системи мотивації внаслідок проведення спеціальних опитувань персоналу та оцінки результативності їхньої праці, вивчення досвіду мотивації працівників у провідних фінансових інституціях світу;

4) розробка програм прискореної адаптації працівників до специфіки діяльності установи та її корпоративної культури. В «ОПТ Банк» приділяють особливу увагу процесу адаптації персоналу, про що свідчить навіть назва структурного підрозділу, який відповідає за цей напрям, – департамент підбору, адаптації персоналу та підтримки регіональної мережі. Банк використовує два основні інструменти адаптації – вступний тренінг Welcome to OTP (метою тренінгу є надати новим співробітникам інформацію про місію, бачення, цінності банку, корпоративну культуру, структуру, а також мотивувати їх продемонструвати свої найкращі якості від самого початку роботи в організації) та програма наставництва. Тренери представляють усі бізнес-лінії і напрями діяльності банку, є працівниками, які демонструють високі результати у виконанні професійних обов'язків та усвідомлене прагнення до професійного і особистісного зростання. Усі тренери проходять процедури ліцензування і сертифікації. Ще з 2009 р. у банку також працює система дистанційного навчання, яка фокусується передусім на банківських продуктах і процесах. Усього в 122 відділеннях банку працюють понад 200 наставників [7, с. 5]. Цікавими також є програми, які згадуються в джерелах [8; 9];

5) співробітництво з кадровими агентствами та службою зайнятості;

6) надання можливості працівникам сумісництва різних видів робіт.

Вирішення цих проблем є дуже важливим, адже тотальне захоплення вітчизняного банківського ринку зарубіжними гравцями ставить нові виклики та умови конкурування.

Особливу увагу варто приділити саме цілеспрямованій мотивації конкретних напрямів мобільності. Справа в тому, що нині у фінансовій сфері гостро постала низка проблем, пов'язаних з послабленням впливу мотивації на результати праці, а саме: зростання кількості проблемних кредитів, що викликано недостатньою увагою банківських фахівців до аналізу кредитоспроможності позичальників і оцінки кредитних ризиків; низький рівень якості обслуговування в багатьох фінансових установах; відсутність прагнення у персоналу до підвищення кваліфікації та прояву творчості при виконанні поставлених завдань; недобросовісне виконання своїх обов'язків у зв'язку зі значним навантаженням при скороченому штаті працівників.

Зазначені проблеми, як ми вважаємо, переважно викликані наступними причинами: методична база мотивації праці у фінансових інституціях на даний момент і досі недостатньо сформована, вимагає комплексного дослідження й доопрацювання її теоретичних і прикладних аспектів; ситуація у сфері мотивації праці фахівців фінансистів ускладнюється негативним впливом фінансово-економічної кризи та жорсткою конкуренцією між установами на фінансовому ринку, що призводить до скорочення різних статей витрат, у тому числі й призначених для формування фонду оплати праці та інших форм заохочень, які виступають важливими елементами системи мотивації праці; по-третє, у зв'язку з ростом інтенсивності роботи у фінансовій сфері, а також із регулярним впровадженням нових банківських технологій і зростанням рівня складності робіт, рішення виробничих задач усе сильніше повинно погоджуватися з відношенням персоналу до роботи, особистою зацікавленістю в підвищенні якості робіт і готовністю творчо підходити до вирішення завдань, чого насправді не відбувається внаслідок недопущення автономізації в діяльності банківських фахівців.

Тому необхідно відновити розумний баланс між інструментами мотивації та при розробці системи мотивації персоналу приділити увагу дотриманню наступних критеріїв:

1) комплексність – діяльність людини спонукається цілим комплексом мотивів (усвідомлюваних і неусвідомлюваних), що перебувають у складному переплетенні, а найчастіше – у суперечності. Сума векторів різноспрямованих тенденцій у кінцевому рахунку визначає спрямованість активності;

2) визначеність – система мотивації повинна бути однозначно сформульована і зрозуміла для всіх співробітників;

3) об'єктивність – працівник повинен бути упевнений в тому, що його діяльність буде об'єктивно оцінюватися. Заохочення або стягнення повинно носити персональний і конкретний характер;

4) своєчасність – система мотивації повинна працювати оперативно, щоб працівник чіткіше погоджував свої дії з інтересами установи.

У деяких випадках список виділених критеріїв може бути доповнений, якщо цього вимагає специфіка організації, для якої розробляється система

мотивації. Варто підкреслити, що необхідним є і створення спеціального корпоративного положення, яке стало б нормативним документом, що визначає діяльність персоналу в банківській сфері.

Яскравим прикладом такого положення може бути корпоративна культура Приватбанку [10, с. 37]. Найбільш цікавими положеннями корпоративного кодексу даного банку, які варто відзначити та які формують позитивний ґрунт для довгострокового закріплення, мотивації і розвитку працівників в даному банку, є такі:

– керівники весь час думають, як зробити роботу своїх підлеглих цікавішою та ефективнішою, щоб співробітники отримували від своєї роботи більше задоволення;

– керівники ставляться до своїх підлеглих з великою повагою;

– керівники вітають ініціативу своїх підлеглих;

– керівники не видають ідеї співробітників за свої і не ховаються за спину підлеглих у разі невдачі;

– ми робимо все, щоб Приватбанк був найкращим місцем роботи;

– ми прагнемо бути найбільш технологічною та інноваційною компанією.

Отже, відповідно до корпоративного кодексу даного банку працівникам пропонується насичена цікава робота та кар'єрне зростання. При цьому кожен працівник може впливати на рівень свого доходу, а також брати участь у розробці нових продуктів, пропонувати свої ідеї та отримувати винагороду за найяскравіші з них. У Приватбанку працює безліч програм навчання для співробітників, завдяки яким вони можуть підвищувати свою кваліфікацію і розвиватися професійно.

Висновки. У загальному вигляді етапи управління мобільністю можна представити таким чином:

1 етап – вивчення чинників мобільності працівників;

2 етап – вибір векторів мобільності у відповідності до концепції розвитку організації та оцінки її майбутніх позитивних наслідків;

3 етап – розробка і впровадження системи мотивації;

4 етап – підтримання мобільності, поточне коригування її напрямів;

5 етап – оцінка результатів мобільності та виділення пріоритетів її регулювання на перспективу.

Між тим неоднозначність впливу мобільності працівників на діяльність фінансових інституцій обумовлює необхідність деталізованого вивчення у процесі подальших досліджень характеру її впливу на діяльність установ, встановлення меж її обґрунтованого регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сушко Н.М. Менеджмент персоналу в банках: навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 146 с.
2. Тілікіна Н.В. Концептуальні підходи до дослідження мобільності робочої сили / Н.В. Тілікіна // Актуальні проблеми економіки. – К.: ВНЗ «Національна академія управління». – 2008. – № 11 (89). – С. 185-193.
3. Безносів С.П. Професійна деформація особистості. – СПб.: Мова, 2004. – 43 с.
4. Посмітна М.В. Проблеми конкурентоспроможності персоналу банку / М.В. Посмітна // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_42.pdf.
5. Грішнова О.А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О.А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: зб. наук. пр. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15-19.

6. Коваленко Т.В. Вплив професійного розвитку на стабільність персоналу підприємства / Т.В. Коваленко, С.О. Поторочин // Ефективна економіка. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
7. Чорнобиль О.В. Адаптація персоналу як напрям діяльності систем навчання та розвитку вітчизняних підприємств / О.В. Чорнобиль // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1 (48). – С. 1-7.
8. Унікальні моделі корпоративного навчання і розвитку персоналу: дослідження Львівської бізнес-школи УКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvbs.com.ua>.
9. Волошина О. Сила внутрішнього ресурса / О. Волошина // HRMagazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrm.ua>.
10. Офіційний сайт Приватбанку. Кодекс корпоративної етики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/about/>.



СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.46:629.73:339.137.2(045)

Ільєнко О.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри логістики
Національного авіаційного університету*

Козловська А.В.

*здобувач
Національного авіаційного університету*

РОЛЬ ПОСЛУГИ В РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Розкрито сутність поняття «послуга» та її місце в системі світового господарства. Визначено вплив послуги на розвиток авіаційної галузі як на національному, так і на міжнародному рівні. Проведено аналіз конкурентоспроможності авіаційної галузі України в умовах глобальної конкуренції.

Ключові слова: послуга, конкурентоспроможність, глобальна конкуренція, світове господарство, пасажиропотік, авіаційна послуга, авіаційна галузь.

Ильенко О.В., Козловская А.В. РОЛЬ УСЛУГИ В РАЗВИТИИ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Раскрыты сущность понятия «услуга» и ее место в системе международного хозяйства. Определено влияние услуги на развитие авиационной отрасли как на национальном, так и на международном уровне. Выполнен анализ конкурентоспособности авиационной отрасли Украины в условиях жесткой глобальной конкуренции.

Ключевые слова: услуга, конкурентоспособность, глобальная конкуренция, мировое хозяйство, пассажиропоток, авиационная услуга, авиационная отрасль.

Iliencko O.V., Kozlovskaya A.V. ROLE OF SERVICES IN THE DEVELOPMENT OF AVIATION INDUSTRY OF UKRAINE IN TERMS OF GLOBAL COMPETITION

Discover the essence of the concept of service and its place in the world economy. Detected effect of services on the development of the aviation industry both nationally and internationally. Conducted analysis of the competitiveness of Ukraine aviation industry in the global competition.

Keywords: service, competitiveness, global competition, global economy, passenger volumes, aviation services, aviation industry.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної світової економіки, який характеризується перш за все зростанням темпів змін тенденцій глобалізації світового господарства, сприяє не тільки посиленню коопераційних зв'язків між господарюючими суб'єктами різних країн, а й загостренню конкуренції між ними. Темпи глобалізації, що зростають, і загострення конкуренції мають безпосередній вплив на міжнародний ринок послуг, що зумовило посилений пошук шляхів впровадження стратегій інтеграції та диверсифікації виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сфера послуг займає все більш стійкі позиції у світовому господарстві. Для багатьох країн характерні тенденції збільшення обсягів виробництва послуг, зростання доходів від сервісної діяльності, зростання зайнятості у цій сфері, загострення конкуренції, збільшення експорту та імпорту послуг. Усе це викликає інтерес як світових, так і українських вчених. Розгляд теоретичної сутності даного поняття приймали такі науковці, як Х.О. Ворачек, С.С. Алексеев, Н.П. Индюков, С.О. Смельянчик, Д.І. Степанов, О.А. Красавчикова, К. Хаксвер, Б. Рендер, Р.С. Рассел, Р.Г. Мердик, В.В. Апопій, І.І. Олексин, Н.О. Шутовська, Т.В. Футало, О.А. Підпригора, Д.В. Боброва, Н.С. Кузнецова, В.В. Луць, О.В. Дзера, К. Лавлок, Е.Р. Норман, Е.Д. Шешенін, Н.Н. Иванов, О.М. Щуковська та ін.

Оскільки темпи розвитку світової економіки, що зростають, підвищують значення одного із найважливіших економічних законів – закону економії часу, в реальному житті зростає роль прискорення транспортних процесів, у результаті чого в єдиній світовій транспортній системі все більше уваги приділяється авіаційному транспорту, в якому саме послуги грають роль каталізатора, який забезпечує необхідний рівень конкурентоспроможності даної галузі в умовах жорстокої глобальної конкуренції.

Постановка завдання. Отже, нині актуальним стає питання підвищення конкурентоспроможності авіаційної галузі України як однієї з провідних складових розвитку української економіки та з'ясування ролі послуги та її впливу на розвиток цієї галузі в умовах глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що термін «послуга» хоча і є зрозумілим поняттям, але його тлумачення не є однозначним.

Проведений аналіз визначення дав можливість виокремити низку характеристик, які є основними у визначенні поняття «послуга», а саме:

- 1) цінність (споживча вартість);
- 2) певний результат від отриманої послуги;
- 3) сам процес надання послуги (дія);

4) певна дія (набір заходів), спрямованих на отримання результату, тобто нерозривність діяльності та результату;

5) сукупність дій (користь), здійснений для задоволення потреб клієнта;

6) діяльність, корисний ефект якщо і має місце, то під час надання послуги. Наголошується, що послуга не має уречевленого результату;

7) отримання вигоди (задоволення потреб) через діяльність;

8) аналіз сутності благ, який несе в собі послуга [1, с. 268; 2, с. 16].

Зміни, які відбуваються у секторі послуг, у світовому масштабі настільки істотні, що сучасну економіку визначають як «сервісну» або «економіку послуг». Економічна сутність визначення «послуги» різні автори трактують по-різному, залежно від аспектів, які розглядаються. Наприклад, М.В. Солодков та Е.Г. Решетнікова визначають послугу: «як специфічну форму економічних відносин з приводу конкретної трудової діяльності...» [3, с. 8; 4, с. 64]; Е.Г. Росинський вважає, що послуга – це «специфічна політико-економічна категорія, яка виражає відносини праці, яка реалізується безпосередньо як корисний ефект діяльності і яка функціонує в базі споживання» [3, с. 10]; Л.В. Ткаченко визначив як «результат корисної діяльності, яка змінює стан обличчя або товару, які представляють економічні суб'єкти один одному за попередньою згодою» [5, с. 8].

Сфера послуг охоплює значну кількість видів діяльності, об'єднаних у групи за допомогою різних класифікацій, які розглядаються як на міжнародному, так і національному рівні. Так, у рамках класифікації СОТ (Світової організації торгівлі) виділяються більше 150 видів послуг, згрупованих

у дванадцять секторів. Окрім класифікації СОТ у світовій практиці використовуються класифікація Організації економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development), Міжнародна стандартна галузева класифікація усіх видів економічної діяльності (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities) та інші.

Управління конкурентоспроможністю будь-якої організаційно-економічної системи, як діючого суб'єкта глобального ринку – це процес впливу на систему з метою переходу її у новий стан, на основі властивих цій системі об'єктивних законів. Для вітчизняних підприємств авіатранспорту, що працюють в суворих умовах конкуренції з іноземними авіаперевізниками, головною метою управління є забезпечення зростання ефективності і рентабельності виробництва на основі досягнень науково-технічного процесу, використання всього найкращого, що є в авіаційному бізнесі найбільш значних авіакомпаній світу. Основними конкурентними перевагами цивільної авіації порівняно з іншими видами транспорту є:

– висока швидкість доставки пасажирів, пошти і вантажу;

– значна економія часу пасажирів, що скористувалися авіаційним транспортом;

– велика безпосадочна дальність польотів, забезпечення перевезення без перевантаження (перевалки) вантажу;

– у низці випадків авіаційний транспорт є практично єдиним транспортом доставки пасажирів і вантажу у важкодоступні райони;

– найкоротші відстані повітряних маршрутів порівняно з маршрутами на інших видах транспорту.



Рис. 1. Структура авіаційних послуг

Між підприємствами і організаціями України існує дуже тісний зв'язок як в основному ланцюгу авіапідприємств (авіакомпаній, аеропортів), так і в потоці супроводжувачого сервісу – послуг з технічного та наземного обслуговування (хендлінг), авіаційних та неавіаційних комунально-побутових послуг (кейтеринг, інженерні мережі тощо). Узагальнена характеристика та групування цих зв'язків представлено на рисунку 1.

Чималий вплив на розвиток послуг міжнародного повітряного транспорту мають валютно-фінансова і кредитна нестабільність національних економік, платоспроможність окремих авіапідприємств.

До категорії найважливіших економічних проблем належить велика група технічних та технологічних проблем, рішення яких пов'язане з істотними витратами держав, авіакомпаній і міжнародних організацій цивільної авіації. Серед таких проблем у першу чергу необхідно назвати модернізацію парку повітряних суден, охорону навколишнього середовища, авіаційну безпеку, економію авіаційного палива, спрощення формальностей при міжнародних авіаперевезеннях, а також проблему експлуатації аеропортів. Варто зауважити, що спектр послуг, які надаються аеропортами дуже енерговитратний і заслуговує додаткового розгляду. Розгорнута структура послуг надана на рисунку 2.

Стан аеропортів України суттєво відрізняється від міжнародного рівня за критеріями технічного оснащення. Окрім аеропорту «Бориспіль», інші потребують реконструкції та модернізації.

Аналізуючи пасажиро потік, можна відзначити різкий його спад з набуттям України незалежності. Але на початку 2000-х років була зроблена спроба реанімувати галузь повітряних перевезень і дати імпульс до її подальшого розвитку. Це певною мірою вдалося, головним чином, за рахунок ініціативи, зусиль і фінансів вітчизняних приватних компаній-перевізників. Так, різке зростання обсягів пасажирських перевезень в 2008 році зумовлене такими ключовими факторами:

– зростання економіки України призвело до підвищення добробуту населення;

– запровадження у 2005 році безвізового режиму для громадян США, країн ЄС та досить великої кількості інших держав світу сприяло зростанню транзитного трафіку;

– в Україні почала працювати значна кількість зарубіжних авіакомпаній;

– «АероСвіт» і «МАУ» – стали активно розвиватися і зміцнювати свої позиції;

– програми по розвитку галузі з боку держави (введення у 2003–2004 рр. перехресного субсидування регіональних авіаперевезень).

Недавній глобальна економічна криза завдала по галузі досить відчутний удар: у 2009 році пасажирські перевезення знизилися на 17% (порівняно з 2008 роком). При цьому, як видно з графіка, подолати наслідки кризи вдалося досить швидко.

Вже у 2010 році пасажирські перевезення зросли на 19% до 2009 року, що дозволило практично досягти докризового рівня, а в 2011 році і зовсім перевищити його. Дані зміни відбулися через активність, пов'язану з чемпіонатом Європи з футболу, який проводився в Україні. Перевезені у 2012 році 8,106 млн авіапасажирів частково були обумовлені тим, що значна частина іноземних футбольних уболівальників прилітала вранці в день матчу, і ввечері того ж дня відлітала назад.

Таким чином, незважаючи на існуючі проблеми, галузь в останні роки активно розвивалася, доказом чого служать показники обсягів капітальних інвестицій в неї, а саме: 2010 рік – 616,9 млн грн, 2011 рік – 853,4 млн грн, 2012 рік – 775,4 млн грн, 2013 рік – 540,5 млн грн.

Значне погіршення ситуації спостерігається у 2014 році. На тлі політичної нестабільності в країні, анексії Криму та початку бойових дій на Донбасі Україна фактично позбулася трьох міжнародних аеропортів – «Сімферополь», «Донецьк» і «Луганськ», причому перші два входять до вісімки



Рис. 2. Класифікація аеропортових послуг за сферою призначення [6, с. 98]

найбільших аеропортів України. Варто зауважити, що проблема не тільки в самих аеропортах. Авіаперевізники відзначають падіння попиту на польоти і відмови значної кількості пасажирів – як тих, хто хотів летіти безпосередньо в Україні, так і тих, хто збиралися летіти через нашу країну транзитом. Тому першочергово для відновлення пасажиропотоку необхідно стабілізувати політичну ситуацію в країні та завершити конфлікт на Сході.

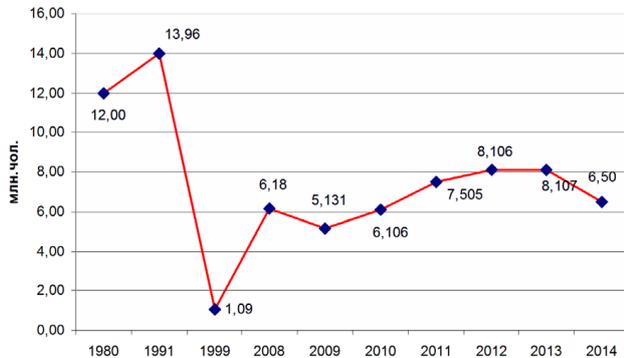


Рис. 3. Кількість пасажирів, перевезених українськими авіакомпаніями, млн осіб [7]

Ще однією важливою складовою у формуванні складного ланцюжку авіаційних послуг є авіакомпанія. Обсяг регулярних пасажирських перевезень авіакомпаній миру (внутрішніх і міжнародних), що підраховується у виконаних пасажиро-кілометрах (ВПК), зростає у середньому щорічно на 6,8%. Упродовж десятирічних періодів 1980–1990 рр., 1990–2000 рр. та 6 років XXI століття обсяг перевезень зростає у середньому щорічно на 5,7% і 4,5% відповідно.

Обсяг вантажних регулярних перевезень авіакомпаній миру (внутрішніх і міжнародних), що підраховується у виконаних тонно-кілометрах (ВТК), за останні роки зростає у середньому щорічно на 8,3%. На жаль, українські авіалінії ще далеко від міжнародних не тільки за числом прибутків, перевезених пасажирів та капіталу, а й за рейтингами, що оцінюють у першу чергу якість надання послуг.

У 2015 році, згідно з Skytrax, World Airline Awards – бажана нагорода якості для світової індустрії авіаперевезень, і є світовим еталоном досконалості авіакомпаній, також широко відома як «вибір пасажирів». Перша трійка найкращих авіаліній виглядає таким чином:

1. Qatar Airways (Катарські Авіалінії) – особливо відзначають відмінний сервіс, нові літаки, смачна їжа та обладнані крісла монітором з великою кількістю фільмів, книг, музики тощо.

2. Singapore Airlines (Сінгапурські Авіалінії) – різниця між Катарськими Авіалініями в складності обміну/повернення квитків.

3. Cathay Pacific Airways (Катей Пасіфік) – лідер 2014 року. Фактично – на одному рівні з попередніми авіалініями [8].

За версією журналу Fortune, головним критерієм виступало комфорт на борту, сервіс, вартість та їжа,

топ-3: Катарські Авіалінії, Emirates та перше місце у Сінгапурських [9].

Щодо українських авіаліній, то, згідно з оцінками Skytrax, МАУ мають дві зірки, з можливих п'яти. Це означає, що авіакомпанія надає низьку якість продукту (застарілі літаки, незручні місця на борту, погане кондиціонування на борту тощо) та/або низький рівень надання послуг обслуговуючим персоналом [10].

Лідери в галузі за обсягом прибутків станом на перше півріччя 2015 року, посідають американські авіалінії – American Airlines Group (42,7 млрд дол.), Delta Air Lines (40,3 млрд дол.) та United Continental Holdings (38,9 млрд дол.). За кількістю перевезених пасажирів у 2014 році – Delta Air Lines (12,94 млн осіб), Southwest Airlines (12,9 млн осіб) та China Southern Airlines (10 млн осіб) [11].

Висновки. Проведений нами аналіз визначення послуги як з теоретичної так і з практичної частини довів його актуальність і важливість як провідного чинника при формуванні конкурентоспроможності авіаційної галузі на світовому ринку.

Аналіз досвіду різних країн щодо їхньої участі в світових інтеграційних процесах свідчить про складність шляху надання послуг і необхідність врахування багатьох факторів зовнішнього середовища міжнародного співробітництва та власних можливостей і амбіцій.

Проведено дослідження стану ринку авіаційних перевезень в Україні та в світі дозволив виявити домінуючу роль послуги як початкового стану інтеграційного процесу, а також довів необхідність вирішення проблеми визначення єдиної системи критеріїв ефективності інтегрованих зусиль усіх учасників авіаперевезень, що і стане темою подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільне право України: підручник: у 2 т. / за заг. ред. В.І. Борисової, І.В. Спасиво-Фатєєвої, В.Л. Яроцького. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – Т. 2. – 552 с.
2. Щуковская О.М. Правовое регулирование деятельности по оказанию правовых услуг: автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. юрид. наук: 12.00.03 / Ольга Михайловна Щуковская. – СПб., 2006. – 19 с.
3. Россинский М.Б. Сфера услуг в экономике развитого социализма / М.Б. Россинский. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1976. – 152 с.
4. Решетникова Е.Г. Сфера услуг: планирование, проблемы, перспективы / Е.Г. Решетникова. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – 256 с.
5. Ткаченко Л.В. Маркетинг услуг: учеб. пособ. для студ. экон. спец. / Л.В. Ткаченко. – Д.: ДАУБП, 2000. – 102 с.
6. Павелко В.Ю. Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості: монографія / В.Ю. Павелко. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2014. – 320 с.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cfts.org.ua/infographics/rezultaty_deyatelnosti_ukrainskikh_aviakompaniy.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldairlineawards.com/Awards/worlds_best_airline.html.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/2015/07/07/worlds-best-airlines/>.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.airlinequality.com/ratings/skytrax-airline-ratings/>.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iata.org/publications/pages/wats-passenger-carried.aspx>.

УДК 339.5:005.591:334.D12.82

Кайнара Д.О.

аспірант кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ БАР'ЄРІВ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

У статті розглянуто еволюцію торговельних бар'єрів між підприємствами крізь призму історичного прогресу, розвитку економічної теорії та теорії міжнародної економіки. Аналізуючи історичний розвиток міжнародної торгівлі та торговельної політики, було виявлено неможливість однозначного трактування торговельних бар'єрів. Відношення до них як до інструмента для досягнення економічного зростання протягом років по черзі змінюється від протекціонізму до фритрейдерства. Нині еволюція торговельних бар'єрів відбувається під впливом двох протилежних понять – регіоналізації та глобалізації.

Ключові слова: торговельні бар'єри, еволюція торгівлі, міжнародна економіка, економічна теорія, глобалізація.

Кайнара Д.О. ИСТОРИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ЭВОЛЮЦИИ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

В статье рассмотрена эволюция торговых барьеров между предприятиями сквозь призму исторического прогресса, развития экономической теории и теории международной экономики. Анализируя историческое развитие международной торговли и торговой политики, была обнаружена невозможность однозначной трактовки торговых барьеров. Отношение к ним как к инструменту для достижения экономического роста на протяжении лет поочередно меняется, от протекционизма к фритрейдерству. Сегодня эволюция торговых барьеров происходит под влиянием двух противоположных понятий – регионализации и глобализации.

Ключевые слова: торговые барьеры, эволюция торговли, международная экономика, экономическая теория, глобализация.

Kainara D.O. HISTORICAL AND CONTEMPORARY TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE AND THE EVOLUTION OF TRADE BARRIERS BETWEEN ENTERPRISES OF THE EUROPEAN COUNTRIES

In this article are researched the evolution of trade barriers between enterprises, through the prism of historical progress, development of economic theory and the theory of international economics. Analysing the historical development of international trade and trade policy, revealed the impossibility of unambiguous interpretation of trade barriers. The attitudes to them throughout history are changes, from protectionism to the free trade police. Today, the evolution of trade barriers is influenced by two opposing concepts: regionalization and globalization.

Keywords: trade barriers, evolution of trade, international economics, economic theory globalization.

Постановка проблеми. За сучасних умов процесів глобалізації, міжнародна економіка починає відігравати важливу роль у житті кожної держави, підприємства, громадянина. Тому дослідження історичних тенденцій та еволюції економічної теорії мають важливе значення для подальшого прогнозування впливу торговельних бар'єрів на функціонування всіх суб'єктів економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень здійснювався за трьома напрямками. Зокрема, були проаналізовані основні тенденції історичного розвитку міжнародної торгівлі на основі робіт О.О. Відоменко [3], В.В. Козюк [5], А.П. Киреев [6]. Були враховані основні тенденції сучасного розвитку міжнародної торгівлі (І. Валлерстайн [14], П. Кругман [11], М. Мелиц [12]) та використані аналітичні роботи з міжнародної торгівлі вітчизняних та зарубіжних учених (К.Г. Бородин [8], Н.К. Садигова [9], М. Циганкова [13]).

Постановка завдання. Метою статті є дослідження історичного розвитку міжнародної торгівлі, міжнародної економічної теорії, сучасних особливостей торгівлі та оцінка їхнього впливу на еволюцію торговельних бар'єрів між підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перші згадки про міжнародну торгівлю зустрічаються доволі рано – приблизно у третьому тисячолітті до нашої ери перший цар Месопотамії, із сумерійської династії, розпочав торговельні відносини із північними та південними містами своєї країни. Тисячоліття пізніше вже формується складна система відносин між містами [1].

У I–III ст. ст. завдяки римським завоюванням перша на європейському континенті область вільної торгівлі, що включала в єдність монети, міри та

ваги, єдину транспортну систему. Проте в III ст. н.е. Римська імперія переживає економічну кризу, від наслідків якої римська торгівля не змогла оговтатися аж до падіння Західної імперії 476 року.

У Середньовіччі під впливом християнських догматів європейська торгівля характеризується стриманим розвитком. Основними чинниками, що сприяли її розвитку, стали хрестові походи, єврейські общини та арабські племена, які завдяки своєму розповсюдженню по світу та більш ліберальним релігійним поглядам стали мостом між Заходом та Сходом.

У XIII ст., за часів розквіту Венеції, що успішно перейняла у країнах Сходу методи організації виробництва, європейська торгівля починає відроджуватися. Економічний розвиток, первісне нагромадження капіталу, великі географічні відкриття та церковна реформація сприяли подальшому розвитку економічної думки. У XVI ст. виникає перша концепція міжнародної торгівлі – Меркантилізм.

Меркантилістська теорія міжнародної торгівлі ґрунтувалася на ідеї про статичний світ, який має лише обмежену кількість багатства. Торгівля розглядалася в якості антагоністичної гри, тобто багатство однієї країни могло збільшитись лише за рахунок зuboжіння іншої. Формується принцип активного грошового балансу, за яким зовнішня діяльність має бути орієнтована на отримання золота та срібла [2].

Торговельна політика меркантилістів пропонувала для отримання максимальної вигоди збільшення державного впливу на міжнародну торгівлю, ліквідацію експортних торговельних бар'єрів, сприяння діяльності торговців, створювати обмеження відносно імпортерів. Крім того, засуджувався бартерний обмін, оскільки у разі простого обміну товари будуть спожиті та припинять існувати. Золото та

срібло дають змогу збільшити внутрішні витрати, підвищити національну зайнятість та утримувати державний сектор [3].

Теорії меркантилізму залишались актуальними до другої половини XVIII, та створили передумови для формування першої школи ліберальної торгівлі – Фізіократів. Концепція активного торговельного балансу дозволила зробити висновок про взаємовигідну природу торгівлі. У 1713 році Д. Дефо напише: «Прибуток – головна причина існування товарного обміну. Такий обмін приносить обоюдоприбутковий прибуток для всіх учасників торгівлі» [4].

Фізіократи, як і представники меркантилізму, розглядали міжнародну торгівлю як антагоністичну гру, де є переможці і переможені, але це було необхідним явищем. Єдина функція, яку виконують зовнішні торговельні відносини, це обмін товарів, які країна не в змозі спожити, на товари, які вона не виробляє.

У 1776 році Адам Сміт друкує свою головну працю «Дослідження про природу і причини багатства народів», у якій він обґрунтовує взаємовигідну природу торгівлі: країни отримують вигоду, незалежно чи експортують, чи експортують власну продукцію, а в 1819 році дану проблему досліджує інший видатний британський економіст – Давід Рікардо та формує Тому торговельна політика повинна ґрунтуватися на вільному обміні, без додаткових бар'єрів та перешкод.

Проте теорія Абсолютних переваг ігнорує транспортні витрати, бар'єри між країнами, визначає абсолютну мобільність ресурсів, а витрати виробництва є постійними. Також Адам Сміт не розглядав випадки, коли одна країна має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів. У 1819 році дану проблему досліджує інший видатний британський економіст – Давід Рікардо. На основі моделі Адама Сміта він формує загальний принцип міжнародної спеціалізації та вигоди від торгівлі, відомої сьогодні як Теорія порівняльних переваг [4].

Серед інших економістів XIX варто виділити Т. Мальтуса, який під дією теорії майбутнього голоду та вичерпання ресурсів сформував власне бачення міжнародної торгівлі. Незважаючи на власну прихильність теорії вільної економіки та вільного підприємництва, Т. Мальтус був переконаний, що держава повинна активно втручатись у регулювання міжнародної торгівлі. Він пропонує використовувати протекціоністські заходи для сільськогосподарської продукції, що дозволить захистити національного виробника, збільшити продовольчу безпеку, а в довгостроковому періоді збільшити і конкурентоздатність власної продукції. При цьому будь-які перешкоди на шлях руху капіталу є недопустимі [5, с. 324].

У 20-х роках, XX століття ставало зрозуміло, що питання, як вести світовий ринок в умовах нерівності умов виробництва, більш менш вирішене, але виникало питання звідки виникало ця нерівність.

Першими спробували відповісти на дане питання стали шведські економісти Елі Хекшер та Бертіл Олін. Після аналізу світового ринку, стало зрозуміло, що на ефективність виробництва у різних країн, найбільший вплив мають не природні фактори, як стверджував Д. Мальтус, а інші. В основі моделі Хекшера-Оліна лежить стаття Е. Хекшера «Вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходу» і докторська дисертація Б. Оліна «Теорія торгівлі». Основою функціонування моделі Хекшера-Оліна стало відношення двох різних факторів: факторінтесивності та факторонасиченості [6, с. 89].

Але після другої Світової війни теорія міжнародної торгівлі Хекшера-Оліна почала стрімко розхо-

дитись з практикою. Стає зрозуміло, що найбільші обсяги торгівлі припадають на розвинені країни Західної Європи та Північної Америки.

Водночас у XX ст. формуються перші підприємства, засновані на розподілі праці, системі менеджменту та конвеєрному способі виробництва, що використовують найсучасніші способи виробництва, що значно збільшило обсяги виробництва та вимагали якісно нових підходів до визначення торгівлі, з урахуванням можливостей підприємства.

Одним із перших економістів, що спробував раціонально пояснити міжнародну торгівлю та її наслідки з урахуванням нових вимог, є шведський економіст С. Ліндер, це він зробив у 1961 році. Він припускає, що міжнародна торгівля виникає в умовах, коли відбувається насичення внутрішнього попиту, і підприємство вимушене шукати нові шляхи до збуту продукції. Проте оптимальний результат від експорту може бути досягнутий у торгівлі з країною, що має однакову або подібну структуру попиту. Це явище він називає перехресним попитом [10, с. 64]. Варто зауважити, що в рамках власної теорії С. Ліндер вважає, що його концепція може бути використана лише для торгівлі промисловою продукцією, а торгівля природними ресурсами має ґрунтуватися на теорії Хекшера-Оліна.

У 1966 році американський економіст Р. Вернон на основі моделі біологічних циклів запропонував теорію технологічних циклів продукції підприємства, а інший американський економіст – М. Познер – звертає увагу на часовий лаг між початком виробництва та експортом продукції. Детальне дослідження призвело до нової теорії міжнародної торгівлі, заснованої на технологічному розвіті.

Передбачається, що підприємство-новатор певний час володіє монополією на виробництво нової продукції та отримує додатковий прибуток. З часом високий рівень прибутку приваблює нових виробників і новатор втрачає монополію на виробництво товарів в власній країні. Заради відновлення прибутків, підприємство вимушене шукати нові ринки збуту. І процес починається спочатку [8].

Серед недоліків даної теорії варто виділити два: не всі товари проходять стадії життєвого циклу, або мають короткий життєвий цикл. Крім того, теорія закріплювала за підприємствами США довічний статус світового флагмана і не залишала ЄС, Японії та КНР шансу її наздогнати, оскільки нині беззаперечно лідерство у технологіях здобули США.

Тому у 80-90-х роках відбувається нова модифікація міжнародної торгівлі. Її засновниками стали М. Портер та П. Кругман.

Теорія Пола Кругмана «Нової економічної географії» виникла у 80-ті роки, а остаточно сформувалася у 1999 році, після публікації спільної праці Масачуса Фудзита, Пола Кругмана і Ентоні Венаблса «The Spatial Economy» [9].

Нова теорія міжнародної торгівлі ґрунтується на двох принципах:

1. У процесі розвитку економіки та збільшення доходів споживачі воліють мати широкий вибір продукції, що дозволяє найбільш повно задовольнити їхні потреби. Заснований даний принцип на теорії монополістичної конкуренції Авінаша Діксита і Джозефа Стигліца.

2. Розширення виробництва та внутрішнього попиту дає змогу скористатися ефектом економії від масштабу – чим більше підприємство виробляє, тим більша його ефективність. В умовах інтеграції до світового ринку ринок розширяється, збільшується

кількість споживачів. При цьому окремі підприємства банкрутують, а найбільш ефективні підприємства залишаються. Розширення виробництва сприяє розширенню прибутку, що у свою чергу спонукає до появи нових гравців, і процес продовжується, доки середні витрати не зрівняються із ціною [9].

Підхід до міжнародної торгівлі П. Кругмана теоретично обґрунтував об'єктивну реальність, яка показувала основні міжнародні товарні потоки, що виникли переважно між рівними за рівнем розвитку країнами, так як споживачі вимагають різноманітності вибору продуктів, який призводить до ефектної економії на масштабах промислового виробництва. Таким чином, Кругман пояснює, як кожна країна може спеціалізуватися на виробництві декількох типів певного виду продукції замість виробництва всієї номенклатури [9].

У 1990 рр. починає змінюватися вектор дослідження міжнародної торгівлі. Якщо раніше центральним гравцем на міжнародному ринку вважали державу, то тепер починає грати окреме підприємство.

У 1991 році американський економіст М. Портер на основі власної теорії конкурентних переваг підприємства формує нову теорію міжнародної торгівлі.

Основою теорії М. Портера стає теза: «На міжнародному ринку конкурують не країни, а окремі підприємства» [10]. Тому правильно вибрана конкурентна стратегія має критичне значення для міжнародної торгівлі.

М. Портер виділяє 4 фактори, на яких базується національна конкурентоспроможність продукції: забезпеченість країни факторами виробництва, обсяг попиту на внутрішню продукцію, наявність розвинутої системи постачальників, політика управління підприємствами, методи і характер конкурентної боротьби на внутрішньому ринку. На їх основі М. Портер створює власну модель, що нині відома як «Діамант Портера».

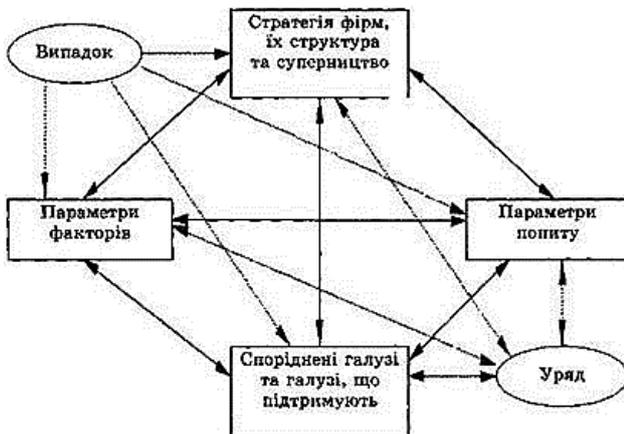


Рис. 1. Теорія міжнародної торгівлі М. Портера [13]

Цю концепцію багато в чому критикував П. Кругман. У своїй статті «Конкурентоспроможність: небезпечна манія» (2008 р.), опублікованій у журналі «Економічна політика», вчений виступає із жорсткої критикою конкурентоспроможності та недоцільності проведення аналогій між країною та окремими підприємствами [11].

У 2000-х рр. інший американський економіст – Марк Меліц – розвиває теорії П. Кругмана та Майкла Портера. Він погоджується з М. Портером, що джерелом експорту виступає не країна, а окреме підприємство, тому об'єктом дослідження міжнародної торгівлі повинна стати саме підприємство.

Модель М. Меліца стверджує, що зниження торговельних бар'єрів створює умови для розвитку підприємництва, оскільки великі торговельні блоки сприяють формуванню нових товарних зв'язків, збільшенню продуктивності виробництва, асортименту продукції та доходів громадян [12].

Проте, аналізуючи історичні тенденції, можна стверджувати, що теорія міжнародної економіки багато в чому залежала від економічної політики держави. Зовнішня торгівля у своєму розвитку пройшла 4 етапи:

1. Зародження масштабної зовнішньої торгівлі (XIII–п.п. XIX ст.) характеризується домінуванням Великої Британії на зовнішній арені та випереджаючі темпи зростання світового товарообороту порівняно зі зростанням промислового виробництва. Домінує політика протекціонізму, але за активної позиції Великої Британії зароджується фритредерство. Підприємства Великої Британії мають значні переваги над європейськими конкурентами.

2. Промислова революція (д.п. XIX ст.–початок Першої світової війни 1914 р.). У цей час завдяки великим науковим відкриттям суттєво збільшилася продуктивність праці, створюється колоніальна система. Після громадянської війни 1861–1865 років інноваційні підприємства США забезпечують економічне зростання, і вже за чверть століття перетворюються з аграрної країни на світового лідера. Економічний розвиток після «Реставації Мейдзи» переживає і Японія.

Збільшення торговельних зв'язків та поява нових конкурентів змушують старі імперії – Францію та Велику Британію – захищати власні підприємства. Збільшуються торговельні бар'єри, з'являється феномен «Наступального протекціонізму».

3. Міжвоєнний період (1914–1945 роки) – Перша та Друга світові війни стають катастрофою для європейської економіки. Руйнуються тисячолітні монархічні імперії, а разом і з ними – торговельні зв'язки та існуюча валютна система. Апогеєм стає Велика депресія 1929–1939 років. Усе це змушує країни підвищувати рівень протекціоністських заходів.

4. Сучасний (1950–н.ч.) – характеризується збільшенням ролі нових індустріальних країн та падінням старої колоніальної системи. У цей час відбувається переосмислення базових економічних теорій, замість країни базовим суб'єктом міжнародної торгівлі поступово стає окреме підприємство. Виникають перші глобальні ТНК, які розглядають у якості ринку глобальний ринок. Нові умови змушують центральні уряди поступово лібералізувати зовнішню торгівлю [13].

Крім того, у середині XX ст. виникають два принципово нові процеси: регіоналізація та глобалізація. Результатом стає виникнення першої світової системи регулювання світової торгівлі, заснованої на базі ООН – ГАТТ/СОР. формування торговельних блоків, союзів та інших інтеграційних об'єднань.

На думку американського соціолога І. Уоллестайна, в наступні роки варто очікувати активного розвитку регіональних інтеграційних угруповань, а глобалізація, з її ліберальним напрямом, себе вичерпає [14, с. 37-61].

За цих умов процес регіоналізації гальмує глобалізаційні процеси та сприяє посиленню регіональних зв'язків. Це означає нове формування торговельних відносин, нові можливості для використання торговельних бар'єрів та методів регулювання торговельних потоків.

Аналізуючи відношення регіональних інтеграційних об'єднань до зовнішнього світу, Бьорн Геттне виділяє два етапи розвитку: старий регіоналізм, що

існував за часів «холодної» війни та сучасний новий регіоналізм (табл. 2) [15, с. 3].

Таблиця 2

**Характеристика «Старого»
та «Нового» регіоналізму [15]**

Показники	Старий регіоналізм	Новий регіоналізм
Метод інтеграції	Формується під контролем наддержав, нав'язується думка домінуючих країн	Інтеграція відбувається «знизу-догори», містить елементи спонтанності та незалежності у виборі суб'єктів інтеграційних процесів
Взаємодія із зовнішнім середовищем	Має протекціоністський та ізолюваний характер	Реалізовує відкритий регіоналізм, пов'язаний із співпрацею інтеграцією з іншими інтеграційними об'єднаннями
Мета інтеграції	Розв'язання економічних проблем, або проблем безпеки	Комплексний підхід, що включає в себе екологічні, культурні, інформаційні, соціальні проблеми.
Суб'єкти інтеграції	Виключно національні держави	В інтеграції приймають участь і недержавні структури

Висновки. Таким чином, протягом історії теорія міжнародної торгівлі пройшла низку складних етапів, від протекціонізму меркантилістів до ліберальних засад сучасної економічної теорії. Об'єкт дослідження міжнародної економіки поступово зміщується із макрорівня (держави) до мікрорівня (окремого підприємства та галузі). Модифікуються теорії міжнародної торгівлі та розвитку національної економіки. Нині торговельні бар'єри формують два протилежні процеси – глобалізація та регіоналізація.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.quickwiki.com/uk/Історія_торгівлі.
2. Меркантилізм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=school&

links=/school/mercantilism/lectures/mercant_l2.txt&name=mercantilism&img=lectures_small.jpg.

3. Відоменко О.О. Міжнародні економічні відносини / О.О. Відоменко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_407_glava_29_31._Sutn%D1%96st_merkantil%D1%96zmu._S.html.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / пер. с англ. – М.: Академия маркетинга; Дело, 1994
5. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст.: навч. посіб. / за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К.: Знання, 2011. – 566 с.
6. Киреев А.П. Международная экономика / А.П. Киреев. – М.: Междунар. отношения, 2008. – 312 с. – (В 2-х ч. – Ч. 1. международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов).
7. Міжнародна торгівля / [Ю. Козак, Т. Спорек, Е. Молендовски та ін.]. – Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
8. Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика / К.Г. Бородин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – С. 9-18.
9. Садыгова Н.К. Жизнь и экономические взгляды Пола Кругмана [Електронний ресурс] / Натаван Князь Садыгова // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Том 5. Выпуск 2. – 2013. – Режим доступу: <http://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3433&p=attachment>.
10. Теория конкурентных преимуществ Майкла Портера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://polbu.ru/fomichev_intrading/ch09_all.html.
11. Кругман П. Конкурентоспособность: опасная мания / Пол Кругман. // Экономическая политика. – 2008. – № 6. – С. 162-174, С. 163.
12. Мелиц М. Влияние торговли на внутриотраслевое перераспределение и совокупную производительность отрасли / Марк Дж. Мелиц // Экономическая школа. Альманах, том 7. – 2011. – С. 89-108.
13. Цыганкова М. Этапы развития международной торговли [Електронний ресурс] / М. Цыганкова. – Режим доступу: <http://econbooks.ru/books/view/63>.
14. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн. – М.: Логос, 2004. – 368 с.
15. Гарат Р.М. Теоретико-методологические основы изучения интеграционных процессов в Европе и на постсоветском пространстве / Р.М. Гарат // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – С.: Філософія, філософія права, політологія, соціологія. – 2012. – № 2. – С. 3-15.



УДК 339.56(4+477)

Карпова А.О.

студентка

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Більська О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В ЄС І АДАПТАЦІЯ ДО НЬОГО УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано розвиток державного регулювання зовнішньоторговельних відносин у високорозвинутих країнах ЄС. Проаналізовано зарубіжний досвід зовнішньоекономічної діяльності і можливість застосування його в Україні. Виявлено загальні тенденції і закономірності в розвитку зовнішньоекономічної діяльності, особливості його здійснення в окремих країнах, порівняння вітчизняної практики по організації ЗЕД з розвиненими країнами. Використання розробок дозволить інтенсифікувати процес адаптації практики регулювання експортно-імпортних операцій.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, державне регулювання, Україна, ЄС, деструкції, адаптація.

Карпова А.А., Бильская О.В. ВНЕШНЕТОРГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ЕС И АДАПТАЦИЯ К НЕМУ УКРАИНЫ

В статье обосновано развитие государственного регулирования внешнеторговых отношений в высокоразвитых странах ЕС. Проанализирован зарубежный опыт внешнеэкономической деятельности и возможность применения его в Украине. Выявлены общие тенденции и закономерности в развитии внешнеэкономической деятельности, особенности его осуществления в отдельных странах, сравнение отечественной практики по организации ВЭД с развитыми странами. Использование разработок позволит интенсифицировать процесс адаптации практики регулирования экспортно-импортных операций.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, государственное регулирование, Украина, ЕС, деструкции, адаптация.

Karpova A.O., Bilskaia O.V. FOREIGN TRADE REGULATION OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS IN THE EU AND ADAPTATION TO UKRAINE

In the article the development of state regulation of foreign trade relations in the highly developed EU countries. The article analyzes foreign experience in foreign trade and the possibility of using it in Ukraine. Found overall trends and patterns in the development of foreign trade, especially its implementation in individual countries, comparing national practices in the organization of foreign trade with developed countries. The use developments will intensify the process of adapting management practices esportno-import operations.

Keywords: foreign trade activity, government regulation, Ukraine, EU, degradation, adaptation.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світового господарства характеризується поглибленням і зміцненням міжнародних зв'язків. Економічні відносини країн стають усе більш вагомими у житті та економіці окремих держав. Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється державою у ході реалізації нею зовнішньоекономічної політики, спрямованої на регулювання економічних взаємовідносин з іншими країнами. Проведення такої політики передбачає визначення цілей держави у зовнішньоекономічній сфері в цілому, зокрема щодо груп країн і окремих країн, а також вироблення методів і засобів, за допомогою яких цих цілей буде досягнуто. У зв'язку з цим з боку суб'єктів економічної діяльності виникає потреба в аналізі особливостей процесу міжнародної торгівлі і факторів, що впливають на її кінцевий результат для кожної зі сторін. Тому виникає необхідність визнання найбільш оптимальних умов зовнішньоекономічного контакту як з погляду експорту, так і імпорту. Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, проники в усі сфери економічного життя. У цих умовах експортно-імпортні операції стають однією з основ товарного обігу в Україні і джерелом валютних надходжень організацій-резидентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем зовнішньоекономічної діяльності та можливості застосування зарубіжного досвіду в Україні знайшли відображення в наукових працях відомих учених-економістів. У роботах О. Алімова [2], Л. Пісьмаченко [8], Ж. Зосимова [5] та В. Тарасевича [9] розглядається досвід державного регулю-

вання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою та характеристика міжнародно-правового регулювання зовнішньоторговельних відносин. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності висвітлено у роботах О. Гребельника [3] та Т. Курило [6]. Нетарифне регулювання в країнах ЄС розглянуто у працях Т. Мельника та К. Пугачевської [7], а також особливості зовнішньоторговельної політики України в сучасних умовах досліджено в роботі А. Гури [4].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у: здійсненні аналізу зовнішньоекономічних операцій і необхідності їх проведення в національній економіці; вивченні механізму регулювання експортно-імпортних операцій та проведенню аналізу регулювання експортно-імпортних операцій в ЄС та Україні; опрацюванні досвіду державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу. Економічні відносини країн стають усе більш вагомими у житті та економіці окремих держав. Серед різноманітних форм зовнішньоекономічної діяльності історично першою та переважаючою є міжнародна торгівля, тобто міжнародний обмін продуктами й послугами. За напрямком товарного потоку операції у міжнародній торгівлі поділяються на експорт та імпорт.

Експорт (експорт товарів) – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в не грошовій формі)

з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України [1].

Імпорт (імпорт товарів) – це купівля (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктах господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [1].

Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1].

Зовнішньоекономічні операції, які скріплюються зовнішньоторговельними угодами, – це експортно-імпорتنі операції, які мають матеріально-речову форму [3, с. 356].

У сучасній світовій економіці швидко розширення зовнішньоторговельних зв'язків держав, яке відбиває процеси поглиблення міжнародного поділу праці, обумовило розвиток і вдосконалення зовнішньоторговельної політики. Важливим фактором формування зовнішньоторговельної політики країн в посткризовий період стало загострення міжнародної конкуренції. Оскільки тарифний захист національних ринків обумовлений угодами, підписаними в рамках СОТ, країни все більше використовують нетарифні інструменти регулювання, які постійно ускладнюються і модифікуються. У таких умовах питання розробки та реалізації адекватної національної торгової політики, яка б дала змогу формувати конкурентоспроможний експортний потенціал держави і підтримувати на належному рівні експортну та імпорتنу безпеку, набуває особливої актуальності [4, с. 244].

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою таких методів:

- тарифні (економічні);
- нетарифні (організаційно-адміністративні).

Тарифні (економічні) методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності являють собою комплекс заходів державного регулювання за допомогою митних тарифів. Тарифне регулювання виконує дві функції, а саме протекціоністську – захист вітчизняних товарів і послуг від іноземної конкуренції; фіскальну – поповнення державного бюджету. Мито являє собою грошовий збір чи податок, який держава бере з товарів, власності та інших цінностей при перетині кордону України.

Протекціоністська функція мита проявляється в тому, що мито розглядають як різновид податку, який призводить до подорожчання імпортованих товарів, збільшення вартості імпортованої продукції, як наслідок, що створює сприятливі умови для виготовлення та реалізації аналогічної продукції національними товаровиробниками. Протекціоністська функція митних тарифів спрямована на збереження високих ставок мита на імпорт товарів текстильної, шкіряної, взуттєвої промисловості, електротехнічного машинобудування тощо. Як наслідок – сировина імпортується за низькими ставками мита, напівфабрикати – за вищими, готові вироби – за найвищими. Обкладення митом імпортованої продукції забезпечує надходження коштів до державного бюджету, таким чином мито виконує фіскальну функцію [9, с. 89-90].

Нетарифні (організаційно-адміністративні) методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності являють собою комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів та послуг на внутрішній ринок країни. Нетарифні обмеження являють собою заходи прихованого протекціонізму, мають характер адміністративного (силового) регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Метою нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є покращення (погіршення) конкурентних умов в імпортуючій країні та захист національної економіки, охорона навколишнього середовища, здоров'я населення, моралі, релігії і національної безпеки.

Сучасна зовнішньоторговельна політика – це система заходів, що спрямовані на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку й одночасно передбачають захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів. Комплекс заходів зовнішньоторговельної політики нашої держави включає: митно-тарифні інструменти та нетарифне регулювання. На сучасному етапі Україна вже гармонізувала митний тариф з нормами Світової організації торгівлі. У процесі вступу до СОТ Україна взяла зобов'язання щодо приєднання до 16 секторальних угод та ініціатив, більшість з яких передбачають нульову ставку ввізного мита. Офіційний торговельний режим України на сьогодні досить ліберальний. Відповідно до чинного законодавства в Україні за способом нарахування застосовуються адвалерне, специфічне, комбіноване та змішане мита. Стійкою тенденцією в зовнішній торгівлі України протягом останніх років є посилення ролі нетарифного регулювання у забезпеченні захисту внутрішнього ринку. Проблемними питаннями у цій сфері залишаються недостатньо врегульоване використання кількісних обмежень в зовнішній торгівлі, надмірно складний режим ліцензування імпорту, прогалини в законодавстві щодо технічного регулювання імпорту тощо [6, с. 156].

Відповідно до законодавства України можуть застосовуватися й інші форми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – використання спеціальних імпортованих процедур, запровадження спеціальних економічних зон та інших спеціальних правових режимів, застосування спеціальних санкцій за порушення законодавства про зовнішньоекономічну діяльність.

Щодо зовнішньоекономічного регулювання в країнах ЄС, то становлення та розвиток державного регулювання зовнішньоекономічних відносин у країнах ЄС пройшли значний еволюційний шлях. Протягом декількох століть у країнах ЄС з урядової ініціативи здійснювалися заходи, спрямовані на регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі. Зважаючи на те, яке місце нині посідають ці країни на світовому ринку, можна зробити висновок, що їхні методи регулювання зовнішньої торгівлі є досить ефективними і постійно удосконалюються [5, с. 158].

Упродовж останніх десятиліть процеси інтеграції та глобалізації сприяли зростанню масштабів міжнародних торговельно-економічних відносин та об'єктивно обумовили формування відповідних світових регуляторних систем обміну товарами та послугами. У рамках цих систем за умов посилення лібералізації поступово обмежується використання деяких протекціоністських інструментів і методів регулювання міжнародної торгівлі, звужуючи можливість країн забезпечувати захист національних економічних інтересів на зовнішніх ринках, що потребує

трансформації їхньої регуляторної політики. Нині використання тарифних заходів суттєво обмежується прийнятими угодами у межах торговельних організацій і союзів [7, с. 16].

Митно-тарифне регулювання експортно-імпорتنних операцій країн ЄС в основному відповідає рекомендаціям міжнародних організацій. У цих країнах з метою заохочення припливу капіталу митом оподатковується лише імпорт, а експортне мито не застосовується. Взагалі, більшість країн ЄС застосовували на різних етапах свого розвитку схожу зовнішньоекономічну політику, що полягала у стимулюванні експорту готової продукції, обмеженні вивозу сировини та заохочення імпорту комплектуючих, матеріалів для розвитку власної промисловості.

Так, митно-тарифне регулювання як засіб стимулювання експорту успішно використовується у багатьох країнах світу. Митний тариф застосовується як інструмент стимулювання виробництва та експорту продукції з високою часткою доданої вартості, що практикується на основі використання принципу паритету ескалації, що полягає у тому, що ставки мита підвищуються відповідно до зростання ступеня обробки товарів, причому ця різниця може сягати навіть 10 разів [2, с. 160].

Застосування нетарифних заходів зазвичай обмежено діючими нормами і правилами торговельних організацій. Однак існують так звані заходи «сірої зони», тобто неklasифіковані нетарифні заходи, які формально не належать до сфери регулювання СОТ. Їх використання завдає шкоди національним товаровиробникам, при цьому їх важко виявити та ідентифікувати. Система нетарифного регулювання Європейського Союзу відображає прагнення європейських країн забезпечити конкурентоспроможність і подальше зміцнення позицій своїх компаній на світовій арені, економічну і продовольчу безпеку угруповання, а також захистити європейські компанії у так званих «чутливих» секторах економіки, які мають важливе значення, і, незважаючи на свою економічну неефективність, перебувають під пильним контролем держав. Використання нетарифного регулювання дозволяє проводити гнучку і цілеспрямовану політику як щодо окремих країн чи угруповань, так і щодо окремих видів товарів.

Нині активно використовується весь спектр нетарифних інструментів, які дозволені в рамках СОТ, причому на практиці їх використання часто перебуває в очевидній залежності від політичних факторів. Водночас низка нетарифних заходів є порушенням нормативів СОТ і викликає справедливу критику з боку торговельних партнерів. Серед широкого різноманіття нетарифних заходів найбільш численними є технічні бар'єри, оскільки майже 2/3 міжнародної торгівлі регулюється тим чи іншим видом технічних бар'єрів. Контроль за цінами та кількісні обмеження охоплюють до 20% світової торгівлі. У практиці застосування нетарифних заходів країнами ЄС простежується загальносвітова тенденція домінування технічних бар'єрів серед широкого кола заходів регулювання. Україна застосовує нетарифні заходи в невеликому обсязі порівняно з країнами ЄС [8, с. 10].

Сучасний економічний розвиток світу характеризується чіткою тенденцією до інтеграції окремих країн в єдиний світовий ринок, що виявляється в збільшенні обсягів міжнародної торгівлі, поглибленні спеціалізації країн та посиленні їх економічної взаємозалежності. У цих умовах держави в особі відповідних компетентних органів регулюють зовнішньоторговельну діяльність для досяг-

нення національних економічних інтересів. Країни, які нині займають провідні позиції в міжнародній торгівлі, досягли таких результатів за допомогою виваженої та ефективної зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики, зокрема успішного застосування механізмів управління зовнішньоторговельною діяльністю. Адже державне управління в таких країнах охопило майже всі етапи зовнішньоторговельної діяльності: починаючи від аналізу ситуації в країні та за кордоном, розробки зовнішньоторговельної стратегії, визначення структурних і географічних пріоритетів та закінчуючи використанням широкої системи заходів контрольно-регульовального характеру. На сучасному етапі Україна потребує рішучих управлінських заходів щодо посилення позицій на світовій торговій арені, збільшення обсягів експорту та оптимізації його структури, вироблення ефективної імпоротної стратегії. Тому велике значення має вивчення зарубіжного досвіду країн [5, с. 161].

Висновки. Отже, Україна може використати позитивний управлінський досвід іноземних держав, але враховуючи сучасні українські реалії. Поступовість і виваженість повинні стати визначальними для управління зовнішньоторговельною діяльністю України, адже заходи, спрямовані на швидкий вихід з кризи, не дають очікуваного ефекту повною мірою і не можуть відновити економіку в короткі терміни.

Таким чином, досвід країн ЄС у сфері державного управління зовнішньоторговельною діяльністю дають можливість визначити, які управлінські заходи є найбільш результативними та ефективними, акцентувати увагу на необхідності вдосконалення системи державного управління зовнішньоторговельною діяльністю України.

Реформи, які нині проводяться в Україні, не мають аналогів у світовій практиці; відбулася зміна суспільно-політичного устрою, впорядкованого економічного механізму, що було наслідком кардинальних змін у сфері регіональної економіки. Механізм регулювання зовнішньоекономічних зв'язків на рівні держави й окремих її регіонів недосконалий, а митно-тарифне регулювання вимагає всебічного дослідження і аналізу. Тому найближчим часом потрібно вжити такі заходи:

- стабілізування законодавчої бази, що полегшить регулювання експортно-імпорتنних операцій;
- удосконалення митно-тарифного механізму, який необхідний насамперед для захисту вітчизняного виробника, особливо в умовах нестабільної національної економіки;
- використання протекціоністських заходів для захисту вітчизняного ринку.

Усі ці умови певною мірою будуть сприяти чіткому та злагодженому регулюванню експортно-імпорتنних операцій і приводити нашу економіку до ладу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: від 16.04.1991, ВВР, 1991, № 956-XII, ст. 1 / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 1991.
2. Алімова О. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю: зарубіжний досвід та його імплементація в Україні / О. Алімова // Державне управління та місце самоврядування. – 2012. – Вип. 4. – № 15. – С. 158-167.
3. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підруч. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 696 с.
4. Гура А.О. Особливості зовнішньоторговельної політики України в сучасних умовах // Збірник наукових праць Харківського

- національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка». – 2013. – Вип. 13. – С. 243-249.
5. Зосимова Ж.С. Зарубіжний досвід менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і можливість застосування в Україні / Ж.С. Зосимова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Вип. 3/1. – Т. 18. – С. 158-161.
 6. Курило Т.В. Митне право України [Текст]: навчальний посібник / Т.В. Курило. – Львів: Новий Світ-2000, 2007. – 240 с.
 7. Мельник Т., Пугачевська К. Нетарифне регулювання в країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 2. – С. 15-27.
 8. Письмаченко Л.М. Досвід державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою / Л.М. Письмаченко. // Державне будівництво. – 2007. – № 1 (2). – С. 1-16.
 9. Тарасевич В.М. Міжнародна економіка: навчальний посібник // Дніпропетровськ: ДУЕП, 2005. – 121 с.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242

Губарєв О.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківської державної академії культури*

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАПОБІГАННЯ І ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ СВІТУ

У статті наведено порівняльний аналіз визначення сутності поняття «корупція» в антикорупційному законодавстві в Україні та країнах світу. Визначено, що інституційну основу запобігання і протидії корупції в Україні складають нормативно-законодавче забезпечення, яке визначає та регламентує розвиток запобігання і боротьби з корупцією; програмно-цільовий інструментарій та центр координації та проведення ефективної державної політики запобігання і боротьби з корупцією. Пріоритетними напрямками антикорупційної політики мають стати виявлення та усунення умов, що сприяють або можуть сприяти виникненню корупції, а також заходи із запобігання спробам їх створити.

Ключові слова: економічна безпека країни, корупція, антикорупційна політика.

Губарев А.О. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В УКРАИНЕ И СТРАНАХ МИРА

В статье представлен сравнительный анализ определения сущности понятия «коррупция» в антикоррупционном законодательстве в Украине и странах мира. Определено, что институциональную основу предотвращения и противодействия коррупции в Украине составляют нормативно-законодательное обеспечение, которое определяет и регламентирует предотвращение и борьбу с коррупцией; программно-целевой инструментарий и центр координации и проведения эффективной государственной политики предотвращения и борьбы с коррупцией. Приоритетными направлениями антикоррупционной политики должны стать выявление и устранение условий, способствующих возникновению коррупции, а также меры по предотвращению попытки их создать.

Ключевые слова: экономическая безопасность, коррупция, антикоррупционная политика.

Gubarev A.O. INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR COMBATING CORUPTION IN UKRAINE AND THE WORLD COUNTRIES

The article presents a comparative analysis of the essence of the definition of the concept of «corruption» in the anti-corruption legislation in Ukraine and the countries of the world. It was determined that the institutional framework for preventing and combating corruption in Ukraine is normative and legislative provision that defines and regulates the prevention and fight against corruption; target-oriented instrument and center of coordination and effective public policies to prevent and combat corruption. The priority areas of anti-corruption policy should be the identification and elimination of conditions conducive to the emergence of corruption, as well as measures to prevent the attempts to create them.

Keywords: economic security, corruption, anti-corruption policy.

Постановка проблеми. Корупція – досить складне соціально-економічне явище, наслідки якого проявляються у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Поширення корупції та укорінення її в усіх сферах державного управління перешкоджає економічним реформам; порушує взаємодію між державним апаратом, бізнесом і суспільством; стримує надходження внутрішніх та зовнішніх інвестицій; сприяє криміналізації та тінізації економіки; спричиняє поширення у суспільстві правового нігілізму, зневіри у цінності демократії та верховенства права, а відтак, є одним із найбільш загрозливих явищ для економічної безпеки України. За даними Transparency International [1], у рейтингу країн за рівнем корумпованості Україна у 2014 р. посіла 142-ге місце зі 175 країн світу, 26 балів зі 100 можливих вказує на очевидну недостатність зусиль політичної влади в країні та її силових структур для формування спільної позиції щодо протидії корупції, а також на небажання державних органів вважати корупцію загрозою безпеці національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі корупції як загрози економічній безпеці присвячено роботи українських дослідників – І. Мазур, М. Мельника, Е. Невмержицького, В. Предборського, М. Хавронюка та зарубіжних учених – В. Андрі-

анова, Л. Гевелинга, Н. Еріашвілі, С. Єчкамова, В. Лаптеакру, С. Роуз-Акермана та ін. Незважаючи на наявність значного надбання в галузі економічних знань, сучасна практика потребує подальшого удосконалення методичних підходів до забезпечення економічної безпеки України шляхом зниження рівня корупції.

Метою статті є дослідження формування інституційних засад запобігання і протидії корупції в Україні та країнах світу.

Виклад основного матеріалу. Нині у світі, з урахуванням особливостей історичного розвитку країн, склалося кілька моделей сприйняття, запобігання і протидії корупції [2]: західноєвропейська (корупція сприймається суспільством як явна аномалія, пов'язана з порушенням закону), азійська (корупція пов'язана з історією, культурою, традиціями, що обумовили функціонування держави), африканська (влада продається групі основних економічних кланів, що домовилися між собою, або політичними засобами забезпечує надійність їх існування), латиноамериканська (уряд надає можливість «тіньовим» і криміналізованим секторам економіки досягти могутності, яка дорівнює державній).

Корупція не має єдиного загальноприйнятого визначення. Більшість авторів трактують корупцію

як підкуп і продажність державних чиновників, представників структур влади й інших службових осіб, які використовують обійману ними посаду, службові права і владні повноваження для незаконного збагачення, отримання матеріальних та інших благ і переваг як в особистих, так і в групових інтересах. Зарубіжні автори [3; 4] розглядають корупцію як девіантну, або протиправну поведінку, що відхиляється від формальних обов'язків публічної ролі під дією приватних матеріальних чи статусних цілей або порушує правила, які забороняють окремі види стосовно приватного впливу. У роботах [5; 6] корупція розглядається у першу чергу як злочинна діяльність, як елемент (ознака) або різновид організованої злочинності.

Нині представляє складність визначення поняття «корупція» адекватного сучасному рівню розвитку світового законодавства.

Аналіз міжнародно-правових документів також свідчить про наявність різних підходів до визначення поняття «корупція». У Довідковому документі ООН про міжнародну боротьбу з корупцією це поняття трактується наступним чином: «Корупція – це зловживання державною владою для отримання вигоди в особистих цілях» [7]. У керівництві, яке було підготовлено секретаріатом ООН, поняття «корупція» включає: 1) крадіжку, розкрадання і привласнення державної власності посадовими особами; 2) зловживання службовим становищем для отримання невірваних особистих вигід у результаті неофіційного використання офіційного статусу; 3) конфлікт інтересів між громадським обов'язком і особистою користю [7]. З цих визначень видно, що корупція виходить за межі хабарництва.

Експерти Ради Європи дають таке визначення поняття «корупція»: «Корупція – це хабарництво, підкуп та інша поведінка особи, яке наділено відповідальністю в публічному та приватному секторі, яке порушує свої обов'язки, виходячи з його публічного статусу як публічної особи, приватного найманого робітника, незалежного агента або іншого статусу подібного роду, і спрямовано на отримання неправомірних переваг любого роду для себе або іншої особи» [8]. Таким чином, експерти Ради Європи розглядають проблему корупції не тільки в державному, а і в приватному секторі, а до суб'єктів корупційних правопорушень віднесено ще й незалежних агентів.

Україна підписала низку важливих міжнародних антикорупційних угод, зокрема Конвенцію ООН проти корупції, Цивільну конвенцію про боротьбу з корупцією, Кримінальну конвенцію про боротьбу з корупцією, Додатковий протокол до Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією, але слід відзначити, що жодна з вищезазначених конвенцій не визначає саме поняття «корупція», а містить лише перелік діянь, які визнаються корупційними.

У законодавчих актах країн СНД також не існує єдиного визначення поняття «корупція». При всьому різноманітті поглядів на поняття «корупція», які представлено в законодавстві різних країн, не можна не помітити, що в законодавстві окремих країн, наприклад Молдови, це поняття дається досить вузько, без деталізації суб'єктів корупційних проявів, у законодавстві Киргизстану поняття «корупція» поєднане з поняттям «корупційне правопорушення», що не відповідає міжнародним нормам.

У свою чергу, в деяких країнах взагалі відсутнє загальне визначення поняття «корупція».

Так, у Німеччині відсутнє загальне визначення корупції, проте німецькі науковці і практики не вважають це істотним недоліком законодавства. Вони

вважають, що корупція – це суспільно небезпечне явище, яке складається з конкретних корупційних діянь, за які законом передбачено юридичну відповідальність. Правоохоронні органи Німеччини у своїй діяльності користуються робочим визначенням цього поняття, сформульованим спеціально створеною групою фахівців Міністерства внутрішніх справ і Міністерства юстиції, відповідно до якого під корупцією розуміють дії, під час вчинення яких державні службовці використовують своє посадове становище, щоб збагатитися матеріально чи нематеріально або збагатити третіх осіб. На практиці під корупцією німецькі правоохоронці розуміють хабарництво, розкрадання з використанням посадового становища, нецільове витрачання коштів, інші дії, вчинені державним службовцем всупереч службі з метою збагачення, розголошення службової таємниці, дії, вчинені з дотриманням службових приписів, але в інтересах певних фірм, а також будь-які вчинки, несумісні зі статусом державного службовця [9].

Відповідно до англійського права корупційні діяння об'єднуються в окрему групу кримінальних злочинів, які вчиняються посадовими особами або пов'язані з їхньою діяльністю. Англійське право також не містить визначень таких понять, як «корупція», «корупційне діяння» тощо. Фактично корупція ототожнюється з хабарництвом [10].

Згідно із Законом України «Про запобігання корупції» [11] корупція – це використання особою наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі, або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей, а корупційне правопорушення – діяння, що містить ознаки корупції, вчинене особою, за яке законом встановлено кримінальну, дисциплінарну та/або цивільно-правову відповідальність.

Масштаби корупції, сфера її розповсюдження та характер наслідків з одного боку чинять суттєвий вплив на стан та розвиток тієї чи іншої економічної системи, з іншого – слугують об'єктивним індикатором благополуччя суспільної системи та її безпеки. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури за проблемою, показав, що первісні причини прояву, розповсюдження, а також шляхи подолання (регулювання, зниження) корупції та зменшення негативних наслідків для суспільства необхідно шукати в характері управління суспільством, і насамперед в державному управлінні [12].

Антикорупційне законодавство почало формуватися в Україні відразу після набуття державою незалежності у 1991 р. Аналіз чинного законодавства України показує, що нормативно-правову базу протидії корупції становлять відповідні положення Конституції України, законів, постанов Верховної Ради України, указів і розпоряджень Президента, постанов і розпоряджень Кабінету міністрів України, відомчих нормативних актів. Але при створенні антикорупційного законодавства була порушена логіка її формування, яка мала здійснюватися за схемою: концепція – стратегія – закон – програма – підзаконні акти.

Під впливом євроінтеграційних процесів українське антикорупційне законодавство зазнало суттєвих змін. 2013 р. став знаковим у приведенні вітчизня-

ного антикорупційного законодавства до міжнародних стандартів. Верховною Радою було прийнято пакет антикорупційних законів («Про засади запобігання та протидії корупції», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо відповідальності за корупційні правопорушення» та «Про відповідальність юридичних осіб за вчинення корупційних правопорушень»), якими переглядаються превентивні антикорупційні механізми і процедури конфіскації у відповідності з міжнародними стандартами, а також врегульовано питання відповідальності за корупційні правопорушення та введена відповідальність юридичних осіб за скоєння в їх інтересах або від їхнього імені корупційних злочинів. Цими законами розширюється перелік суб'єктів корупції, встановлюється антикорупційні обмеження на державній службі, запроваджуються перевірки при вступі на державну службу, забороняється отримувати подарунки, пов'язані із службою, передбачається декларування майнового стану службовців та близьких родичів, запроваджується антикорупційна експертиза тощо. Також запроваджується кримінальна відповідальність за торгівлю впливом, незаконне збагачення, комерційний підкуп; поширюється відповідальність на осіб, які виконують делеговані їм державою публічні функції влади – аудитор, експерт, арбітражний керуючий, а також на посадових осіб міжнародних організацій та іноземних держав. Важливим є чітке розмежування кримінальної та адміністративної відповідальності за корупцію, відсутність якого сьогодні призводить до уникнення відповідальності за корупційні правопорушення; встановлення відповідальності юридичних осіб за корупцію та визначення порядку притягнення їх до відповідальності [13].

У 2014 р. було прийнято низку антикорупційних законів: Засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки [14]; Закон «Про запобігання корупції» [11], Закон «Про Національне антикорупційне бюро» [15].

Основним чинником, який характеризував стан проблеми корупції в Україні, є відсутність політичної волі протидіяти корупції. Незважаючи на ухвалення антикорупційної стратегії та плану дій, а також низки законів, зміни до антикорупційного законодавства щодо криміналізації корупції, встановлення відповідальності юридичних осіб, щодо конфлікту інтересів, владі не вдалося вибудувати цілісної антикорупційної інфраструктури: ні в аспекті формування політики, ні в частині законодавства, ні щодо інституційного забезпечення. Основним рушієм антикорупційних реформ були вимоги чи рекомендації міжнародних організацій, а не усвідомлення владою необхідності відповідних дій. Так, ухвалення КПК мотивувалося зобов'язаннями України перед Радою Європи, а ухвалення антикорупційних законів – імплементацією Плану дій з лібералізації візового режиму з ЄС [16].

Інституційну основу запобігання і протидії корупції в Україні складають нормативно-законодавче забезпечення, яке визначає та регламентує розвиток запо-

бігання і боротьби з корупцією; програмно-цільовий інструментарій та центр координації та проведення ефективної державної політики запобігання і боротьби з корупцією (рис. 1).

До спеціальних антикорупційних законів треба віднести: Засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки, затверджені Законом від 14 жовтня 2014 р.; Закон «Про запобігання корупції» від 14 жовтня 2014 р.; Закон «Про Національне антикорупційне бюро» від 14 жовтня 2014 р. Крім того, антикорупційної сфери безпосередньо стосується багато положень інших законів України. Насамперед це: Кримінальний кодекс України (зокрема статті 45, 96-1–96-11, Розділ XVII Особливої частини); Кримінальний процесуальний кодекс України (зокрема Глава 24-1); Кодекс України про адміністративні правопорушення (зокрема Глава 13-А); Закон «Про прокуратуру» від 14 жовтня 2014 р.; Закон «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму», від 11 серпня 2013 р.; Закон «Про доступ до публічної інформації» від 13 січня 2011 р.; Закон «Про здійснення державних закупівель» від 10 квітня 2014 р.;

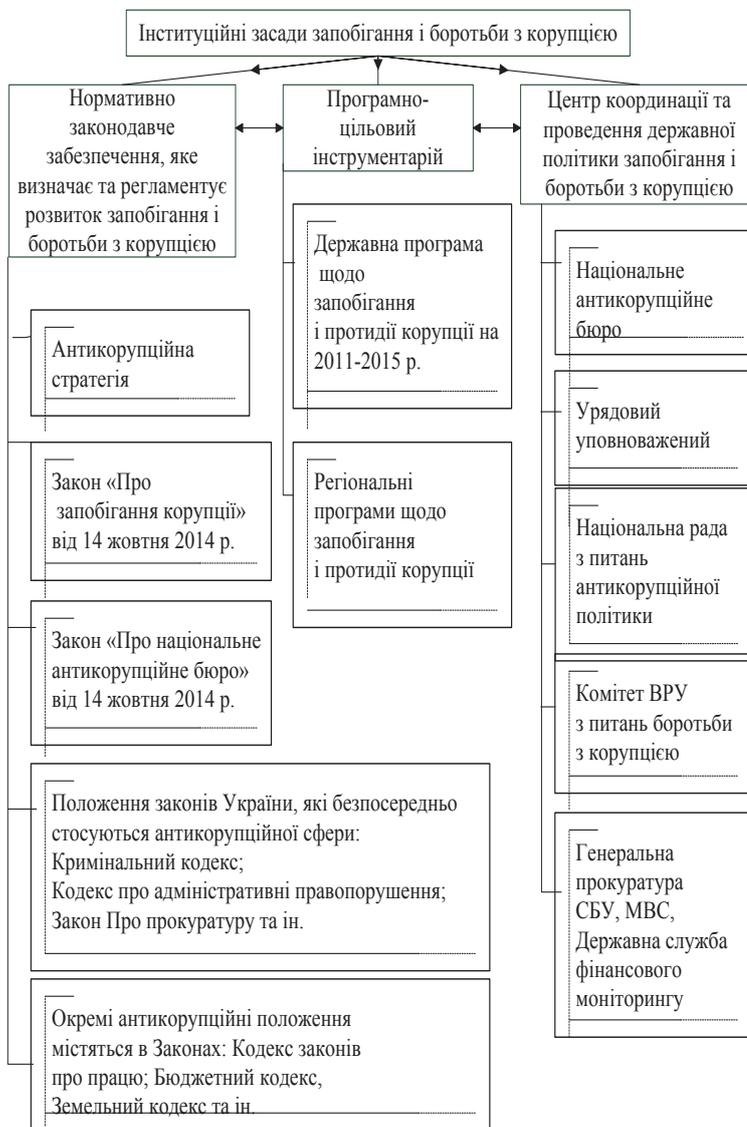


Рис. 1. Інституційні засади запобігання і протидії корупції в Україні

Закон «Про відновлення довіри до судової влади в Україні» від 8 квітня 2014 р.; Закон «Про очищення влади» від 16 вересня 2014 р.

Окремі антикорупційні положення містяться також у деяких інших законах, зокрема: Кодекс законів про працю України (статті 36, 41, 235); Бюджетний кодекс України (пункт 9 Прикінцевих та перехідних положень); Господарський кодекс України (статті 22, 64-1); Цивільний процесуальний кодекс України (статті 35, 60); Кодекс адміністративного судочинства України (ст. 53); Земельний кодекс України (статті 135–139); Закон «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» (статті 1, 17, 19, 24, 27); Закон «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» (ст. 28); Закон «Про банки і банківську діяльність» (статті 59–65); Закон «Про статус народного депутата України» (ст. 8); Закон «Про державну службу» (статті 9, 12, 13–16-1, 22, 30, 37); Закон «Про Конституційний Суд України» (статті 16, 19-1); Закон «Про місцеве самоврядування в Україні» (статті 55, 59-1, 79); Закон «Про вибори Президента України» (статті 48, 50); Закон «Про місцеві державні адміністрації» (ст. 44); Закон «Про банки і банківську діяльність» (ст. 62); Закон «Про службу в органах місцевого самоврядування» (статті 5, 12–13); Закон «Про статус депутатів місцевих рад» (ст. 5); Закон «Про судоустрій і статус суддів» (статті 54, 56, 67, 75, 83, 127); Закон «Про центральні органи виконавчої влади» (статті 11, 19, 20); Закон «Про вибори народних депутатів України» (статті 7, 57); Закон «Про Кабінет Міністрів України» (статті 7, 45-1); Регламент Верховної Ради України (статті 31-1, 37, 85, 87, 93, 173).

Висновки. Таким чином, як показав проведений аналіз, в Україні створено систему антикорупційного законодавства, але вона потребує удосконалення. Особливо це стосується формування логічно пов'язаного ланцюга нормативно-правових актів. У зв'язку з цим є нагальна потреба окреслити напрями дії в сфері запобігання і протидії корупції, які необхідно врахувати при формуванні державної стратегії та програм запобігання і протидії корупції в Україні в системі забезпечення економічної безпеки країни. Інституційну основу запобігання і протидії корупції в Україні складають нормативно-законодавче забезпечення, програмно-цільовий інструментарій, центр координації та проведення ефективної державної політики запобігання і боротьби з корупцією. Пріоритетними напрямками антикорупційної політики мають стати виявлення та усунення умов, що сприяють або можуть сприяти виникненню корупції, а також заходи із запобігання спробам їх створити. Проте нині відсутній перелік системних та послідовних заходів щодо подолання та профілактики коруп-

ції в Україні, а також зниження її впливу на економічну безпеку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/corruption-perceptions-index-2014/global-table.html>.
2. Невмержицький Е.В. Корупція в Україні: причини, наслідки, механізми протидії: монографія / Е.В. Невмержицький. – К.: КНТ, 2008. – 368 с.
3. Nye J. Corruption and political development: a cost-benefit analysis // *American Political Science*. – 1967. – (61). – P. 417.
4. Лаптеакру В.Д. Борьба с коррупцией в республике Молдова (социальные, уголовные и криминологические аспекты): автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.08 / В.Д. Лаптеакру. – Международный. независ. ун-т Респуб. Молдова. – Кишинэу, 1998. – 22 с.
5. Охотнікова О.М. Посилення кримінальної відповідальності за посадові злочини / О.М. Охотнікова // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 1998. – № 3. – С. 143-148.
6. Терещук О.В. Адміністративна відповідальність за корупційні правопорушення / О.В. Терещук: автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.08 / Одес. нац юрид. акад. – Одеса, 2000. – 20 с.
7. Овчинский В.С. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции // *Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сборник документов* / В.С. Овчинский. – М., 2004.
8. Овчинский В.С. Конвенция Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию // *Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: сборник документов* / В.С. Овчинский. – М., 2004.
9. Manzetti L. Economic Reform and Corruption // *North-South Center, University of Miami*. – 1994. – № 3. – P. 51.
10. Панфілов О.Є. Щодо визначення поняття «корупція» в міжнародно-правових актах та законодавстві інших країн / О.Є. Панфілов // *Актуальні проблеми держави і права* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apdp.in.ua/v62/39.pdf>.
11. Про запобігання корупції: Закон України № 1700-VII від 14.10.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.
12. Сурков К.В. О понятии коррупции и возможностях правового воздействия на нее / К.В. Сурков // *Методологические проблемы воспитательной и кадровой работы в органах внутренних дел и внутренних войск*. – СПб., 1991. – С. 33-37.
13. Всеукраїнська спеціальна колегія з питань боротьби з корупцією та організованою злочинністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsk.kiev.ua/index.php?lang=ua>.
14. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки: Закон України № 1699-VII від 14.10.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1699-18>.
15. Про Національне антикорупційне бюро: Закон України № 1698-VII від 14.10.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1698-18>.
16. Альтернативний (тіньовий) звіт про виконання Україною рекомендацій, наданих за результатами третього раунду оцінювання в рамках Стамбульського плану дій Антикорупційної мережі ОЕСР для країн Східної Європи та Центральної Азії. Результати громадської оцінки станом на лютий 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.org.ua/protydiia-koruptsii/praktyka-zapobihannia-i-protydii-koruptsii/1662-tinovyj-zvit-shchodovikonannia-ukrainoiu-antykoruptsiinykh-rekomendatsii.html>.

УДК 338

Завадовська Ю.Ю.

здобувач

Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ДИНАМІКИ МІГРАЦІЙНИХ РУХІВ НАСЕЛЕННЯ: ОГЛЯД РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стаття представляє короткий авторський огляд аналізу результатів дослідження у 15 місцевих громадах – партнерах проекту «Попередження торгівлі людьми шляхом розвитку соціальної роботи та мобілізації громад, Фаза 2», наукові результати якого ще не публікувалися у наукових виданнях. Проаналізовано рейтинги важливості окремих факторів соціально-економічного розвитку села в якості факторів стримування чи підштовхування до міграційної поведінки, зокрема, до трудової міграції. Проаналізовано рейтинг суспільних очікувань щодо міграції та мігрантів, а також плани мігрантів, у контексті підприємницької діяльності та розвитку людського капіталу.

Ключові слова: міграційний рух, рейтинг, спонукальні фактори, обмежуючі фактори, альтернативна можливість, потенціал підприємництва.

Завадовська Ю.Ю. СВЯЗЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ДИНАМИКИ МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Статья представляет краткий авторский обзор анализа результатов исследования в 15 местных общинах – партнерах проекта «Предупреждение торговли людьми путем развития социальной работы и мобилизации общин, Фаза 2», научные результаты которого еще не публиковались. Проанализированы рейтинги важности отдельных факторов социально-экономического развития села в качестве факторов сдерживания или подталкивания относительно миграционного поведения, в частности, к трудовой миграции. Проанализированы рейтинги общественных ожиданий по миграции и мигрантов, а также планы мигрантов в контексте предпринимательской деятельности и развития человеческого капитала.

Ключевые слова: миграционное движение, рейтинг, побудительные факторы, ограничивающие факторы, альтернативная возможность, потенциал предпринимательства.

Zavadovska Yu.Yu. INTERDEPENDENCE OF SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT AND THE DYNAMICS OF MIGRATION MOVEMENTS OF POPULATION: REVIEW OF RESEARCH FINDINGS

The paper presents a brief author's analysis of the results of the study in 15 local communities – partners of the project «Prevention of Human Trafficking through Social Work and Community Mobilization, Phase 2», the scientific results of which have not yet been published. Ratings are analyzed of the importance of individual factors of socio-economic development in the village as pushing or limiting factors migratory behavior particular to labor migration. The analysis is also presented of social expectations of rating migration and migrant workers and plans in the context of business and human capital development.

Keywords: migration, rating, pushing factors, limiting factors, alternative possibility, potential business.

Постановка проблеми. У серпні 2014 року в рамках міжнародного проекту було розпочато проведення дослідження [1], щоб проаналізувати зв'язок між соціально-економічним розвитком територій-партнерів та динамікою міграційних рухів населення у партнерських громадах. Дослідження тривало протягом осені – зими 2014-2015 рр. у сільських громадах України та виявило важливу наукову проблему недослідженості ступені прояву взаємного зв'язку між рівнем розвитку сільського населеного пункту в Україні та мотиваційними факторами щодо міграційного руху населення щодо цього населеного пункту (особливо щодо відтоку). Хоча подібні проблеми досліджені за кордоном, вони, однак, не цілком розкриті в українських дослідженнях. Гостроти набуває актуальність цієї проблеми через кризову ситуацію та збільшення кількості вимушених переселенців у сільських громадах України.

Загальний контекст дослідження. Фактори розвитку населеного пункту, у т.ч. його економіки та інфраструктури, суттєво впливають на персональне чи групове рішення щодо міграції. Іншими словами, у дослідженні припускається, що, окрім особистого вибору (сімейні обставини), на міграційний вибір в сільській місцевості за місцем проживання впливають: 1) наявність у селі умов для навчання та розвитку дітей (дитсадок, школа, будинок культури, ін.), 2) наявність безпосередньо у селі роботи та можливості заробляти, 3) можливість бути учасниками кооперативу, мати власний бізнес, 4) можливість бути

почутими органами влади, збиратися у ініціативні групи, самостійно та рівноцінно вирішувати спільні питання розвитку села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями зв'язку міграції та соціально-економічного розвитку територій займаються дослідницькі центри Міжнародної організації з міграції, Світового банку, Організації з безпеки та співробітництва у Європі, інші спеціалізовані установи ООН. Серед авторів нещодавніх досліджень варто згадати іноземних авторів Dilip Ratha, Supriyo De, Ervin Dervisevic, Sonia Plaza, Kirsten Schuettler та William Shaw. Серед українських дослідників варто відмітити праці Васильченко В. С., Гриненко А. М., Гриньової В. М., Семигіної Т. В. та інших. Українські дослідники приділяють увагу макро-процесам міграції у регіонах та на національному рівні, тоді як за сучасних умов актуальності набули дослідження даного фактору на рівні малих міст та сільських поселень.

Постановка завдання. Дослідження, виконане фахівцями проекту, що був профінансований та впроваджений МОМ та українськими партнерськими організаціями, було покликане для визначення характеру зв'язку соціально-економічного розвитку населених пунктів та мотиваційних факторів до міграції у їх межах. Додатково, дослідження було спрямоване на виділення факторів підштовхування та стримування у міграційній поведінці населення у партнерських громадах; виділення факторів, що сприяють позитивній динаміці міграційних процесів у місцевих громадах у

зв'язку з контекстами ситуації; а також рекомендацій на довгостроковий період. Завдання даної статті – надати короткий огляд результатів дослідження з наукової позиції та окреслити ступінь взаємного зв'язку досліджуваних явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження здійснювалося у 2 етапи. На першому етапі проведено роздавальне анкетування серед мешканців та членів ініціативних груп партнерських громад. У анкетах опитування, респонденти-члени місцевих ініціативних груп, опитувалися щодо наступних питань: Частка потенційних та реальних трудових мігрантів від населення громади; Фактори, що спричиняють те, що мешканець громади стає жертвою торгівлі людьми, ідучи за кордон або в інший регіон за сумнівними пропозиціями роботи; Думка щодо того, у кого є вищим ризик потрапити у ситуацію торгівлі людьми, трудової експлуатації: у міських чи сільських жителів; Щодо планів на майбутнє у тих мешканців села, що виїхали чи їздять на заробітки. Після цього здійснювався вимір 4 комплексних факторів залежності, які, відповідно до гіпотези дослідження, визначально впливають на міграційну поведінку населення громади, а саме: 1) Наскільки важливою є наявність у селі умов для навчання та розвитку дітей (дитсадок, школа, будинок культури, ін.), 2) Наскільки важливою є наявність безпосередньо у селі роботи та можливості заробляти, 3) Наскільки важливою є можливість бути учасниками кооперативу, мати власний бізнес, а також 4) Наскільки важливою є можливість бути почутими органами влади, збиратися у ініціативні групи, самостійно та рівноцінно вирішувати спільні питання розвитку села.

За кожним з 4 факторів пропонувався альтернативний вибір рівня важливості та трьох відповідних сценаріїв поведінки: 1) Дуже важливо (при відсутності такої можливості ___% громади змінить місце проживання), 2) Не настільки важливо (___% громади влаштовує, коли можливість реалізована не повністю, а на мінімально достатньому рівні), 3) Взагалі не суттєво (повна відсутність такої можливості влаштовує ___% громади, яка не змінить міграційну поведінку).

Також вивчалось питання щодо можливості та бажання початку власної підприємницької діяльності у селі та кількості підприємців на даний момент. Наприкінці визначався вік респондента за віковою групою. У опитуванні взяло участь 280 членів ініціативних груп із 14 громад із 3 регіонів України, а саме Львівської, Івано-Франківської та Донецької областей.

Другим етапом досліджень було проведення обговорень інших споріднених питань дослідження у форматі фокус-груп, що здійснювалося у партнерських громадах з метою з'ясування не цілком зрозумілих питань після проведення анкетування, поглиблення деяких інших питань дослідження. Зокрема, обговорювалися: Зв'язок між роботою проекту та покращенням міграційної ситуації, визначення конкретних спішних прикладів, визначення пропозицій для удосконалення на майбутнє.

В ході дослідження відбувалася перевірка попередніх результатів опитування, а саме, наступне твердження: «Попереднє дослідження вже показало, що ініціативні групи наших громад вбачають основним фактором для цього – створення у громадах підприємств місцевої зайнятості (кооперативів, ферм, відновлення с/г підприємств, виробництв та створення нових)».

Розподіл питань за віком близький до Нормального розподілу. Понад третину опитаних складають молоді люди і понад половину особи продуктивного віку. Частка дітей та осіб пенсійного віку складає приблизно по 15% у кожній категорії. При опитуванні щодо орієнтовної частки трудових мігрантів у громадах, отриманий результат: 21,51% мешканців села – для Львівської області, 17,45% мешканців села – для Донецької області, а також 40,27% мешканців села – для Івано-Франківської області. Цей показник, що охоплює не лише реальних, а й потенційних трудових мігрантів (враховано внутрішню міграцію з села до міста та міграцію за кордон) означає, що у селах-партнерах сильні міграційні традиції та настрої, а суттєва частка населення є трудовими мігрантами. Разом з цим, частка потенційних мігрантів у громадах лишається досить великою через соціально-економічні умови та традиційну спрямованість населення до такого методу заробляння додаткових коштів. Найбільшим даний показник є для громад Івано-Франківської області. У цій області у окремих громад-партнерів дуже високі показники потенційних трудових мігрантів, які досягають 60% населення.

Виявлені особливості окремих територій: У Івано-Франківській області спостерігається група громад з високими рівнями потенційних мігрантів (55-60%) та низькими (10-12%). Цей показник залежить від розміру населеного пункту, наявності

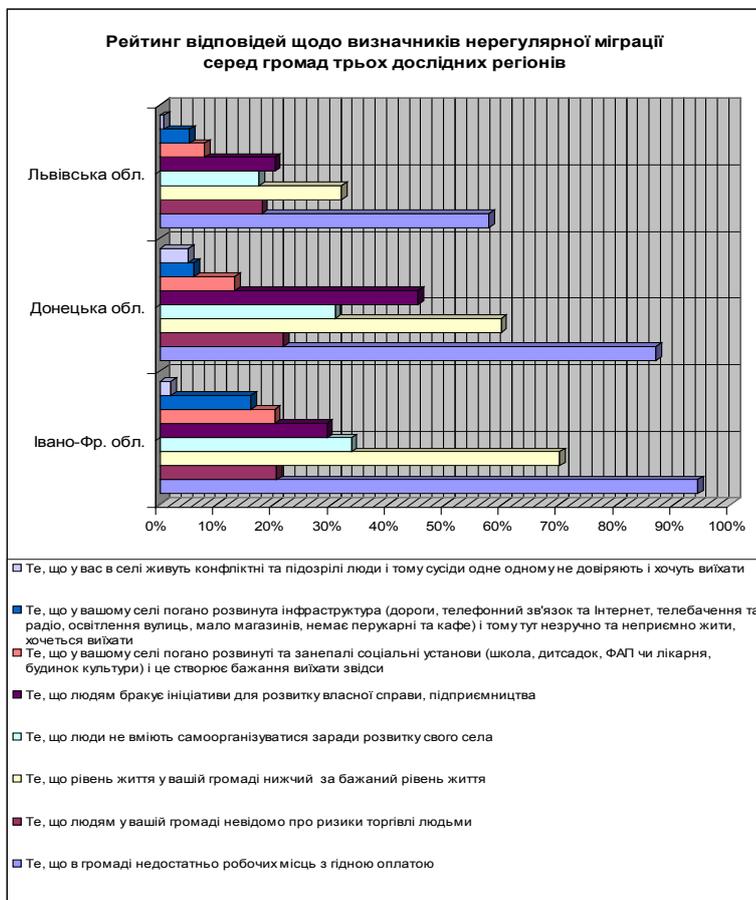


Рис. 1.

робочих місць вдома, конкретного регіону, а також сталої міграційної традиції. На Львівщині високим (бл. 40%) є показник частки потенційних мігрантів у Турківському районі, що зумовлено його віддаленістю, нижчим за інші рівнем життя та вищим рівнем місцевого безробіття, а також сталою традицією щодо трудової міграції, зумовленою вказаними факторами, а також географічним розташуванням. У Донецькій області високим показником (38%) на момент осені 2014 р. виділяється с. Приморське – ймовірно, ключовим фактором є відсутність робочих місць.

Цікавим виявився аналіз відповідей щодо рейтингу основних мотиваторів до міграції з сільських поселень (Рис. 1).

Як можна побачити, недостатність робочих місць є ключовим мотиватором міграції, і це частково спричиняє нижчий рівень життя. Другим за популярністю фактором є те, що у громаді рівень життя є нижчим за бажаний. Разом з цим, відсутність навички самоорганізації утруднює самостійні зусилля громади у розвитку. Водночас, низький рейтинг «негативу» соціальних установ свідчить про виправлені недоліки у роботі цих установ. Також досить низьким є рейтинг «негативу» інфраструктури

Переважна більшість опитаних вважає сільських жителів більш чутливою групою щодо торгівлі людьми та трудової експлуатації. Можливо, така оцінка виникла тому, що всі опитані є сільськими жителями і їм мало відомо про життя у місті.

Цікаві результати були отримані за результатами аналізу задекларованих планів трудових мігрантів, які виїхали на заробітки з села (Рис. 2):

Як бачимо, більшість сільських трудових мігрантів у розумінні опитаних прагнуть, працюючи сезонно, вкладати зароблене у власне господарство. Це паттерн поведінки вже став традиційним для мешканців Івано-Франківщини, де понад 75% опитаних свідчать про такі плани мігрантів. Ті мігранти, що працюють далі від Батьківщини, прагнуть повернутися додому та завести міцне господарство. Разом з цим, близько 15% сільських мігрантів не планують повертатися або ж хочуть подорожувати по світу таким чином. Разом з цим, дуже низькою (4-7%) у сприйнятті опитаних є частка мігрантів, що не прагнуть вкладати та заощаджувати удома, але витрачають все зароблене на життя.

Виявлені особливості окремих громад, регіонів: У громад Івано-Франківської області «фокус» на пріоритеті «працювати сезонно та вкладати у рідному селі...» є загостреним, ймовірно, через сталу соціально-економічну традицію. Також довготривалою міграційною звичкою можна пояснити і більшу вираженість у цій області пріоритету «їздити у різні місця по всьому світові...». Натомість, у громадах Донецької області прослідковується схильність до більш довготривалої міграції (вираженість пріоритетів «Ніколи не повертатися...» та «Накопити грошей та прийти додому...»), що означає, що міграційний відток з цього регіону може носити характер переїзду на постійне місце проживання до іншої країни, регіону, та як варіант, повернення на Батьківщину з досягнутим «міграційним результатом».

У рейтингу важливості соціальної інфраструктури для міграційної поведінки

населення громад виявилось, що розвинута соціальна інфраструктура є дуже важливою для стримування нерегульованої міграції – це визначник міграційної поведінки для чверті або й третини населення громади. Проте така сама частка населення не вважає критично важливим, щоб у них була ідеальна інфраструктура, і вони готові терпіти деякі незручності. Що стосується частки населення, байдужого до інфраструктури, то вона найвища у Івано-Франківській області (0, через традиційну обмеженість доступу до неї у частині сіл, особливо гірських, а також через інші звички та стандарти життя населення, а також через більш щільне розташування населених пунктів). Від 10 до 15% у Львівській та Донецькій областях – це частка населення громад, що можуть бути маргіналізованими або, навпаки, дуже мобільними.

У рейтингу важливості для міграційної поведінки населення такого фактору як наявність робочих місць безпосередньо у громаді виявилось, що для населення громади важливо мати роботу на місці проживання (це вибір приблизно трохи менше, ніж одної чвертої населення) або поблизу їхньої громади – звідки можна було би повертатися додому щоденно або навіть щотижнево (цей вибір має рейтинг понад 25%). Разом з цим, більшість населення сіл схильна до циклічної щоденної міграції та позитивно сприймає можливість роботи поблизу, в районному центрі, із періодичним поверненням додому. Це оптимальні параметри місцевої зайнятості, які могли би стримувати більш далекую та тривалу і, відповідно, менш безпечну міграцію.

Дослідивши рейтинг важливості для міграційної поведінки населення такого фактору як можливість займатися підприємництвом у громаді, дослідження визнає, що опитані менш ніж на 15% вважають мож-

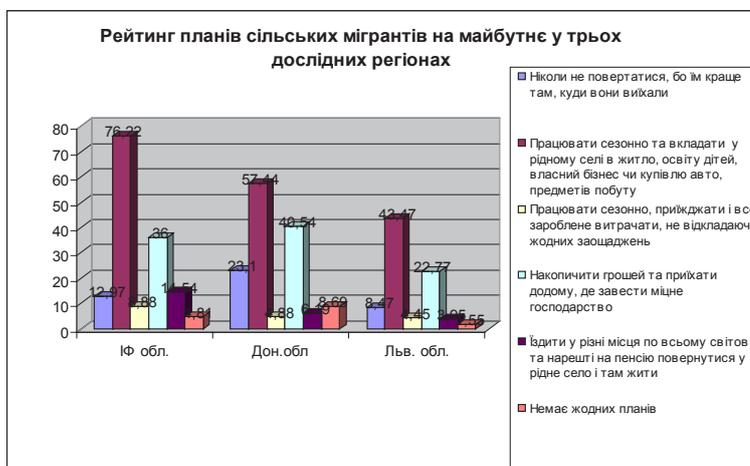


Рис. 2.

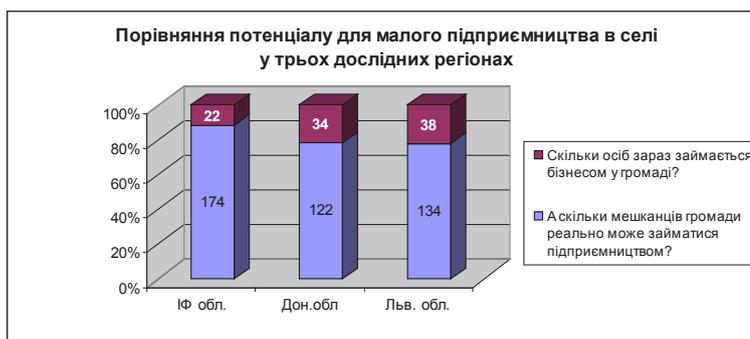


Рис. 3.

ливості бізнесу критично значимим фактором міграції, однак, це підтверджують і світові дослідження, відповідно до яких особи з підприємницькими здібностями становлять меншість населення у суспільствах. Отже, громада здебільшого бажає місцевої зайнятості, ремесла або промислу і не обов'язково зареєстрованого бізнесу, а понад 20% населення погодилися б мати і випадкові, нерегулярні заробітки, які б дозволили «триматися на плаву» і не більше.

Цікавим видається аналіз потенціалу підприємництва у громадах, що розкритий через відповіді на запитання щодо частки реальних та потенційних підприємців у селі (рис. 3) свідчать про нерозкритий потенціал принаймні для декількох десятків малих підприємств у подібному населеному пункті, але також і про внутрішні психологічні чи мотиваційні обмеження потенційних підприємців. Можливою рисою програм регулювання міграції на майбутнє є стимулювання здорової традиції, культури підприємництва та поваги до підприємців як гідних членів місцевого співтовариства. Водночас, у селі може бути не більше 15% зайнятих за рахунок підприємництва, навіть у випадку дуже сприятливих умов для відкриття, реєстрації та ведення власної справи. Відповіді опитаних свідчать також і про те, що вони в цілому схильні до підприємництва, проте офіційно займається ним лише мала частка населення сіл.

Така діагностика корисна для диференційованого визначення схильності населення тої чи іншої громади до підприємницьких проектів. Ймовірно, саме обслуговуючі кооперативні проекти та економічні громадські ініціативи будуть успішно розвиватися там, де частка малих підприємців, у т.ч. в сільському господарстві, є високою на фоні загальної кількості населення громади. У випадку окремих громад, причинами більшої розвиненості підприємництва можуть бути розташування на перетині торгових шляхів та близькість до районного центру. На Донеччині станом на середину 2014 р. високими кількості реальних підприємців є у селах, де розвинутим є сільське господарство та сфера обслуговування, тоді як у інших громадах ці показники нижчі за середні.

Дослідивши рейтинг важливості для міграційної поведінки населення такого фактору як можливість впливати на розвиток села та на прийняття рішень органами місцевого самоврядування, визначено, що в середньому третина опитаних готова бути активними в управлінні громадами лише епізодично, частково та декларативно. Щодо активних членів суспільства, готових брати на себе відповідальність за розвиток їхніх громад, то їх понад 10% в усіх досліджуваних регіонах. Відповіді опитаних у Івано-Франківській області, де високою є частка активного населення – понад 25% та водночас значною є частка байдужого – понад 20%, зумовлені, ймовірно, іншим типом соціальної організації та ментальності у цьому регіоні.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного можна зробити наступні висновки. Робоча гіпотеза дослідження підтверджена та конкретизована у деталях. Інакше кажучи, фактори розвитку населеного пункту, у т.ч. його економіки та інфраструктури, суттєво впливають на персональне чи гру-

пове рішення щодо міграції. Доослідженням надано суттєві докази того, що, окрім особистого вибору (сімейні обставини), на міграційний вибір в сільській місцевості за місцем проживання впливають: 1) наявність у селі умов для навчання та розвитку дітей (дитсадок, школа, будинок культури, ін.), 2) наявність роботи та можливості заробляти, 3) можливість бути учасниками кооперативу, мати власний бізнес, 4) можливість бути почутими органами влади, збиратися у ініціативні групи, самостійно та рівноцінно вирішувати спільні питання розвитку села.

Фактори впливу конкретизовані у рамках дослідження. По перше, соціальна інфраструктура важлива, але не критична для усіх сіл та усіх мешканців громади. Понад 15% може знайти їй заміну в іншому населеному пункті та понад 25% не вважає її критично важливою, готові терпіти незручності. Однак, при її цілковитій відсутності село втратить до третини мешканців, які готові змінити місце проживання.

По-друге, припускалося, що робочі місця важливі саме на території села. Дійсно, це критичний фактор для 20-25% населення села, проте 25-35% готові їздити на роботу до прилеглих населених пунктів, звідки можна повертатися додому щоденно або й щотижнево.

По-третє, виявлено, що активними підприємцями може бути до 15% населення, а справді ведуть підприємницьку діяльність 2-3 десятки осіб у кожному селі. Більшість активного населення готові мати місцеві заробітки без реєстрації бізнесу, а понад 20% населення погодилися б мати і випадкові, нерегулярні заробітки, які б дозволили «триматися на плаву».

По-четверте, дослідженням виявлено стратифікацію населення на активне, традиційне та байдуже в питанні ставлення до управління та розвитку громади. В середньому 15% активних членів громади готові бути активними, при цьому ж близько третини мешканців прагне декларативної участі із мінімальним, епізодичним, але часом демонстративним залученням до справ села.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про проведення дослідження «З'язок соціально-економічного розвитку та динаміки міграційних рухів населення у партнерських громадах». Робочі матеріали проекту «Попередження торгівлі людьми шляхом розвитку соціальної роботи та мобілізації громад Фаза 2 2012-2015». Міжнародна організація з міграції, 2015.
2. Migration and Development Brief, Issue 24. The World Bank. Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. April 13, 2015 [Електронний ресурс]: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>
3. MPI Fact Sheet. October 2015. [Електронний ресурс]: <http://www.migrationpolicy.org/programs/migrants-migration-and-development>
4. Gaining from Migration: Towards a New Mobility System. by Jeff Dayton-Johnson, Louka T. Katseli, Gregory Maniatis, Rainer Münz and Demetrios Papademetriou. September 2007. [Електронний ресурс]: <http://www.oecd.org/dev/migration-development/publications-gaining-from-migration.htm>
5. Jose Antonio Ocampo. International Migration and development. United Nations DESA. [Електронний ресурс]: http://www.un.org/esa/population/migration/turin/Turin_Statements/OCAMPO.pdf

УДК 338.49

Засадко В.В.*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Регіонального філіалу**Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові*

ПРОБЛЕМИ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ЇЇНЬОГО ВПЛИВУ НА ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу основних проблем дорожньо-транспортної інфраструктури, що проявляються в низькій якості дорожнього покриття, недостатній розвиненості дорожньої мережі та її пропускної спроможності, нестачі місць для паркування, частих заторах, проблемах функціонування громадського транспорту. Виявлено ключові ризики для економічної безпеки, які створюють наявні проблеми у функціонуванні міської інфраструктури в Україні.

Ключові слова: економічна безпека, інфраструктура, ризик, місто, урбанізація.

Засадко В.В. ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОРОДОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу основных проблем дорожно-транспортной инфраструктуры, которые проявляются в низком качестве дорожного покрытия, недостаточной развитости дорожной сети и ее пропускной способности, нехватке парковочных мест, частых пробках, проблемах функционирования общественного транспорта. Выявлены ключевые риски для экономической безопасности, которые создают существующие проблемы в функционировании городской инфраструктуры в Украине.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инфраструктура, риск, город, урбанизация.

Zasadko V.V. PROBLEMS OF ROAD AND TRANSPORT INFRASTRUCTURE AND ITS IMPACT ON ECONOMIC SECURITY OF UKRAINIAN CITIES

The article deals with problems of road and transport infrastructure. Risks of road infrastructure causes low quality of road surface, lack of development and capacity of the road network, lack of parking, frequent traffic congestions, problems with public transport. The article identifies the main risks and problems in the functioning of the existing urban infrastructure in Ukraine.

Keywords: economic security, infrastructure, risk, city, urbanization.

Постановка проблеми. Дорожньо-транспортна інфраструктура в планувальній структурі сучасного міста є основою, навколо якої утворюються і розвиваються елементи урбанізованого середовища: мікрорайони, житлові райони, загальноміські та районні центри, зони, в яких розміщуються виробничі підприємства, об'єкти охорони здоров'я, спортивні комплекси, рекреаційні об'єкти тощо. Транспортна інфраструктура являє собою складний організм, що функціонує в результаті постійного вдосконалення управління з боку міських та державних органів влади. Це дуже важливо, оскільки мережі міського транспорту в експлуатації складають значну частину в загальній структурі міських бюджетних витрат, у тому числі капітальних.

Дорожньо-транспортна інфраструктура безпосередньо пов'язана з економічною безпекою міст. Адже вона повинна забезпечити комфортну доступність території міста, безпеку і надійність внутрішньоміських, приміських і зовнішніх транспортних зв'язків в умовах прогнозованого зростання рухливості населення та обсягів пасажирських і вантажних перевезень, жорстких екологічних вимог. Ці завдання вимагають розвитку єдиної транспортної системи міста, що забезпечує взаємодію, взаємодоповнюваність індивідуального та громадського транспорту, міських, приміських і зовнішніх транспортних систем, а також можливість альтернативного вибору споживачем видів транспортного обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Взаємозв'язки між рівнем розвитку інфраструктури міст та їхньою економічною безпекою демонструють дослідження іноземних науковців. Група аналітиків «Intelligence Unit» журналу «The Economist», формуючи індекс безпечних міст світу, розглядає безпеку міської інфраструктури як одну з чотирьох категорій

безпеки урбанізованого середовища (решта категорій – інформаційна безпека, безпека здоров'я, безпека особи) [1]. За цією методикою у 2015 р. найбільш безпечну інфраструктуру мають міста Цюрих, Мельбурн та Сідней.

Останні дослідження перспектив розвитку міст в умовах інтенсифікації процесів урбанізації та глобалізації містять ґрунтовну аргументацію важливості міської інфраструктури для безпеки населення та стабільного функціонування урбанізованих територій. Ця теза відображена у популяризації концепції «зеленої» міської інфраструктури [2], яка спрямована на мінімізацію екологічних ризиків, та реалізації моделі «розумного міста». Наприклад, європейська модель «Розумного міста» містить такі ключові елементи, як розумна економіка, розумна мобільність, розумне довкілля, розумні люди, розумне життя та розумне врядування [3]. Для реалізації цієї моделі в ЄС створена Європейська ініціатива «Розумного міста», де пріоритетними напрямками визначено: розвиток «розумного» житлового будівництва (із застосуванням новітніх енергозберігаючих технологій), модернізація енергетичних мереж, розбудова транспортної інфраструктури. До цієї ініціативи залучено понад 4500 міст [4].

Постановка завдання. Зважаючи на важливість стану міської інфраструктури для забезпечення сталого розвитку міст, особливо в умовах урбанізації, доцільним є виявлення труднощів, пов'язаних з нагромадженням хронічних соціальних, економічних та екологічних проблем, які суттєво впливають на якість та безпеку життя людей у містах України.

Метою статті є виявлення основних ризиків, які створюють наявні проблеми у функціонуванні дорожньо-транспортної міської інфраструктури, а також характеристика їхнього впливу на гарантування економічної безпеки міст України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема низької якості транспортної інфраструктури характерна для більшості міст України. Вона щороку ускладнюється недостатньою взаємодією між різними галузями транспортного сектора, низьким припливом інвестицій, застарілою системою регулювання і високим ступенем зносу основних фондів.

Основні проблеми функціонування транспортних систем міст України можна систематизувати і розділити на об'єктивні і суб'єктивні проблеми.

Об'єктивні проблеми:

- зростання рівня автомобілізації населення;
- збільшення інтенсивності використання індивідуально транспорту;
- зниження ефективності міського пасажирського транспорту через знос основних фондів;
- збільшення потреби жителів міста в переміщеннях;
- диспропорція між рівнем автомобілізації і темпами дорожнього будівництва.

Суб'єктивні проблеми:

- недосконалість системи організації та управління розвитком дорожньо-транспортного комплексу;
- недостатня законодавча база на місцевому та регіональному рівні в галузі управління транспортною системою міста, регіону (зокрема, це стосується концесій, державно-приватного партнерства);
- недоліки фінансування розвитку дорожніх мереж та транспортної інфраструктури;
- невирішеність майнових питань і питань розмежування прав власності та управління об'єктами транспортної інфраструктури.

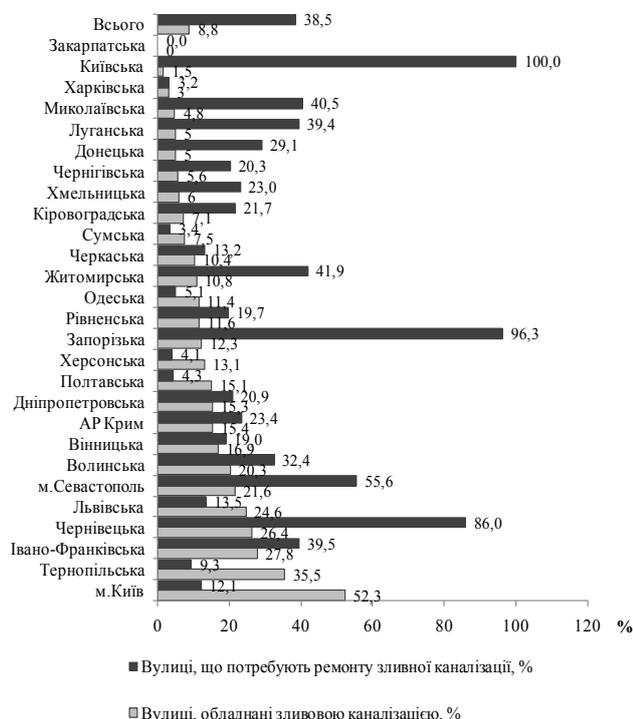


Рис. 1. Показники стану зливової каналізації в містах України, станом на 01.01.2014

Побудовано за: [5]

Ризики для безпеки учасників дорожнього руху створює стан дорожнього покриття. Так, загальна протяжність вулиць в містах України у 2014 році становила 87,6 тис. км, з якої лише 7,7 тис. км (8,8% від їхньої загальної протяжності) обладнані системою

зливової каналізації, з них – 39% вулиць потребують ремонту зливової каналізації. Решта вулиць – 80 тис. км, що становить 91% від їхньої загальної протяжності, взагалі не обладнані зливою каналізацією (рис. 1). Її відсутність позначається на експлуатації дорожнього покриття та призводить до негативних явищ в умовах можливої повені та паводків.

Неналежна якість дорожньої інфраструктури, що проявляється в низькій якості дорожнього покриття, поганому вуличному освітленні, недостатній розвиненості дорожньої мережі та її пропускної спроможності, нестачі місць для паркування, зумовлює появу частих заторів. Затори мають опосередкований, однак значний вплив на економічний розвиток міст. Йдеться про втрати часу, пального, знос транспортних засобів. Так, зокрема, за приблизними підрахунками, мешканці Києва щорічно в дорожніх заторах втрачають по 360 годин кожен, або 45 8-годинних робочих днів на рік [6]. Щорічні матеріальні втрати, спричинені заторами в містах країн ЄС, оцінюють на рівні 1% від ВВП [7]. Скорочення заторів на 25% може збільшити роздрібні продажі на 6% і забезпечити зростання приватних заощаджень, що сприяє зміцненню економічної безпеки міст [8].

Дослідження підтверджують [9], що неналежний стан дорожньої інфраструктури є чинником збільшення дорожньо-транспортних пригод (ДТП) в урбанізованому середовищі, що, поряд із загрозою життю людей, спричиняють низку негативних соціально-економічних наслідків та ризиків, таких як: тимчасова або постійна втрата працездатності осіб, що постраждали від ДТП; втрата роботи; збільшення часу на пошуки нової роботи; зменшення платоспроможності. Економічні втрати від ДТП важко оцінювати кількісно, оскільки необхідно враховувати низку непрямих наслідків. Світова організація охорони здоров'я дослідила, що загальні економічні втрати від ДТП для країн становлять 1-3% ВВП щорічно [10].

Важливим елементом дорожньо-транспортної інфраструктури міст є громадський транспорт, що забезпечує основну частину приміських і міських пасажирських перевезень. Суттєві ризики створює проблема низького рівня якості транспортного обслуговування населення, що виявляється у зростанні витрат часу на переміщення, недотримання розкладу та інтервалу руху на маршрутах, зниженні рівня безпеки та комфортності перевезень, екологічності послуг. На якості транспортних послуг позначається критичний рівень зношеності рухомого складу. Адже, наприклад, більшість засобів електротранспорту, які експлуатуються в містах України, були випущені ще за часів СРСР, а 2% трамваїв – ще до 1960 р. (рис. 2).



Рис. 2. Рік випуску трамваїв та тролейбусів, що експлуатуються в Україні, станом на 01.01.2015
Побудовано за: [11]

Проблемним є також стан автомобільного громадського транспорту (маршрутних таксі, автобусів).

Застарілий та в багатьох випадках «аварійний» автопарк, відсутність його елементарного щоденного прибирання, грубе порушення графіку руху свідчать про низьку якість пасажирських перевезень та існування небезпечних для здоров'я умов руху. Популярна масова невидача квитків пасажиром у маршрутних таксі є порушенням діючого законодавства, втратою доходів до місцевого бюджету і суттєвою загрозою для економічної безпеки міст.

Поточний стан дорожньо-транспортної інфраструктури вимагає запровадження якісних змін, пов'язаних із посиленням безпеки на дорогах, розвитком пішохідної та велосипедної інфраструктури, удосконаленням послуг з пасажирських перевезень. У цілому потреби в інвестуванні модернізації дорожньо-транспортної інфраструктури міст України оцінюються на рівні 13,5 млрд євро (рис. 3).

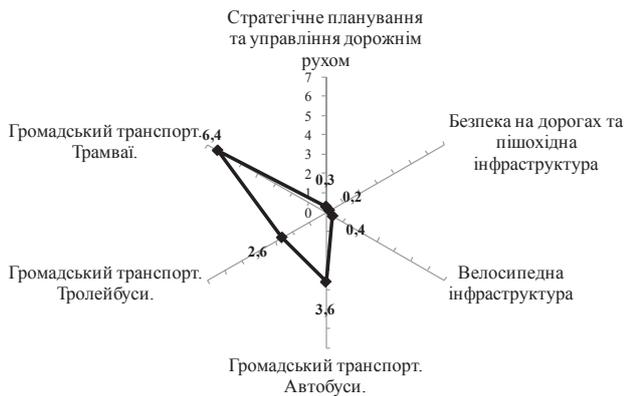


Рис. 3. Потреби в інвестуванні модернізації дорожньо-транспортної інфраструктури міст України, станом на початок 2014 р.

Побудовано за: [12]

Необхідність модернізації інфраструктури міст та урбанізованих територій стає одним із ключових завдань державної регіональної політики в Україні на середньо- та довгострокову перспективу. Адже існує тісний зв'язок між потребою вдосконалення міської інфраструктури та територіальною соціально-економічною інтеграцією. Неухильно підвищуються роль та функціональні можливості міст у подальшому розвитку регіонів (у т.ч. за рахунок удосконалення планування розвитку інфраструктури міст). Поряд із цим спостерігається зосередження регіональної політики на використанні потенціалу найбільших урбанізованих центрів через розширення мережі між субрегіональними та місцевими центрами і сільськими територіями, включаючи покращення транспортної доступності на місцевому та регіональному рівнях.

Висновки. Сучасні процеси урбанізації створюють виклики для інфраструктури міст, у тому числі й

в Україні. Невідповідність темпів розвитку елементів міської інфраструктури динаміці чисельності населення, суб'єктів господарської діяльності і зростанню їхніх потреб обумовлює виникнення ризиків для економічної безпеки міст.

Здійснення ефективних реформ в Україні потребує нівелювання інфраструктурних обмежень міського розвитку, які створюють загрози безпеці систем життєзабезпечення міст, знижують рівень конкурентоспроможності урбанізованих територій. Перед органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування стоїть завдання пошуку додаткових інструментів та ресурсів для розвитку міської інфраструктури, системи життєзабезпечення міст, створення умов для підвищення ефективності та надійності функціонування дорожнього господарства, залучення інвестицій у технічне переобладнання об'єктів громадського транспорту та дорожньої інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Safe Cities Index: Assessing urban security in the digital age [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://safecities.economist.com/wp-content/uploads/2015/06/Safe_cities_index_2015_EIU_report-1.pdf.
2. Merk O., Saussier S., Staropoli C., Slack E., Kim J. Financing Green Urban Infrastructure. OECD Regional Development Working Papers 2012/10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dc.doi.org/10.1787/5k92p0c6j6r0-en>.
3. The smart city model [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smart-cities.eu/index.php?cid=2&ver=3>.
4. European Initiative on Smart Cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://setis.ec.europa.eu/set-plan-implementation/technology-roadmaps/european-initiative-smart-cities>.
5. Аналіз стану сфери дорожньо-мостового господарства за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blagoustruy.info/media/attachments/16aac652-a5cb-494e-b574-73a241bda236.rtf>.
6. Громадський транспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cd.greenpack.in.ua/gromadskyy-transport/>.
7. Christidis P., Rivas J. Measuring road congestion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/jrc/sites/default/files/congestion_report_final.pdf.
8. Traffic Management for a Smarter Planet [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibm.com/smarterplanet/us/en/traffic-congestion/article/traffic-management-and-prediction.html>.
9. Sung N., Rios M. Road crashes have more impact on poverty than you probably thought [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.worldbank.org/transport/road-crashes-have-more-impact-poverty-you-probably-thought>.
10. Road traffic injuries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs358/en/>.
11. Основні показники роботи міського електротранспорту України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korpmet.org.ua/wordpress/wp-content/uploads/2011/12>.
12. Urban Mobility in Ukraine: The 13 billion Euro gap [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Documents%20and%20Settings/admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/sutp_policy_briefing_ua_final.pdf.

УДК 334.012.64

Звонар Й.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті проаналізовано стан і тенденції розвитку малого бізнесу в Україні, визначено його значення у контексті розв'язання ряду соціальних та економічних проблем. Охарактеризовано бар'єри, що перешкоджають якісному розвитку малого підприємництва. Висловлено пропозиції щодо напрямів формування сприятливого середовища для ведення бізнесу в Україні.

Ключові слова: малий бізнес, ринкова економіка, підприємницький потенціал, соціальна відповідальність бізнесу, інфраструктура підтримки малого бізнесу, інноваційна активність.

Звонар Й.П. БАРЬЕРЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ И ИНСТРУМЕНТЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ

В статье проанализированы состояние и тенденции развития малого бизнеса в Украине, определено его значение в контексте разрешения ряда социальных и экономических проблем. Дана характеристика барьерам, которые мешают качественному развитию малого предпринимательства. Высказаны предложения по направлениям формирования благоприятной среды для занятия бизнесом в Украине.

Ключевые слова: малый бизнес, рыночная экономика, предпринимательский потенциал, социальная ответственность бизнеса, инфраструктура поддержки малого бизнеса, инновационная активность.

Zvonar Y.P. BARRIERS TO SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE AND TOOLS OF THEIR OVERCOMING

The state and tendencies of small business development in Ukraine have been analyzed in the article, its meaning in the context of solving a number of social and economic problems has been defined. The barriers to qualitative development of small business development have been characterized. Proposals concerning the areas of formation of favourable environment for doing business in Ukraine have been given.

Keywords: small business, market economy, entrepreneurial potential, social responsibility, infrastructure, small business support, innovation activity.

Постановка проблеми. Нині в Україні надзвичайно гостро постає проблема структурної перебудови економіки. Необхідно зазначити, що така перебудова повинна здійснюватися як у напрямі переорієнтації з галузей первинного виробництва, в межах яких здійснюється добування та первинна обробка сировини, і продукція яких має низьку додану вартість, на високотехнологічне, наукоємне виробництво, так і в напрямі суттєвого зростання частки продукції малого бізнесу у структурі ВВП. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки неможливе без якісного розвитку сегменту малого бізнесу, який завдяки гнучкості та адаптивності має значно вищий потенціал щодо подолання економічної кризи, ніж великий бізнес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років інтерес вітчизняних науковців до проблем становлення та якісного розвитку малого бізнесу як важливого інституційного сектору економіки постійно зростає. Зокрема, З.С. Варналій досліджував стан і перспективи становлення малого підприємництва в Україні у контексті регіонального розвитку [1]. В.В. Виговська аналізувала фінансові результати діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності та чинники, що визначають вищий рівень їх збитковості [2]. Дослідження Н.І. Галан присвячені досвіду зарубіжних країн щодо державної підтримки малого бізнесу [3]. Г.В. Камінчан досліджував особливості інноваційної активності малого та середнього бізнесу в Україні [4].

При цьому недостатньо дослідженим, на нашу думку, залишається питання щодо ідентифікації бар'єрів, що постають перед суб'єктами малого бізнесу в Україні. Більш глибокий аналіз цієї проблеми дасть змогу розробити дієві механізми подолання таких бар'єрів, враховуючи існуючі особливості

економічної, політичної та соціокультурної ситуації в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування перспектив розвитку малого бізнесу в Україні, визначення бар'єрів, які ускладнюють розвиток даного сегменту економіки, та окреслення можливих способів їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не викликає сумніву той факт, що широкий спектр економічних проблем як регіонального, так і макроекономічного характеру найбільш ефективно може бути вирішений шляхом стимулювання якісного розвитку малого бізнесу. На думку Б.В. Буркинського, В.М. Нижника та М.В. Ніколайчука, «...малий бізнес – це форма господарської діяльності, яка дає змогу заповнити ніші підприємництва, не охоплені великими компаніями через невеликі розміри ринкових сегментів, збитковість великих інвестицій, велику частку ручної праці, низьку технологічну організацію виробництва, виконання нетехнологічних операцій, потребу в особистому контакті зі споживачами тощо» [5, с. 106].

Особливе значення малого бізнесу для України проявляється ще й у тому, що, як зазначає А. Гідулян, він є базою для формування так званої «нової економіки» – великих сучасних компаній, створених не на уламках промислових підприємств колишнього СРСР, а «з нуля» [6, с. 40].

Аналіз даних Державного комітету статистики України щодо кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні протягом останніх років свідчить про «вразливість» даного сектора економіки та його чутливість до макроекономічної ситуації в країні. Як видно з таблиці 1, найбільша кількість малих підприємств була зафіксована у 2013 році – 373,8 тисячі, у наступному ж 2014 відбулося досить стрімке зменшення даного показника – до 324,6 тисячі (на

Таблиця 1

Кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні протягом 2010–2014 років

	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 у % до 2013
Кількість малих підприємств, тис.	357,2	354,3	344,0	373,8	324,6	86,8
Кількість фізичних осіб – підприємців, тис. осіб	1805,1	1325,9	1235,2	1328,7	1591,2	119,8

13,2%). Можна припустити, що через поглиблення економічної кризи у 2015 році дана негативна тенденція збережеться.

Щодо фізичних осіб – підприємців, то найбільша їх кількість мала місце на початку аналізованого періоду, тобто у 2010 році – 1805,1 тис., після чого спостерігалось досить суттєве скорочення.

Інтенсифікація євроінтеграційних процесів створює для вітчизняних підприємців чимало нових викликів, пов'язаних, насамперед, із необхідністю швидкого переходу до ринкових засад господарювання. Нині, незважаючи на видимість ринкових перетворень, економічний устрій, що існує в Україні, не можна вважати ринковою економікою в її найбільш розвинутій формі.

Одною з важливих ознак ринкової економіки є відсутність бар'єрів для ведення бізнесу та реалізації підприємницького потенціалу. Однак в умовах, що нині склалися в Україні, існує чимало перешкод для вільного ведення бізнесу. Частина з цих перешкод пов'язана з нерозвиненістю або недосконалістю ринкових інституцій, тобто тих елементів ринкової інфраструктури, які призначені для обслуговування підприємництва (бізнес-центрів, консалтингових фірм). Такі перешкоди або бар'єри на шляху розвитку бізнесу можна назвати інфраструктурними; сюди також можна віднести відсутність механізмів державної підтримки суб'єктів малого бізнесу або ж, точніше, декларативність та недовість таких механізмів.

Суттєвою перешкодою для розвитку малого бізнесу в Україні є обмеженість підприємців у доступі до кредитних ресурсів, що викликано несприятливою кон'юнктурою на фінансовому ринку країни. Негативний вплив на бізнес здійснює і низький рівень платоспроможності населення, що суттєво скорочує місткість ринків більшості товарів та послуг споживчого призначення. Тобто йдеться про бар'єри економічного характеру.

Також не менш вагомими за ступенем впливу на розвиток бізнесу є перешкоди, пов'язані з чинниками корупції та бюрократизації (політико-адміністративні бар'єри). Корупційний характер суспільних взаємовідносин, у тому числі й у сфері господарської діяльності, створює штучний бар'єр для ведення бізнесу для чималої кількості осіб з високим підприємницьким потенціалом та креативним типом мислення, руйнує конкурентні засади ведення бізнесу. Високий рівень корупції в країні сприяє швидкому становленню великого бізнесу й утруднює розвиток малого.

Щодо засилля бюрократичних традицій, то вони, насамперед, є наслідком надмірного регулювання економіки, що, як відомо, є антиподом ринку. Бюрократія та корупція є спорідненими явищами, які значною мірою обумовлюють одне одного, тому, на нашу думку, з точки зору перешкоджання розвитку бізнесу їх доцільно розглядати як єдиний вид бар'єру політико-адміністративного характеру.

Соціокультурні бар'єри гальмують перш за все не кількісний, а якісний розвиток малого бізнесу, оскільки в їх основі лежать низька культура ведення підприємництва, нерозуміння соціальної відповідальності бізнесу, відсутність інноваційної активності підприємців (рис. 1).

Названі бар'єри у розвитку підприємництва значною мірою взаємопов'язані і створюють єдине несприятливе середовище для становлення малого бізнесу в Україні. Вирішення даної проблеми в силу її складності потребує системного підходу та об'єднання зусиль різноманітних державних та недержавних інституцій, політичної волі правлячих верств та бажання усього суспільства.

Подолання частини з перерахованих бар'єрів напряму залежить від покращення політичної та економічної ситуації в Україні, формування більш сприятливого інвестиційного клімату, від результатів боротьби з корупцією тощо. Однак при цьому неправильно ігнорувати й соціокультурний чинник впливу на розвиток малого бізнесу. Мається на увазі потреба у формуванні культури ведення бізнесу та засвоєння підприємцями норм і цінностей цивілізованого суспільства, розуміння засадничих принципів існування ринкової економіки. Проблемою у сфері малого підприємництва України також є низький рівень організованості суб'єктів малого бізнесу в питаннях захисту своїх прав та інтересів та кооперації діяльності.

Проблема соціальної відповідальності бізнесу часто залишається поза увагою при вивченні питань щодо його якісного розвитку.

Формування культури ведення бізнесу є одним із тих завдань, вирішення яких можливе за умови ефективною взаємодії та об'єднання зусиль державних структур (органів місцевої влади, центрів зайнятості, навчальних закладів) та громадських або приватних організацій (агентств регіонального розвитку, бізнес-центрів, бізнес-асоціацій тощо). Конкретними заходами у цьому напрямку можуть бути спеціальні



Рис. 1. Бар'єри для розвитку малого бізнесу в Україні

*складено автором

курси, семінари, тренінги, спрямовані на підвищення рівня економічної та юридичної грамотності.

В Україні склалася негативна ситуація, за якої переважна більшість осіб, що займаються підприємницькою діяльністю, не мають достатніх знань з економіки, менеджменту, маркетингу, що негативно впливає на рівень їх компетентності та перетворює бізнес на банальну діяльність з накопичення грошей, повністю нівелюючи при цьому соціальну функцію підприємництва. Тому формування культури ведення бізнесу є надзвичайно важливим та водночас складним завданням, без вирішення якого перехід підприємництва в Україні на якісно новий рівень є неможливим.

В більшості країн з розвинутою ринковою економікою основи економічних знань та підприємницької діяльності викладаються ще у школах під час вивчення спеціальних дисциплін. Такий підхід до навчання забезпечує як підвищення загального культурного рівня та освіченості молодих осіб ще до досягнення ними працездатного віку, так і розвиток ініціативності та творчого мислення, необхідних для успішної підприємницької діяльності. В подальшому продовження професійного навчання основам підприємництва забезпечується різноманітними інституціями – як навчальними закладами, так і бізнес-центрами, службами зайнятості, бізнес-інкубаторами тощо.

На нашу думку, першим кроком на шляху поліпшення середовища для ведення малого бізнесу та усунення названих бар'єрів є формування інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності. Це дасть змогу тією чи іншою мірою подолати інші типи бар'єрів: економічні (шляхом полегшення доступу до кредитів), політико-адміністративні (шляхом надання підприємцям допомоги юридичного характеру при реєстрації бізнесу, отриманні ліцензій, дозволів тощо) та соціокультурні (шляхом навчання засадам підприємництва та підвищення культури ведення бізнесу).

В країнах з високими показниками економічного розвитку вже давно сформувалася ефективна та багатофункціональна інфраструктура підтримки малого бізнесу, досвід створення та розвитку якої доцільно «взяти на озброєння» для забезпечення якісних перетворень у сфері малого підприємництва в Україні. Варто зазначити, що суб'єкти малого бізнесу в усьому світі стикаються якщо не з аналогічними, то з дуже подібними проблемами, тому і заходи та механізми їх підтримки є типовими та універсальними. Це дає змогу запозичувати передовий досвід розвитку інфраструктурного забезпечення підприємництва в країн з розвинутою ринковою економікою та з незначними корективами застосовувати його й у вітчизняних реаліях.

Інфраструктура підтримки малого бізнесу на даний час є багатофункціональною, тобто спектр видів допомоги, які надають її структурні елементи, є достатньо широким – від консультацій та навчання підприємців-початківців до лізингу обладнання чи надання в оренду приміщень на пільгових умовах.

За інформацією з регіонів, станом на 01.01.2014 в регіонах України діють 480 бізнес-центрів, 79 бізнес-інкубаторів, 50 технопарків, 538 лізингових центрів, 4148 небанківських фінансово-кредитних установ, 226 фондів підтримки підприємництва (з яких 23 створені за участю Українського фонду підтримки підприємництва), 3034 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, 4238 інформаційно-консультативних установ [7, с. 16].

Важливою функцією інфраструктури підтримки бізнесу є сприяння підприємцям у питаннях отримання кредитів для започаткування або розширення діяльності. В Україні склалася ситуація, за якої самі підприємці труднощі отримання кредиту часто називають ключовою проблемою, яка стримує або унеможливує розвиток їхнього бізнесу. Не менш проблематичним, ніж отримання кредитних коштів, для підприємців є обслуговування кредиту та його повернення, враховуючи надзвичайно не вигідні відсотки. Однак високі відсотки за кредит на сьогоднішній день є цілком закономірним явищем, що обумовлюється низкою чинників: високими показниками інфляції, значним рівнем ризику при наданні кредитів, високою обліковою ставкою НБУ (з березня 2015 року її розмір становить 30%), нестабільністю макроекономічного та політичного середовища, вразливістю фінансово-банківської системи країни. У таких умовах без розробки механізмів підтримки малого бізнесу в питаннях залучення кредитів фактично будь-яке кредитування стає неможливим.

В багатьох країнах допомогу в отриманні кредитів суб'єктам малого бізнесу надають такі інституції як бізнес-інкубатори, бізнес-центри, кредитні спілки, фонди регіонального розвитку, венчурні фірми тощо. При цьому така допомога може набувати найрізноманітніших форм – від складання бізнес-планів для потенційних кредиторів (банківських установ чи кредитних спілок) до послуг лізингових компаній, які дають змогу підприємцям отримувати в лізинг виробниче обладнання чи інші основні засоби на пільгових умовах та з можливістю подальшого викупу.

Підвищення рівня інфраструктурного забезпечення підприємництва певною мірою впливає і на подолання соціокультурних бар'єрів розвитку бізнесу. Це відбувається як шляхом формування у підприємців розуміння засад здійснення соціально відповідального бізнесу, так і шляхом сприяння їхній інноваційній активності.

Нині в багатьох країнах світу поняття «інноваційна активність малого бізнесу» широко вживається в державних та регіональних програмах розвитку, а в деяких випадках воно навіть закріплено законодавчо з метою забезпечення підтримки запровадження інновацій суб'єктами малого підприємництва. В Україні ж інноваційна діяльність переважно ототожнюється з процесами модернізації виробничого обладнання чи технологій на промислових підприємствах. До моніторингу показників соціально-економічного розвитку регіонів входить тільки показник частки інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств [8]. Щодо інноваційної активності підприємств сфери послуг, то вона переважно залишається поза увагою Державного комітету статистики.

З метою переорієнтації економіки України на інноваційні засади розвитку необхідно, по-перше, розглядати інноваційну активність суб'єктів господарювання під значно ширшим кутом зору, не ігноруючи інновації у сфері послуг (в якій функціонує більшість суб'єктів малого бізнесу); по-друге, розробити механізми державної підтримки інноваційної активності та законодавчо закріпити пільги за підприємствами, що продукують та запроваджують інновації у різних їхніх формах.

Підвищення інноваційного потенціалу малого підприємництва є одним із головних напрямів політики державного регулювання малого і середнього бізнесу в Європейському Союзі. Поширеною є пряма підтримка розроблення інноваційних продуктів та

процесів через надання підприємствам грантів та пільгових кредитів, а також консультативної та інформаційної підтримки через мережу інкубаторних технологій [4].

Висновки. В ситуації, що нині склалася в Україні, створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу є чи не єдиним шляхом виходу з глибокої економічної кризи. Побудова цивілізованого ринкового середовища господарювання, в якому суб'єкти малого бізнесу можуть вільно вести господарську діяльність, є основною з цих умов. Подальші наукові дослідження в даному напрямі повинні охоплювати питання щодо обґрунтування механізмів фінансової підтримки сектору малого підприємництва в Україні в умовах економічної стагнації та політичної нестабільності, функціонування сучасної інфраструктури підтримки суб'єктів малого бізнесу в розвинутих країнах світу, вивчення світового досвіду перебудови національної економіки на ринкові засади з метою його пристосування до українських реалій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи [Текст] / З.С. Варналій // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – Ст. 64-73.
2. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] / В.В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 59-64.
3. Галан Н.І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід зарубіжних країн: [монографія] / Н.І. Галан. – Донецьк: ДНУ, 2007. – 118 с.
4. Камінчан Г.В. Інноваційна активність малого та середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Г.В. Камінчан // Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд» [Серія «Економіка». – 2015. – Том 2. № 12. – Режим доступу: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/415/595>.
5. Буркинський Б.В., Нижник В.М., Ніколайчук М.В. Ефективність використання трудового потенціалу: теорія і практика: монографія / Б.В. Буркинський, В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 223 с. – ISBN 978-966-330-081-8.
6. Гдулян А. Підходи до визначення суб'єктів малого і середнього підприємництва та їх застосування в банківській практиці / А. Гдулян // Вісник НБУ. – Липень 2011. – С. 40-45.
7. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – К.: 2014. – 40 с. – Режим доступу: <http://dkrp.gov.ua/files/042dhf480c.doc>.
8. Ступко А.В. Інноваційна активність малого бізнесу в регіонах України [Електронний ресурс] / А.В. Ступко // Ефективна економіка. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=155>.

УДК 657.421:631.11(477.44)

Коваль О.М.

*аспірант кафедри організації обліку та звітності
Вінницького національного аграрного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті досліджено сучасний стан основних засобів, тенденції і проблеми технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств Вінницької області. Проаналізовано структуру сільськогосподарської техніки у Вінницькій області. Розглянуто шляхи державної підтримки в процесі оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, управління, стан основних засобів, державна підтримка.

Коваль О.М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

В статье исследованы современное состояние основных средств, тенденции и проблемы технического обеспечения сельскохозяйственных предприятий Винницкой области. Исследована и проанализирована структура сельскохозяйственной техники. Рассмотрены пути государственной поддержки в процессе обновления основных средств сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: основные средства, анализ, управление, современное состояние основных средств, парк тракторов, государственная поддержка.

Koval O.M. THE CURRENT STATE OF FIXED ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF VINNYTSIA REGION

In the article the modern condition of fixed assets, trends and challenges of technical support agricultural enterprises of Vinnytsia region. Also investigated and analyzed the structure of agricultural machinery Vinnytsia region compared to the country. The ways of state support in the fixed assets of agricultural enterprises.

Keywords: fixed assets, analysis, management, current state of property, garden tractors, state support.

Постановка наукової проблеми та її значення.

Однією із вагомих проблем сучасного стану сільськогосподарських підприємств є забезпечення належного рівня економічної безпеки аграрного сектору, яка останнім часом постає все гостріше. Ефективність функціонування економіки значною мірою визначається станом її основних засобів, які характеризують виробничі можливості галузей економіки, визначають темпи та масштаби її розвитку. У сучасних умовах діяльності сільськогосподарських під-

приємств стає актуальним дослідження проблем аналізу відтворення основних засобів, ефективності їх використання в умовах реалізації інвестиційних проектів, а також визначення напрямів активізації інвестиційної діяльності. Вирішує ці проблеми комплексний аналіз відтворення основних засобів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні, методологічні аспекти ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств привертають увагу

багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-науковців, таких як: В.Г. Андрійчук, В.І. Артиш, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, П.М. Гарасим, О.В. Гудима, М.М. Гацалов, Л.В. Городянська, Л.В. Гуцаленко, Н.В. Довгалюк, Н.Т. Кулікова, В.В. Кузьміна, Н.Л. Правдюк, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко та ін., а також зарубіжні вчені А. Апчерч, С.Б. Барнгольц, Н.Р. Вейцман, Г.А. Велш, Р.Н. Нідлз, Ж. Рішар, Я.В. Соколов, Г. Харман, Р.Н. Холт, А.Д. Шермет, Д.Г. Шорт.

Проте, незважаючи на значну кількість напрацювань з даної проблематики, залишається невирішеним комплекс питань щодо інформаційного, у тому числі обліково-аналітичного забезпечення, управління основними засобами, розв'язання яких носить важливе наукове та прикладне значення.

Метою статті є розгляд сучасного стану основних засобів на сільськогосподарських підприємствах Вінниччини.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство найбільш чутливо з-поміж усіх інших галузей національної економіки реагує на зміни, що протікають в економічному середовищі. Водночас, як це не дивно, у період фінансової кризи сільськогосподарські підприємства були єдиними, що показали не лише зростання обсягів виробництва, але й рентабельності в цілому. Це, на нашу думку, у першу чергу зумовлено тим, що продукція сільського господарства є надзвичайно важливою для підтримання та задоволення фізіологічних потреб людини, від споживання якої відмовитися неможливо [5, с. 202].

На основі досягнутого в економічно розвинених країнах світу високого рівня механізації, електрифікації і хімізації аграрного виробництва частка витрат на придбання і використання засобів виробництва і послуг промислово походження сягає 70-80% собівартості продукції. Це зумовлюється як нарощуванням обсягів споживання матеріально-технічних засобів, так і високим рівнем виробничо-технічного та агрохімічного сервісу сільськогосподарських підприємств, без чого нормальне ведення аграрного виробництва неможливе. Водночас в Україні у цілому об'єктивні фактори інтенсифікації аграрного сектора або зовсім не діють, або діють в обмежених масштабах. При цьому скорочення обсягів залучення у виробничий процес матеріально-технічних ресурсів призводить до збільшення частки витрат на них у собівартості сільськогосподарської продукції, яка щороку зростає внаслідок постійного підвищення цін на ці ресурси [8, с. 42-43].

Рівень забезпеченості парку тракторів і зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських підприємств України відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Парк тракторів і зернозбиральних комбайнів сільськогосподарських підприємств України (на кінець року, тис. шт.)

	Трактори	Зернозбиральні комбайни
2005	217	47
2008	177	39
2009	169	38
2010	151	33
2011	147	32
2012	151	32
2013	146	30
2014	131	27

Джерело: [6, ст. 78]

Парк тракторів в Україні у 2005 році становив 217 тис. шт., а у 2014 році – 131 тис. шт., що майже у два рази менше. Аналогічна ситуація відбувається з парком зернозбиральних комбайнів.

Нині стійкість становища сільськогосподарського підприємства на ринку визначається тим, наскільки ефективно, вона може задовольняти кінцеві потреби своїх клієнтів. Серед великої кількості показників ефективності найважливішу роль відіграє показник ефекту. Керівник підприємства для прийняття оперативних управлінських рішень має бути озброєний інформацією про значення показників ефективності в певний момент часу. При цьому особливу увагу необхідно приділяти найбільш чутливим параметрам, оскільки вони більшою мірою схильні до швидких змін. І не варто забувати про те, що інформація повинна оцінюватись якісними характеристиками, такими як: актуальність, достовірність, чіткість, безперервність, надійність, порівнянність тощо [1, с. 86].

На зростання обсягів сільськогосподарського виробництва значний вплив має оптимальне забезпечення та ефективне використання основних засобів. Наявність основних видів сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах України відображено у таблиці 2.

Отже, ми із статистичних даних бачимо динаміку зменшення сільськогосподарської техніки в Україні.

Одним із ефективних напрямів, що забезпечує раціональне використання виробничих засобів, є впровадження комплексної механізації та автоматизації сільськогосподарського виробництва, ресурсозберігаючих та безвідхідних технологій. Так, за рахунок усунення витрат на всіх стадіях сільськогосподарського виробництва, поліпшення зберігання й реалізації виробленої продукції продовольчий фонд країни можна збільшити на 20-25% [2, с. 122].

У таблиці 3 відображено стан забезпеченості сільськогосподарської технікою сільськогосподарських підприємств Вінниччини.

Дані таблиці підтверджують загальну тенденцію до скорочення кількості одиниць техніки і в сільськогосподарських підприємствах Вінницької області. На Вінниччині зменшилася кількість тракторів, зернозбиральних, кукурудзозбиральних, бурякозбиральних комбайнів, найбільшу динаміку зменшення, ми бачимо, що по тракторах їх у 2014 році порівняно з 1996 роком зменшилося на 17029 тис. шт.

Розвиток та особливості матеріально-технічної бази, у тому числі й основних засобів, сільськогосподарських підприємств визначають його можливості щодо обсягу виробництва і реалізації продукції. Зростання й удосконалення основних засобів виробництва забезпечують підвищення технічної оснащеності підприємства і є матеріальною основою його виробничої потужності.

Головною ознакою підвищення ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства є зростання обсягу виробництва та реалізації продукції. Важливою умовою ефективного використання основних засобів в аграрному виробництві є поліпшення структури основних засобів підприємства. Необхідно значно підвищити питому вагу тих видів основних засобів, які відіграють найактивнішу роль у підвищенні урожайності культур, продуктивності тварин, якості та збереженні продукції [3, с. 80].

Цього можливо досягти при постійному і поетапному заміщенні морально застарілої технічної бази на новітні і більш ефективні зразки сучасної техніки. Цей процес вимагає надзвичайно вели-

ких капіталовкладень і це є основною причиною зношеності основних засобів на сільськогосподарських підприємствах України. Тому у регулюванні даної проблеми головну роль повинна відігравати держава.

Враховуючи світовий досвід державної підтримки сільського господарства, на нашу думку, обов'язково мають бути стратегічні пріоритети державної підтримки сільськогосподарських підприємств України:

1. Пріоритети прямого державного субсидування на основні засоби;

- підтримка доходів сільськогосподарських підприємств;
- компенсаційні платежі;
- платежі за збитки пов'язані з реорганізацією сільського господарства;
- платежі при збитку від стихійного лиха.

2. Пріоритети непрямого державного субсидування;

- сприяння потужнішого розвитку ринку сільського господарства;

- субсидії на транспортування основних засобів у сільському господарстві;
- сприяння розвитку виробничої інфраструктури;
- цінове втручання на ринку основних засобів для сільськогосподарських підприємств;
- підтримання внутрішніх цін;
- компенсація витрат;
- субсидії на виплату для придбання основних засобів;
- субсидії на виплати відсотків з отримання кредитів.

Державне регулювання основних засобів сільського господарства шляхом підтримки є пріоритетним напрямом стратегічної аграрної політики більшості розвинених країн. При цьому використовується багато економічних важелів (платежі з бюджету, компенсації витрат на закупівлі основних засобів, підтримка цін, субсидії на вдосконалення виробничої структури, розробка і здійснення різних програм), дія яких має створювати сприятливу кон'юнктуру для забезпечення стійкого функціонування основних засобів у сільському господарстві.

Таблиця 2

Наявність основних видів сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах України у 2012–2014 рр. (на кінець року, штук)

Види сільськогосподарської техніки	Сільськогосподарські підприємства				У т.ч. фермерські господарства			
	2012	2013	2014	Відхилення (+/-)	2012	2013	2014	Відхилення (+/-)
Трактори всіх марок, включаючи трактори, на яких змонтовані машини	144947	140541	130811	-14136	34251	34370	33593	-658
у тому числі:								
трактори всіх марок, без тракторів, на яких змонтовані машини	132847	129341	120638	-12209	32998	33220	32435	-563
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	100890	96112	87307	-13583	14640	14717	13616	-1024
Тракторні причепа	61557	57069	52176	-9381	10977	10539	10153	-824
Сівалки всіх видів	71182	69481	65596	-5586	18365	18384	18419	54
Картоплесаджалки	2120	1961	1689	-431	833	773	662	-171
Дошувальні машини	3538	3593	3723	185	390	478	475	85
Сінокосарки тракторні	8446	8294	8014	-432	1812	1807	1894	82
Жатки валкові	14417	14255	13485	-932	3069	3363	3403	334
Комбайни: зернозбиральні	31158	29364	27196	-3962	8844	8451	8355	-489
кукурудозбиральні	2114	1995	1784	-330	307	339	340	33
кормозбиральні	6571	5948	5274	-1297	545	497	510	-35
льонозбиральні	298	259	209	-89	22	28	9	-13
картоплезбиральні	1598	1459	1276	-322	514	476	417	-97
Бурякозбиральні машини (без машин для обрізання бурячиння)	3556	3036	2747	-809	728	625	562	-166
Доїльні установки та апарати	11022	11026	110476	99454	737	722	788	51
Роздавачі кормів: для великої рогатої худоби	4036	3871	3561	-475	158	190	201	43
Для свиней	2514	3616	3364	850	239	267	268	29
Транспортери для прибирання гною	20278	33220	17244	-3034	1017	1002	1004	-13

Джерело: [4, с. 7]

Таблиця 3

Наявність сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах Вінницької області (шт.)

Назва	Роки									Відхилення (+/-)
	1996	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Трактори	26059	21236	15062	12018	11238	10227	9864	10036	9030	-17029
Зернозбиральні комбайни	5489	4622	3444	2714	2467	2133	2049	1919	1812	-3677
Кукурудозбиральні комбайни	931	693	473	301	275	242	211	220	144	-787
Картоплезбиральні комбайни	77	46	30	22	23	54	53	52	41	-36
Бурякозбиральні комбайни	1936	1562	1239	866	758	644	589	483	450	-1486
Установки та агрегати для доїння корів	2996	2069	1093	746	663	727	755	832	691	-2305

Джерело: [7, с. 157]

Варто зазначити, що в Україні загалом існує значно нижчий рівень державної підтримки сільського господарства, ніж у розвинених країнах.

Висновки. Підсумовуючи усі наведені вище матеріали, можна дійти висновку, що успішне функціонування сільського господарства України можливе лише при активній допомозі з боку держави. Результати діяльності агропромислового комплексу напряму залежать від стану основних засобів на підприємствах, значна частина бюджету яких йде на придбання та ремонт в уже існуючій бази. Це одне із найбільш вразливих місць українського АПК, яке не дає можливості продемонструвати економіці України справжні гідні результати. Тому, на нашу думку, саме інвестиції держави в основні засоби сільськогосподарських підприємств у вигляді дотацій, компенсацій частини вартості купівлі сільськогосподарської техніки, будівництво сучасних відгодівельних та переробних комплексів, а також надання пільгових кредитів з низькою відсотковою ставкою мають стати поштовхом для розвитку всього сільського господарства. Адже основні показники результативності ведення сільського господарства завтра залежать від стану основних засобів уже сьогодні, і тому кожне сільськогосподарське підприємство і держава в тому числі мають зробити все необхідне для того, щоб сільське господарство в Україні було ефективним та рентабельним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аранчій А.В., Удовіченко М.О. Інтегральні підходи до оцінювання економічної стійкості аграрних підприємств / А.В. Аранчій, М.О. Удовіченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/10.pdf>.
2. Бондаренко О. Сучасні напрямки відтворення основних засобів / О. Бондаренко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип. 15. – С. 120-127.
3. Величко О.В. Основні засоби як складова ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.В. Величко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (4). – С. 76-85 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnaeu_econ_2013_181\(4\)_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnaeu_econ_2013_181(4)_13.pdf).
4. Державна служба статистики України, статистичний бюлетень 2014 рік (Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
5. Саблук П.Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 3-15.
6. Україна в цифрах у 2014 році. Державна служба статистики України. – С. 235.
7. Статистичний щорічник Вінничини Державний комітет статистики України: [за ред. С. Ігнатова]; Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2014. – 354 с.
8. Шелудько Р.М. Ефективність використання основних засобів у сільськогосподарських підприємствах Харківської області / Р.М. Шелудько // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 13. – С. 42-46.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 94(477)«1960/1980»:656.13

Горбань А.В.

*кандидат історичних наук,
перший проректор*

*Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

ЗДІЙСНЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ УРСР (1960–1980 РОКИ)

У статті проаналізовано перебіг та особливості технічного переоснащення на автомобільному транспорті УРСР. Показано негативні фактори, які уповільнювали здійснення технічної реконструкції та стримували розвиток галузі.

Ключові слова: автомобільний транспорт, технічна реконструкція, вантажопідйомність, спеціалізація рухомого складу.

Горбань А.В. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА УССР (1960–1980 гг.)

В статье проанализированы ход и особенности технического переоснащения на автомобильном транспорте УССР. Показаны негативные факторы, которые замедляли осуществления технической реконструкции и сдерживали развитие отрасли.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, техническая реконструкция, грузоподъемность, специализация подвижного состава.

Gorban A.V. THE IMPLEMENTATION TECHNICAL SUPPORT OF AUTOMOBILE TRANSPORT OF THE USSR (1960–1980)

The article analyzes the way and features of the technical re-equipment automobile transport of the USSR. Showing negative factors that have slowed the implementation of the technical reconstruction and inhibited the development of the industry.

Keywords: automobile transport, technical reconstruction, capacity, specialization of the rolling stock.

Постановка проблеми. На автомобільному транспорті республіки протягом 1950–1970 рр. вантажообіг збільшився у 25 разів при зростанні довжини автошляхів із твердим покриттям у 3,1 рази [1, с. 131]. Ці показники перевищувала аналогічні та інші види транспорту, що свідчило про надшвидкі темпи розвитку перевізної роботи автотранспорту. Все це стало можливим лише завдяки зростанню уваги до технічної реконструкції всіх елементів транспортної мережі та інтенсивному впровадженню на автомобільному транспорті досягнень науково-технічного прогресу. Проте поряд із позитивними тенденціями існували і негативні моменти, які гальмували реконструкцію і стали стримуючим фактором у розвитку галузі.

Аналіз досліджень і публікацій. Для переважної більшості досліджень радянського періоду був характерний відверто заідеологізований підхід до вивчення розвитку галузі. Це логічно вело до свідомого ігнорування наявності чисельних недоліків та прорахунків при втіленні державної політики, а отже до обмеженості та упередженості досліджень. До числа таких робіт варто віднести монографії А. Захарова «Транспорт України» [2], Л. Шульпіна «Транспорт України в єдиной транспортній системі країни» [3], Ю. Лисенко, М. Козак «Региональные проблемы развития транспорта Украинской ССР» [4].

Нерідко роботи, які торкалися даної проблеми, носили, скоріше, агітаційно-інформаційний ніж науковий характер, маючи насамперед за мету показати досягнення та успіхи в розвитку різних видів транспорту, в тому числі й автомобільного, та неодмінно підкреслити при цьому, що всі досягнення є результатами правильної політики Комуністичної партії та персонально-діючого на той час її керівництва.

Водночас необхідно зазначити і певну цінність праць того часу, оскільки радянські дослідники крім

обов'язкових політичних реверансів вводили до наукового обігу велику кількість фактичного матеріалу, який дозволяє нині сформулювати об'єктивне бачення стану справ у транспортному будівництві та технічному переоснащенні галузі в цілому, що враховуючи виключну роль в народному господарстві автомобільного транспорту, дозволяло забезпечувати наступальний розвиток економіки Української РСР. Таким спрямуванням відрізняється, наприклад, колективна праця «Научно-технический прогресс на транспорте Украинской ССР» за редакцією М. Козака [5], в якій міститься значний обсяг даних про напрямки технічної реконструкції саме на автомобільному транспорті республіки.

Було виконано і ряд змістовних досліджень присвячених розвитку саме автомобільному транспорту. До них варто віднести ґрунтовну роботу І. Братченка «Развитие автомобильного транспорта на Украине за 50 лет Советской власти» [6], публікації Б. Голобородкіна та О. Скорика «Совершенствование планово-экономической деятельности на автомобильном транспорте» [7], Ю. Збандут та В. Долганенка «Перспективные направления механизации вантажно-розвантажувальних робіт на автомобільному транспорті» [8].

Безпосередньо показу впровадження на автомобільному транспорті новітніх досягнень науки і техніки, удосконаленню організації праці, використанню інших резервів підвищення його ефективності присвячені також публікації В. Гурнака [9], Ю. Лисенка та В. Гурнака [10], Ю. Цветкова [11]. Однак і в них далеко не всі проблеми технічної реконструкції галузі розкрито достатньо і вичерпано. До того ж і на сучасному етапі розвитку наукових досліджень у цій царині все ще відсутні спеціальні публікації з даної проблематики.

Постановка завдання. У статті є об'єктивний аналіз змісту та напрямів матеріально-технічних пере-

творень на автомобільному транспорті та виявленню характеру та питомої ваги негативних чинників, які спрощували цей процес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивний аналіз розвитку транспортної системи Української РСР дозволяє говорити про значні темпи технічного переоснащення автомобільного транспорту. Протягом 1960–1980-х рр. тривало поступальне зміцнення матеріально-технічної бази. Зростали виробничі фонди та фондоозброєність праці в експлуатації. У 1971–1975 рр. особливо інтенсивно здійснювалися роботи по капітальному будівництву підприємств автотранспорту. В індустріальних центрах республіки було побудовано 16 повних вантажних парків, споруджено та реконструйовано 9 авторемонтних заводів, 170 виробничо-побутових корпусів, 80 конкретно-технічних пунктів. Це дозволило підвищити забезпечення автотранспорту виробничо-технічної бази більше ніж на 32%. Активізувалася робота по автоматизації виробничих процесів на автомобільному транспорті загального користування [2, с. 39].

Технічний доступ доби НТР сприяв активному удосконаленню існуючих транспортних засобів. Це, у свою чергу, прискорило подальшу механізацію та автоматизацію виробничих процесів, підвищення продуктивності праці, зменшення частки фізичної праці, зменшення витрат паливно-енергетичних ресурсів на транспортування одиниці вантажу [5, с. 2].

На початку семирічки (у 1959–1960 рр.) почала працювати автомобільна промисловість України. Побудовані в Україні автомобільні заводи різного профілю – Кременчуцький, Львівський, Запорізький та Луцький – забезпечили значне поповнення автопарку республіки [12, с. 19]. У 1970 р. в Україні вже було випущено 115,6 тис. автомобілів, у тому числі 28,8 тис. вантажних машин та автобусів [3, с. 13].

Автомобілебудування прогресувало навіть у зовсім новому для нього регіоні – на Волині. Так, Луцький автомобільний завод Мінавтопрому ввійшов до складу виробничого об'єднання «Запорізький автомобільний завод «Комунар» почав спеціалізуватися на випуску чотиримісних вантажопасажи́рських автомобілів підвищеної прохідності ЛуАЗ-696М. На заводі, вже в 1979 р. було задіяно 41 тис. кв. м виробничих площ. Тут працювало 3,5 тис. чоловік, які у 1979 р. мали виготовити 11 тис. машин [12, с. 19].

Виробництво автомашин на підприємствах України комплектуючими виробами, вузлами, агрегатами по 4500 найменувань для виготовлення 320 видів машин на суму 56,8 млн крб.

У цілому ж автомобільна промисловість країни забезпечувала поставку автотранспорту вантажопідйомність: 0,3-0,5 т, 0,8 т, 1 т, 1,5 т, 2,5-3 тт, 4-5 тт, 8 т, самоскидів вантажопідйомністю 2,5 т, 3,5-4,5 тт, 8 т, 15 т, 27-30 тт; автопоїздів на основі сідельного тягача та напівпричепа вантажопідйомністю 5-6 т, 9-10 тт, 16 т, 16-20 тт, особливо великогазових спеціальних кар'єрних самоскидів – 25 т, 60 т цілу гаульз автомобілів підвищеної прохідності вантажопідйомністю 0,3-0,5 т, 0,8 т, 1,2 т, 2 т, 3-3,5 т, 5-6 т, 9 т, а також спеціальних автомобілів (бетоновози-міксері, тощо) вантажопідйомністю 2,5-3 т, 4-5 т, 8 т [3, с. 13].

У цілому в 1970 р. в Україну було поставлено 29929 вантажних, 14611 легкових авто, 7365 автобусів, 46343 тракторів, 9666 автопричепів, 35715 тракторних причепів, 1488 автотракторних двигунів, 12960 спецавтомобілів [10, с. 3].

Удосконалювалися і методи експлуатації рухомого складу автомобільного транспорту. Це знову ж таки було в значній мірі кардинальними змінами

його якісного складу. Адже експлуатувалися бортові автомобілі вантажопідйомністю 1,5-3 т, то на кінець 1960-х рр. вантажний парк Мінавтошосдоро УРСР характеризувався такою структурою автомобілів: бортові – 50,5%, спеціальні – 6,9%, самоскиди – 25,5%, сідельні тягачі – 3,9%, фургони – 8,1%, малотоннажні – 3,5%, вантажні таксомотори – 1,5%. Що ж до загальної кількості парку вантажних автомобілів, то він зріс у 4 рази [1, с. 64].

Загальна структура рухомого складу і надалі удосконалювалася за рахунок поповнення автопарку республіки самохвалами, великовантажними та спеціалізованими автомобілями [9, с. 7]. Завдяки цьому у вантажному парку автотранспорту загального користування частка автомобілів із універсальною платформою в 1982 р. знизилася до 38,8% [5, с. 13].

Розширювалися масштаби переведення автопарку на більш економічні дизельні двигуни та використання в якості палива природного стисненого зрідженого газу [10, с. 22].

Завдяки цьому питома вага вантажних автомобілів із дизельними двигунами на початку 1980-х рр. складала в загальній кількості рухомого складу вже 17,3% [5, с. 13].

Однак, темпи оновлення і поповнення автопарку на початку 1980-х років знизилися. Так, протягом 1981-1982 рр. автопарк республіки поповнився 21,1 тис. нових більш ефективних та продуктивних типів рухомого складу. Однак план їх надходження складав 25,6 тис. [2, с. 5].

Цікаво зазначити, що у порівнянні з вантажним автопарком США парк загального користування Української РСР відрізнявся більшою вантажопідйомністю та більш високою інтенсивністю експлуатації. Так, середня вантажопідйомність автотранспортного засобу в Мінавтошосдор УРСР у 1,66 рази була вищою, ніж у США, а продуктивність 1 списочної автотонни була вищою у 2 рази, а відповідно і виробіток 1 автомобіля був вищим у 3,3 рази [5, с. 13].

Середня вантажопідйомність 1 автомобіля в 1970-х рр. складала 3,7 т. Лише за 1971–1975 рр. кількість вантажних автомобілів у республіці збільшилася на 16,8%, а загальна вантажопідйомність – на 26,6%, отже, середня вантажопідйомність 1 автомобіля зростає на 8,4% [3, с. 2].

Загалом, середня вантажопідйомність по народному господарству України зростала і в подальші роки. Так, в цілому протягом 1971–1985 рр. вона зростає на 22%, при цьому по Мінавтошосдор ще більше – на 27% [18, 6]. У 1980-х рр. продовжували зростати обсяги перевезення і великогабаритних та великогазових вантажів – вагою до 35 т [4, с. 6].

Завдяки збільшенню кількості та одиничної вантажопідйомності нових автомобілів оснащених дизельними двигунами вдвічі зросли провізні можливості дизельного автопарку, який у 1980-х рр. виконував вже 38% всього вантажообігу [5, с. 6]. В цілому за роки 11 п'ятирічки вантажопідйомність парку дизельних автомобілів у республіці збільшилася у 1,8 рази [8, с. 111]. Так, у 1987 р. дизельним парком виконувався вантажообіг в обсязі 645 млн т/км [7, с. 54].

Що ж до розширення зони застосування газобалонних автомобілів Міністерством автотранспорту Української РСР було виготовлено 25 пересувних газонаповнювальних станцій [9, с. 111].

Підвищувалася середня місткість автобусів. У 1983 р. частка автобусів середньої місткості становила 32,5%, а великої – 37,2% від загальної кількості автобусного парку [5, с. 13].

За рахунок впровадження професійних технологічних процесів на вантажних автостанціях в Одесі, Львові, Києві, Вінниці коефіцієнт використання пробігу транспортних засобів підвищився на 14%, простої зменшилися на 17%, економічний ефект дорівнював майже 100 тис. крб. [1, с. 25].

Впроваджувалася і система централізованого управління технічним обслуговуванням (ТО) та поточним ремонтом автомобілів на підприємствах Мінавтотрансу УРСР. Питома вага автопідприємств з цією системою управління в загальній кількості підприємств з кількістю автомобілів понад 200 одиниць у 1983 р. складала вже 61%. В експлуатацію було введено 678 постів комплексної механізації ремонтних робіт із впровадженням прогресивних технологічних процесів та технічних засобів. Проте рівень використання ручної праці залишався все ж надто високим, адже відсоток механізації ремонтних робіт становив у 1983 р. усе ще лише 33,5% [5, с. 14].

Проте і за цих умов за даними колегії Міністерства автомобільного транспорту та шосейних доріг УРСР щороку в Україні виконувався капітальний ремонт 13 тис. автомобілів, 6,8 тис. агрегатів, 6,7 тис. двигунів, виготовлялося на 5595,5 тис. крб. запчастин [2, с. 90].

Важливим елементом впровадження досягнень науково-технічного прогресу в автотранспорті було використання раціоналізаторських пропозицій, що давало помітний економічний ефект. Так, ще у 1960 р. лише 12 обласними правліннями при сприянні членів НТО було впроваджено 6724 раціоналізаторських пропозицій. Це дало економію – 20 млн крб. Так, дише членами НТО Львівського обласного правління за 1960 р. було внесено 391 пропозиція, від впровадження яких було отримано 1145,7 тис. крб. економії [7, с. 17].

Широке поширення практика залучення раціоналізаторів-членів науково-технічних об'єднань знайшла в області впровадження нової техніки у дорожнє будівництво, в тому числі при спорудженні доріг із твердим покриттям, що обумовлювалося значними відмінностями місцевих умов, як, то приміром природні особливості гірського Криму, Карпат чи заболоченого Полісся. За Українським республіканським правлінням НТО, у 1964 р. – на підприємствах Міністерства автомобільного транспорту та шосейних доріг УРСР серед багатьох раціоналізаторських пропозицій особливо ефективними були роботи по розробці рецептури виготовлення та технології застосування бітумних емульсій, а також практичного їх використання при будівництві та ремонті доріг з різним наповненням поверхневого покриття. Велика роль у вирішенні цього завдання належала колективу відділу чорних покриттів Укрдортрансу НІІ на чолі з кандидатом технічних наук Єгоровим. У 1964 р. ними був розроблений метод отримання емульсій з бітумів будь-якого родовища, що значно підвищувало можливості застосування емульсій. Діючи за їхніми рекомендаціями, позитивних результатів у використанні емульсій досягли Черкаське та Київське облдоруправління, а також трест Укрдор № 1, які будували на рік по 25-35 км дорожніх покриттів із застосуванням емульсій [7, с. 12].

У 1970-х рр. обласні правління НТО об'єднували в середньому 48 первинних організацій НТО, 3 тис. дійсних членів, 45 організацій та підприємств були їх юридичними членами. При обласних НТО працювали секції – дорожня, автомобільна, безпеки руху, рада молодих спеціалістів. Плани роботи включали такі основні напрямки: здійснення практичної допо-

моги в складанні проектно-кошторисної документації для будівництва об'єктів, проведення семінарів по технічній безпеці, підготовка та проведення технічного навчання, організація практичного ознайомлення з новими методами шляхового будівництва. Дійсні члени НТО сплачували членські внески, гроші зберігалися на рахунку місцевого комітету профспілки [4, с. 2]. Про розвиток раціоналізаторського руху серед автомобілістів свідчать матеріали наступної таблиці.

Таблиця № 1

Розвиток мережі науково-технічних товариств системи Мінавтотрансу УРСР на середину 1970-х років

Обласні науково-технічні товариства	Кількість первинних організацій НТО
Вінницьке	40
Волинське	27
Ворошиловградське	76
Дніпропетровське	95
Донецьке	140
Житомирське	65
Закарпатське	38
Запорізьке	53
Івано-Франківське	43
Київське	124
Кіровоградське	28
Кримське	75
Львівське	89
Миколаївське	58
Одеське	92
Полтавське	44
Рівненське	34
Сумське	34
Тернопільське	39
Харківське	83
Херсонське	42
Хмельницьке	54
Черкаське	60
Чернівецьке	25
Чернігівське	58
Всього	1516

Джерело: [1; 5]

Як видно із наведених вище матеріалів, принаймні організаційно раціоналізаторський рух автомобілістів мав поширення практично по всій Україні. Протягом 1960-х рр. кількість раціоналізаторських пропозицій стабільно зростала. Так, на Київському ремонтно-будівельному заводі рухомого транспорту ім. Держинського у 1962 р. надійшла 71 раціоналізаторська пропозиція, то в 1963 р. – 80, а в 1964 р. – уже 160 [3, с. 15].

Раціоналізаторські пропозиції надходили і значною мірою втілювалися і в галузі обслуговування транспортних засобів. Зокрема, раціоналізаторська робота активно проводилася в організаціях Київського тресту «Авторембуду». Лише у I півріччі 1978 р. у ній взяли участь 105 осіб. Усього було подано 112 раціоналізаторських пропозицій, і що важливо з них 82 були швидко впроваджені у виробництво. Економічний ефект від використання склав 74,03 тис. крб. [6, с. 129].

За даними Українського республіканського правління НТО, щороку на автотранспорті раціоналізатор-

ські пропозиції вносили понад 7 тис. осіб. Ефект від їх впровадження становив понад 1,6 млн крб. [3, с. 15].

Однак поряд із помітними позитивними зрушеннями на автотранспорті спостерігалися і значні недоліки у справі технічної реконструкції галузі.

Варто, насамперед, наголосити на тому, що структура вантажного парку, яка в свою чергу визначалася за типами машин, що випускалися вітчизняною промисловістю, не відповідала вимогам високопродуктивної та економічної роботи автомобільного транспорту. В цілому в автомобільному парку значно переважали автомобілі середньої вантажопідйомності, і разом із тим відчувалася гостра нестача автомобілів малої (0,5-2,0 т) та великої (понад 5 т) вантажопідйомності. Так, частка автомобілів середньої вантажопідйомності досягла – 87,5% замість необхідних не більше 45%. Одночасно питома вага автомобілів малої вантажопідйомності складала лише 7% замість оптимальних 28-30% [11, с. 13].

Така вкрай викривлена структура рухомого складу автоматично вела до недовикористання вантажопідйомності основної маси автомобілів при перевезеннях значної кількості дрібних партій вантажів. Зрозуміло, що при масових перевезеннях вантажів потрібно було задіяти непомірно велику кількість автомобілів. Саме цей негативний чинник став одним із головних чинників низької продуктивності праці на автотранспорті. Адже це об'єктивно обумовлювало до значних перевитрат палива, зносу автошин і в кінцевому підсумку до завищеної собівартості перевезень. Порівняння структури вантажного парку автомобілів в Україні з європейськими країнами переконливо показувало на необхідність підвищення в ньому питомої ваги автомобілів великої та малої вантажопідйомності. Так, автомобілі середньої вантажопідйомності в автопарку Франції складали 15,5%, у ФРН – 32%. За розрахунками економістів виправлення ситуації принесло б державі щорічну економію до 60 млн крб. [5, с. 65].

Варто також зазначити і таке. Нераціональне збільшення парку великовантажних автомобілів із дизельним двигуном підвищеної потужності спричинило швидкі структурні зміни в споживанні рідкого палива. Зокрема, за 1960–1975 рр. загальні витрати дизельного палива збільшилися у 11 разів. Його частка, що витрачалася на перевезення, в загальному споживанні рідкого палива автомобільним транспортом збільшилася з 3,6 у 1960 р. до 9,4% у 1975 р. [7, с. 23]. Однак водночас питома вага в загальному вантажообігу автотранспорту парку дизельних автомобілів лишалася незначною – 0,9% [2, с. 54].

Це більш ніж переконливо свідчить про вкрай нераціональну структуру та практику експлуатації автомобільного парку.

До цього вело і те, що питома вага автопричепів у загальному парку вантажних автомобілів становила 5,3%, тоді як у США – 47%, а у ФРН – навіть 70%. Розрахунки свідчили, що підняття цього показника лише до 20% дало б змогу виконувати перевізну роботу в обсязі 1,2 млрд ткм, а застосування тягачів з напівпричепами та автопоїздів – підвищити продуктивність праці більш ніж у 2 рази [6, с. 8].

Низьким був і відсоток спеціалізованого рухомого складу. Наприклад, у 1981 р. у Вінницькому автоуправлінні налічувалося лише 15,2% таких автомобілів, у Полтавському – 21,3%, у Волинському – 25% [7, с. 5]. Не надходили спеціалізовані автомобілі, пристосовані для перевезення масових вантажів, – будматеріалів, металопродукату, товарів торговельної мережі. Так, з вантажних автомобілів, які виготов-

лялися промисловістю для народного господарства у 1966 р., на автомобілі зі спеціальними кузовами припадало лише 3% [1, с. 65]. Спеціалізований рухомий склад (цементовози, металовози, борошновози, хлібні фургони) часто виготовлявся просто на автотремонтних заводах, дрібних підприємствах різних галузей промисловості, а іноді навіть безпосередньо на автопідприємствах. У результаті цього якість таких спецмашин була низькою, а їхня вартість – надто високою.

Повільно розвивався автобусний парк республіки. Фактично не випускалися міські автобуси великої місткості та потужні комфортні міжміські автобуси, що спеціально прилаштовані для поїздок на далекі відстані. Вже самі конструкції автобусів не задовольняли вимоги нормального перевезення пасажирів та значно поступалися закордонним зразкам. Та і в цілому нестача автобусів негативно впливала на організацію пасажирських перевезень. Адже якщо в Англії 1 автобус припадав на 640 жителів, у США – на 1200, то в УРСР – на 5 тис. жителів [5, с. 66]. Показник, у негативному, звісно, плані, більш ніж красномовний.

У цілому у зазначений період для автомобільного транспорту Української РСР були характерні низькі темпи оновлення автопарку, які не перевищували 6-8% у рік при мінімальній потребі 10-12%. Це неухильно вело до його старіння, збільшення витрат запчастин на ремонт та експлуатацію автомобілів [8, с. 11]. На кінець періоду 1970–1985 рр. більш 28% рухомого складу автомобільного парку Української РСР цілком обґрунтовано підлягало списанню у зв'язку із перевищенням нормативного пробігу [1, с. 10].

Варто зазначити, що невчасне поповнення автопарку республіки значною мірою було пов'язано із хронічним недофінансуванням галузі. Так, у доповіді В. Щербицького на березневому (1986 р.) пленумі ЦК КПУ Кременчуцький автозавод було піддано критиці через затягнуті терміни реконструкції та переходу на освоєння нових моделей великовантажних автомобілів (реконструкція тривала 18 років і не була завершена у поточній п'ятирічці). Однак комісія спеціалістів, яка працювала на заводі у квітні-травні 1986 р., зробила висновок, що для переходу на випуск нових автомобілів потрібні були додаткові капіталовкладення обсягом не менше 13 млн крб. замість намічених для цього 5,5 млн крб. Було вирішено виділити всю необхідну суму. Однак при розбивці надходження капіталовкладень по рокам їхній обсяг значно зменшився, і за 3 роки знову було недо-введено 3,85 млн крб., що і не дозволило вчасно ввести в дію вкрай необхідні заводу об'єкти, у тому числі 32 автоматичні лінії та обладнання [8, с. 4].

Ніяк не можна оминати і таку важливу проблему, як недоліки в самій конструкції автомобілів. Значною мірою саме через це вітчизняні автомобілебудівельні підприємства давали гарантію на пробіг нових автомобілів до 25 тис. км, тоді як фірма «Форд» (США) гарантувала пробіг нових моделей вантажних автомобілів у розмірі до 160 тис. км [5, с. 67]. З цього приводу в таємній інформації члена ЦК КПУ Г. Єфименко на ім'я В. Щербицького у жовтні 1984 р. зазначалося, що «Відставання показників економічності автомобілів, що випускаються в нашій країні, від кращих моделей світового рівня дуже значне і тривалий час не скорочується. Відбувається це внаслідок недоліків у конструкції самих автомобілів та недосконалості термодинамічних процесів у двигунах. У результаті на одиницю транспортної роботи, не рахуючи великих втрат через незадовільну органі-

зацію перевезень, витрачається нафтопродуктів мінімум на 20-30% більше, ніж у розвинутих капіталістичних країнах при ще більшій кількості шкідливих викидів в атмосферу» [9, с. 3].

Незадовільним був стан речей і в авторемонтній галузі автомобільного транспорту. Так, у 1960-х рр. із 29 промислових підприємств галузі саме 3 авторемзаводи постійно не виконували державний план з валової продукції [8, с. 2]. У довідці промислово-транспортного відділу ЦК КПУ про роботу авторемзаводів у 1962 р. вказувалося, що Дніпропетровський авторемзавод виконав план з валової продукції на 93,8%, з товарної продукції – на 95,1%, а Олександрівський – план з валової продукції виконав на 97,5%, з товарної продукції – на 94,7% [3, с. 1-2]. Таке становище було обумовлено тим, що завдання зі зростання продуктивності праці на цих підприємствах було виконане лише на 93,9%. Причини цього були самі різні. Так, через нестачу робочої сили (токарів) обладнання механічного цеху ключової ланки відновлення деталей працювало в 1 зміну, а це зривало роботу всіх цехів по зборці агрегатів, двигунів та автомобілів у цілому. Неналежним чином було поставлено й оперативне планування та ув'язка роботи цехів. Низькою була і культура організації виробничих процесів, особливо у демонтажно-моечному, ремонтно-кабінному цехах. Виділені ж фонди на матеріально-технічне забезпечення авторемзаводів з низки важливих позицій забезпечували потреби лише у 60-70% [2, с. 7].

У подальші роки ситуацію із організацією авторемонту не вдалося значно поліпшити. Так, на початок 1980-х рр. сумарна потужність 6 ремонтних заводів УРСР складала 1700 ремонтів на рік при потребі 2780 ремонтів [1, с. 2].

Негативним моментом у запровадженні науково-технічного прогресу було й незадовільне забезпечення ремонтно-експлуатаційних потреб автотранспорту. Відділом запчастин та гаражного обладнання УГПАТ здійснювалося забезпечення УРСР запчастинами до важких тракторів, великовантажних автомобілів, комунальних машин, продукцією мотовелопрому та електрообладнання щороку здійснювалося на суму понад 7,9 млн крб., запчастини поставлялися споживачам УРСР 78 заводами-виробниками. Лише запчастин до тракторів, автомобілів та сільськогосподарських машин сільське господарство УРСР отримувало на суму понад 3 млн крб. [3, с. 1]. Проте ці обсяги задовольняли потреби підприємств у запчастинах в середньому лише на 20% [2, с. 171]. З цього приводу заступник голови Ради Міністрів УРСР І. Степаненко у лютому 1980 р. у телеграмі до Ради Міністрів СРСР повідомляв, що в Україні склалися важке становище із підготовкою збиральних комплексів, які спиралися на автомобільні пристрої та компоненти до польових робіт: поставка запчастин по контрактним зобов'язанням минулого року була виконана лише на 70%, а у новому році ще й не розпочалася. Неодноразові звернення до союзних органів були безрезультатні [3, с. 45].

Як повідомляв в інформації до ЦК КПУ заступник голови Ради Міністрів УРСР Ю. Коломієць, в Україні через незабезпеченість шинами влітку 1980 р. простоювало близько 40 тис. одиниць техніки працюючих вантажівок, 20 тис. тракторів та значна кількість причепів. При нормативній річній потребі 1746 тис. шин для вантажних автомобілів було видано лише 1261 тис. При цьому нових шин видано було лише 983 тис. одиниць проти 1050 тис. минулого року. Так, навіть для сільськогоспо-

дарських машин виділено було 823 тис. шин при потребі – 1076 тис. [8, с. 48].

Стримуючим фактором у технічній реконструкції автомобільно-транспортного комплексу виступав також і недостатній рівень механізації вантажно-розвантажувальних робіт на автотранспортних підприємствах. Так, відповідний аналіз, проведений Ю. Збандутом та В. Долганенком, показав, що за десятиріччя (1961–1971 рр.) рівень механізації цих робіт зріс всього лише на 6%. І це тоді як обсяг вантажних перевезень збільшився у 1,7 рази. На цих роботах були задіяні понад 700 тис. осіб, а витрати на навантаження та розвантаження щороку склали понад 30% загальної вартості доставки вантажів автотранспортом [8, с. 19]. Причин, які вели до такого стану речей, було кілька: застаріла система перевезень багатьох видів вантажів у вигляді окремих одиниць; різноманітність тари та упаковки, що перешкоджало пакетизації вантажів, незадовільний стан складського господарства; недосконале підйомно-транспортне устаткування та рухомий склад; відсутність належної організації вантажно-розвантажувальних робіт. Ефективну роботу автотранспорту все більше стримувало і те, що практично всі головні українські дороги загальнодержавного значення як меридіального, так і широтного напрямів були перевантажені. Фактично інтенсивність руху на опорній мережі доріг на деяких ділянках у рази перевищували їхню максимальну пропускну здатність, особливо це давалося в знаки на підходах до великих міст і промислових центрів [4, с. 13]. Подальше нарощення потоків на цих напрямів без їх реконструкції було пов'язано із ще більшим зниженням швидкості та погіршенням безпеки руху. Як наслідок, це вело до подальшого зростання транспортних витрат, так як саме на опорній мережі доріг реалізовувалося 75% обсягів перевезень та 80% пробігу автотранспорту. У зв'язку з цим виникла гостра потреба провести реконструктивні заходи з покращення проїзної частини доріг до нормативних величин згідно з присвоєними цим дорогам категоріями. Такої реконструкції вже на середину 1980-х рр. потребували 47% доріг II категорії та 89% доріг III категорії [4, с. 13].

У цілому варто визнати, що протягом 1960–1980-х рр. автотранспортна галузь Української РСР отримала значний імпульс для подальшого розвитку, пов'язаний із активним впровадженням досягнень науково-технічного прогресу. Однак у процесі технічної реконструкції автотранспорту все більш відчутно давало про себе знати поступове накопичення низки негативних чинників: повільне підвищення питомої ваги великовантажних автомобілів та збільшення у загальній чисельності парку економічних автомобілів вантажопідйомністю менш 2-х т; недостатні темпи підвищення питомої ваги спеціалізованих автомобілів; повільне впровадження великовантажних автопоїздів; розпорошення більшості загальноукраїнського автомобільного парку по дрібних відомчих автопідприємствах. Все це послаблювало матеріально-технічну базу автомобільного транспорту, загальмувало його ефективне використання та заважало подальшому технічному розвитку галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цветов Ю.М. Проблему удосконалення координації роботи залізничного і автомобільного транспорту в пунктах їх взаємодії // Питання розвитку усіх видів транспорту в Українській РСР / За заг. ред. Л.В. Шульгіна. – К.: Держплан УРСР, 1972. – С. 130-141.

2. Захаров А.Г. Транспорт України. – К.: Знання, 1974. – 46 с.
3. Шульпин Л. Транспорт Украины в единой транспортной системе страны. – К.: Знание, 1972. – 30 с.
4. Лысенко Ю.Я., Козак М.Т. Региональные проблемы развития транспорта Украинской ССР. – К.: Знания, 1982. – 20 с.
5. Научно-технический прогресс на транспорте Украинской ССР / Подгот. М.П. Козаком. – К.: Знание, 1985. – 23 с.
6. Братченко И.И. Развитие автомобильного транспорта на Украине за 50 лет Советской власти. – К.: Украинский НИИТИ, 1967. – 14 с.
7. Голобородкин Б.М., Скорик А.П. Совершенствование планово-экономической деятельности на автомобильном транспорте. – К.: Знание, 1983. – 15 с.
8. Збандут Ю.С., Долганенко В.Ф. Перспективні напрямки механізації вантажно-розвантажувальних робіт на автомобільному транспорті // Прогресивні методи перевезень народногосподарських вантажів. – К.: Знання, 1971. – С. 19-22.
9. Гурнак В. Важный резерв снижения транспортных издержек // Экономика Советской Украины. – 1977. – № 10. – С. 81-84.
10. Лысенко Ю.Я., Гурнак В.Н. Транспорт республики в 12 пятилетке. – К.: Техника, 1986. – 199 с.
11. Цветов Ю.М. Транспортная система Украинской ССР и координация работы различных видов транспорта. – К.: Знание, 1974. – 148 с.
12. Характеристика деятельности Луцкого автозавода (1979) // ЦДАГО. – Ф. 1. – Оп. 25. – Спр. 1949. – Арк. 19.

УДК 330.1:658

Гринчук Ю.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Білоцерківського національного аграрного університету

СТРУКТУРА ВИРОБНИЧО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯМ

У статті виявлено особливості структури виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств, визначено основні складники та властивості їх відтворення, виявлено проблеми ресурсокористування та розроблені заходи щодо їх вирішення. Обґрунтовані управлінські рішення щодо удосконалення структури виробничо-ресурсного потенціалу на засадах ресурсної концепції. Особливе значення приділено модернізації матеріально-технічним ресурсам на інноваційних засадах.

Ключові слова: аграрні підприємства, структура, виробничо-ресурсний потенціал, удосконалення, інновації, модернізація, матеріально-технічні ресурси, трудові ресурси, управління.

Гринчук Ю.С. СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ

В статье выявлены особенности структуры производственно-ресурсного потенциала аграрных предприятий, определены основные составляющие и свойства их воспроизведения, выявлены проблемы ресурсопользования и разработаны мероприятия по их решению. Обоснованы управленческие решения по совершенствованию структуры производственно-ресурсного потенциала на основе ресурсной концепции. Особое значение уделено модернизации материально-техническим ресурсам на инновационных принципах.

Ключевые слова: аграрные предприятия, структура, производственно-ресурсный потенциал, совершенствование, инновации, модернизация, материально-технические ресурсы, трудовые ресурсы, управление.

Grinchuk Ju.S. THE STRUCTURE OF PRODUCTION-RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND MANAGEMENT OF ITS IMPROVEMENT

The article reveals the peculiarities of the structure of production and resource potential of agricultural enterprises. The main components and properties of their reproduction. The problems identified resource use, and developed measures to address them. Informed management decisions to improve the structure of production and resource potential on the basis of the resource concept. Of particular importance is paid to the modernization of material and technical resources on innovative principles.

Keywords: agricultural enterprise, structure, production and resource potential, improvement, innovation, modernization of material and technical resources, labour resources, management.

Постановка проблеми. Найголовнішою з особливостей функціонування сучасних агроформувань є недосконалість їхнього виробничо-ресурсного потенціалу, його структури і темпів відтворення. Це зумовлено складним фінансово-економічним становищем більшої частини суб'єктів господарювання та втратами ресурсів під час здійснення аграрної реформи з порушенням принципів соціальної справедливості. Важливою проблемою на сучасному етапі розвитку аграрної економіки в Україні є, отже, обґрунтований пошук напрямів ефективного використання уже наявних виробничих ресурсів сільського господарства, а також формування виробничо-ресурсного потенціалу, який необхідний для виробництва великих обсягів сільськогосподарської продукції. Формування в аграрних підприєм-

ствах раціонального виробничо-ресурсного забезпечення та його ефективного відтворення належить до актуальних завдань їх функціонування та стратегічного розвитку на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми виробничо-ресурсного забезпечення аграрних підприємств присвятили свої праці багато вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме – В. Амбросов, П. Саблук, М. Федоров, Г. Підлісецький, О. Богущкий, А. Даниленко, С. Волощук, І. Бузько, Р. Білоусов, О. Гуртов, В. Тарасова, С. Мельник, В. Месель-Веселяк, О. Ульянченко. Питання виробничо-ресурсного забезпечення процесу відтворення на макrorівні досліджували вітчизняні вчені П. Гайдущкий, М. Дем'яненко, І. Охріменко, В. Ситник. Нині існує багато підходів щодо ефективного управ-

ління ресурсами та виробничо-ресурсним потенціалом аграрних підприємств.

Метою статті є виявлення особливостей структури виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств, проблем ресурсокористування та розроблення заходів щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку виробничо-господарських відносин одним із найважливіших завдань управління є забезпечення аграрних підприємств необхідними для ефективної діяльності ресурсами. Однак існуюча нестача ресурсів є основною причиною кризових явищ, які виникають у підприємствах як виробничо-господарських системах в умовах зростання темпів сільськогосподарського виробництва і збільшення обсягів споживання продуктів харчування.

Кінцева результативність діяльності аграрних суб'єктів господарювання залежить також від ефективності використання ресурсів. Виробництво сільськогосподарської продукції неможливе без взаємодії трудових ресурсів та матеріально-технічної бази підприємств. А тому саме від їх повного виробничо-ресурсного забезпечення залежить кінцевий результат: якість та кількість виробленої продукції, прибутки, виробничо-економічна та екологічна стійкість, соціальна стабільність, доходи працівників, менеджменту та власників.

Створення всебічно розвинутого високопродуктивного сільського господарства вимагає відповідного рівня розвитку матеріально-технічної бази, яка є найважливішою частиною продуктивних сил і має багатогранне значення в розвитку агропромислового виробництва. Становлення та розвиток аграрних підприємств різних типів тісно пов'язані з розв'язанням організаційно-економічних завдань щодо підвищення віддачі з кожної затраченої одиниці виробничо-ресурсного потенціалу, його розширеного відтворення, удосконалення структури, покращання результативності діяльності агроформувань.

Основою підвищення позитивних результатів діяльності підприємства є їхнє виробничо-ресурсне забезпечення, тобто наявність виробничо-ресурсного потенціалу. Виробничо-ресурсний потенціал аграрних підприємств – це сукупність матеріальних, трудових, фінансових, нематеріальних ресурсів, включаючи здатність працівників підприємства використовувати ефективно дані ресурси для досягнення стратегічних та поточних цілей підприємства. Концепція забезпечення виробничо-ресурсним потенціалом підприємства нині набула широкого розвитку. Виробничо-ресурсний потенціал підприємств характеризується величиною ресурсів і залучених, і підготовлених до використання у виробництві, можливостями кадрів використовувати ресурси та реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності [1, с. 547]. Вироблення стратегічних цілей підприємства повинне ґрунтуватися, зокрема, на аналізі складу ресурсів, стану їх використання за окремими видами, виявленні потенційних можливостей для залучення у разі потреби додаткових ресурсів.

Отже, метою виробничо-ресурсного забезпечення аграрного підприємства буде створення умов, що сприяють його ефективному функціонуванню, господарській діяльності, реалізації намічених планів, програм, підтримці стабільної і безперебійної роботи. До складу виробничо-ресурсного потенціалу входять: матеріально-технічні, трудові, фінансово-інвестиційні, нематеріальні ресурси.

1. Матеріально-технічні ресурси – це ресурси в натуральній формі, які використовуються у госпо-

дарській діяльності сільськогосподарських підприємств. До їх складу належать основні засоби та частина оборотних засобів.

2. Трудові ресурси – кількість працівників, які зайняті на підприємстві, та ті, які входять до його складу за допоміжною та основною діяльністю. Високоякісна підготовка, перепідготовка персоналу, що сприяє широкому спектру його навичок та практичних умінь, є важливим фактором ефективної діяльності аграрних формувань.

3. Фінансово-інвестиційні ресурси аграрних підприємств – це сукупність грошових надходжень та прибутків, які є в їх розпорядженні для здійснення та виконання фінансових зобов'язань. Ці ресурси дуже важливі як основоположні для створення та діяльності підприємства. Вони забезпечують процес виробництва, є неодмінною умовою безупинності процесу відтворення. Потрібно звернути увагу на те, що нині, маючи достатню наявність основних засобів та кадрів, підприємства іноді не здатні працювати, тому що не мають необхідної суми готівкових грошових коштів (фінансових ресурсів).

4. Нематеріальні ресурси – інноваційні та інформаційні ресурси, інтелектуальна власність, корпоративні права, гудвіл, роялті та ін.

Загальним для всіх видів ресурсів є питання про ефективність їх використання. Головне полягає в тому, що для оцінки ефективності того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності аграрного підприємства порівнюється з витратами на отримання цього корисного результату [3, с. 6]. Якщо йдеться про матеріально-технічні ресурси, то витрати – це середня вартість їх витрат за період, який досліджується; якщо йдеться про трудові ресурси, то витрати – це фонд оплати праці та ін. Корисний результат від діяльності аграрного підприємства та одночасно від використання ресурсів називають ефектом. Основними двома показниками господарської діяльності, які називають ефектом, є: перший – обсяг виручки від реалізації (товарообіг), другий – прибуток (доход). Порівняння цих показників із розміром ресурсів, які використовуються, дає показник ефективності використання ресурсів.

Показники ефективності використання виробничо-ресурсного потенціалу в цілому та його окремих складових частин широко використовуються для оцінки ефективності функціонування будь-якого аграрного підприємства, ефективності його господарської діяльності, ефективності маркетингової, екологічної, соціальної, стратегічної діяльності та ін. Структура виробничо-ресурсного забезпечення для кожного суб'єкта господарювання агросфери при цьому є індивідуальною, виходячи із специфіки галузі, у якій він функціонує, рівня економічного розвитку, стану потенціалу розвитку, вибраної стратегії подальшого розвитку.

Матеріально-технічні ресурси є обмеженими і часто їх забезпечення супроводжуються проблемою дефіциту. Продовольча, енергетична, демографічна проблеми мають глобальний характер [4, с. 191]. Тому необхідним є їх ефективне і раціональне використання, поглиблення переробки та заміна штучно створеними аналогами. Управління даною складовою виробничо-ресурсного забезпечення діяльності агроформувань передбачає постійний процес оптимізації використання та модернізації матеріально-технічної складової виробничо-ресурсного потенціалу. Управління трудовими ресурсами базується на твердженні, що працівник – провідний фактор виробництва в сучасних умовах, який дає змогу пристосувати його до вимог зовнішнього середовища.

Значна динаміка бізнес-процесів, висока конкуренція на аграрних ринках, необхідність забезпечення безпеки функціонування агроформувань вимагають постійної і достовірної інформації про тенденції розвитку економіки агросфери не тільки країни, але й Європи та світу. Потрібними є уміння та інтелектуальні ресурси висококваліфікованих працівників. Необхідним є всебічне дослідження енергомісткості аграрного виробництва і складання його енергетичного балансу в межах існуючих обмежень та ризиків.

Отже, важливим напрямом розвитку агроформувань, для яких пріоритетними є питання паливно-енергетичних ресурсів, є пошук альтернативних джерел енергопостачання, що забезпечує зменшення залежності вітчизняної агросфери в цілому від факторів політичного, економічного та міжнародного впливів. Фінансово-інвестиційні ресурси є необхідною умовою розвитку будь-якого агроформування [2]. Управління ними має бути зорієнтоване у першу чергу на забезпечення стійких і життєво важливих фінансово-інвестиційних потоків, пошук зовнішніх джерел фінансування за умови необхідності, оптимізації структури капіталу. В сучасних умовах інноваційні ресурси забезпечують організації конкурентні позиції та розвиток у довгостроковій перспективі.

Таким чином, виробничо-ресурсний потенціал агроформувань кожної галузі аграрного виробництва характеризується структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру діяльності, місцезнаходження. Його ефективний розвиток визначається системою прийняття управлінських рішень щодо виробничо-ресурсного забезпечення розробки та виконання ресурсних стратегій, оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення визначених цілей розвитку. Значення та вплив ресурсів на ефективність роботи аграрних підприємств визначається роллю, яку відіграє ресурс для досягнення цілей господарювання, можливостями його заміни, рівнем впливу ціни на окремі ресурси. Вони оцінюються системою показників, що характеризують ефективність використання ресурсів та визначають їхній вплив на кінцеві результати діяльності окремих аграрних підприємств.

Так, ефективність використання матеріально-технічних ресурсів можна визначити через показники ресурсомісткості, глибини переробки сировини, частки відходів. Ефективність використання трудових ресурсів оцінюються за допомогою показників продуктивності праці, прибутку на одного працівника, частки приросту товарообігу за рахунок збільшення продуктивності праці. Показниками ефективності використання фінансово-інвестиційних ресурсів можуть слугувати прибуток, рентабельність, частка власного капіталу, ліквідність, платоспроможність, обсяги інвестицій.

Ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів потребує визначення показників енергоємності, енергооснащеності, рівня втрат. Визначити ефективність використання інноваційних ресурсів можна за допомогою показників впровадження нових технологій, вартості селекційних розробок тощо [5, с. 65]. Для визначення ефективності використання інформаційних ресурсів можна скористатись такими показниками, як рівень інформаційної підтримки діяльності, рівень інформаційного оновлення, рівень доступу працівників до інформації, що безпосередньо стосується їх діяльності.

На сьогодні важливим є визначення оптимальної структури виробничих ресурсів, що забезпечують ефективну діяльність організації та значно полег-

шують пошук основних шляхів поліпшення використання виробничо-ресурсного потенціалу в умовах зростаючої конкуренції не тільки на рівні країни, але і в межах світових ринків.

Визначення структури ресурсів, якими забезпечується діяльність аграрних підприємств та полегшується пошук шляхів використання виробничо-ресурсного потенціалу, нині посідає важливе місце в стратегіях їх розвитку. Останні ґрунтуються, переважно, на ресурсних стратегіях. Нині концепція забезпечення виробничо-ресурсним потенціалом підприємств набула широкого розвитку. Зараз науковці звертають увагу не тільки на наявність в аграрних підприємствах виробничої складової ресурсного потенціалу, але й на трудову та інформаційну складові. Забезпечення підприємства виробничо-ресурсним потенціалом є однією із найважливіших умов для досягнення цілей діяльності аграрного підприємства. Його досягнення характеризується таким чином: величиною ресурсів – як залучених, так і власних та підготованих до використання у виробництві; можливістю кадрів використовувати ресурси; конкурентними перевагами агроформувань у тій чи іншій сфері діяльності.

Вивчення виробничо-ресурсного забезпечення є однією із необхідних передумов формування альтернативних ресурсних стратегій аграрних підприємств. Недостатня забезпеченість ресурсами відтворення аграрної діяльності стала однією із головних причин того, що в них протягом тривалого періоду не забезпечується не тільки розширене, а й просте відтворення. Це, у свою чергу, призвело до руйнування створеної у минулому матеріально-технічної бази внаслідок підвищення рівня зносу наявних основних засобів із за неможливості їх своєчасної заміни.

На сьогодні залишається недостатньо дослідженою проблема виробничо-ресурсного забезпечення аграрних підприємств в умовах незбалансованості економіки у поєднанні з інфляцією. Це обумовлено тим, що подолати всі негативні тенденції зусиллями самих аграрних підприємств досить важко. З цією метою важливим є надання їм державної підтримки в рамках зеленого, синього та жовтого кошиків [6, с. 123]. Потрібно розвивати державно-приватне партнерство у процесі ресурсокористування. Має перспективою товарне кредитування великими агроформуваннями малих та середніх з метою їх підтримки, збалансування аграрних ринків, розвитку сільських територій.

Для успішного розвитку сільського господарства необхідно забезпечити його відповідними ресурсами і створити умови для їх раціонального використання на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Аграрні підприємства сьогодні не повністю використовують свої можливості для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і поліпшення її якості [7, с. 309]. При цьому виробничі ресурси в багатьох господарствах використовуються не досить ефективно. Можливості аграрних підприємств щодо збільшення виробництва аграрної продукції тісно пов'язані з вирішенням цієї проблеми.

Висновки. Важливим питанням розвитку аграрних підприємств є визначення складу їх виробничих ресурсів і структури виробничо-ресурсного потенціалу. При цьому правомірність включення окремого виду ресурсу до складу виробничо-ресурсного потенціалу має базуватися на об'єктивній основі і бути практично доцільною. Для забезпечення ефективного процесу використання виробничо-ресурсного потенціалу при його організації потрібно звертати увагу на сукупність факторів, які впливають на його ефектив-

ність. Економічні можливості аграрних підприємств не можуть визначатися тільки наявністю та співвідношенням матеріальних та нематеріальних ресурсів. В кожному підприємстві повинні бути працівники, управлінські кадри, які були б здатні привести до дії ці ресурси, забезпечити їх ефективне використання.

Важлива роль при виробничо-ресурсному забезпеченні підприємств агросфери належить механізмам державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції. В умовах погіршення виробничо-ресурсного потенціалу в сільському господарстві, яке спричинено кризовою ситуацією, потрібно здійснювати кардинальні організаційно-економічні зміни у діяльності аграрних підприємств на засадах ресурсних стратегій забезпечення та підвищення конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Липкань О.В. Методичні підходи до оцінки ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.btsau.kiev.ua/ua/edition.php?read=1332.
3. Мельник С.І. Світові тенденції ефективності ресурсовикористання в агропромисловому комплексі / С.І. Мельник // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 3-11.
4. Міщенко Н.М. Поняття ресурсного потенціалу підприємства та проблеми його оцінки // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Вип. 17 (2). – 2007. – С. 189-192.
5. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г. М. Підлісецький, М. І.Толкач // Економіка АПК. – К.: НАН, 2008. – № 5. – С. 65-66.
6. Тарасова В.В. Сукупні ресурси – корисний аналітичний інструмент / В.В. Тарасова // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 122-125.
7. Труш Н.І. Стан та тенденції ресурсного забезпечення аграрних формувань / Н.І. Труш // Науковий вісник НУБіП. – 2010. – Вип. 154, Ч. 3. – С. 307-312.

УДК 338.242.2

Жовновач Р.І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
маркетингу та економічної кібернетики
Кіровоградського національного технічного університету*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто наукові підходи до визначення поняття «організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства». Наведено вимоги та закономірності, які мають бути враховані при побудові організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Представлена логіко-структурна модель його формування та реалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, управління конкурентоспроможністю підприємства, механізм, економічний механізм, організаційно-економічний механізм.

Zhovnovach R.I. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены научные подходы к определению понятия «организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятия». Приведены требования и закономерности, которые должны быть учтены при построении этого механизма управления конкурентоспособности предприятия. Представлена логико-структурная модель его формирования и реализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, управления конкурентоспособностью предприятия, механизм, экономический механизм, организационно-экономический механизм.

Zhovnovach R.I. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE FORMATION AND REALIZATION OF THE MECHANISM OF MANAGING ENTERPRISE COMPETITIVENESS

The article discloses scientific approaches towards definition of the concept «organizational and economic mechanism of managing enterprise competitiveness». The requirements and regularities that should be taken into account while creating organizational and economic mechanism of managing enterprise competitiveness were adduced. A logical and structural model of the formation and realization of the mechanism was presented.

Keywords: enterprise competitiveness, enterprise competitiveness management, mechanism, economic mechanism, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки для українських підприємств нагальною є проблема забезпечення та підтримання достатнього рівня їх конкурентоспроможності. Крім того, для того, щоб вижити в умовах складного політичного та економічного становища в Україні вітчизняним, підприємствам необхідно відслідковувати та вчасно реагувати на зміни, що відбуваються в їхньому конкурентному середовищі. У зв'язку з цим

об'єктивною необхідністю успішного розвитку та утримання конкурентних позицій вітчизняних підприємств у довгостроковому періоді є формування та реалізація організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням їхніх внутрішніх особливостей і динамічних умов ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми управління конкурентоспромож-

ністю підприємств приділяється значна увага у наукових працях зарубіжних вчених, таких як А. Сміт, А. Маршал, Ф. Еджуорт, Дж. Мур, Ф. Котлер, А. Курно, М. Портер, Дж. Робінсон, Д. Росс, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, російських науковців Г. Азоева, А. Градова, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та вітчизняних дослідників А. Воронкової, В. Геєць, Ю. Іванова, В. Корінева, В. Павлової, І. Піддубного, Н. Сурженко, Ю. Ушкаренко О. Чернеги та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на значні напрацювання з питань управління конкурентоспроможністю підприємств, варто відзначити, що нині залишаються наукові проблеми, які потребують подальшого поглибленого дослідження. Відтак, динамічні зміни зовнішнього середовища викликають необхідність постійного удосконалення теоретико-методологічних підходів до дослідження управління конкурентоспроможністю підприємств, у тому числі уточнення понятійно-категоріального апарату, формування концептуальних засад, узагальнення методологічних підходів та розробка методики формування та реалізації організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, адекватного сучасним вимогам ринкового середовища.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до розуміння організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, а також у визначенні особливостей його формування та напрямів подальшої реалізації.

Виклад основного матеріалу. Необхідною умовою функціонування підприємств в ринкових умовах є формування дієвого механізму, який сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем – підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їхньої продукції. Вивчаючи питання механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, зазначаю, що думки дослідників щодо сутності самого поняття «механізм управління конкурентоспроможністю» певною мірою різняться.

Термін «механізм» походить від грецького слова *μηχανή* *mechané*, що у перекладі означає знаряддя, машина. В економічній літературі поняття «механізм» використовується у поєднанні з епітетами «економічний», «господарський», «організаційний» тощо. Економічна сутність механізму управління конкурентоспроможністю підприємства розкривається у визначенні понять «механізм», «економічний механізм», «механізм управління», «організаційно-економічний механізм управління».

За визначенням А. Кульмана, економічний механізм визначається або природою вихідного явища, або кінцевим результатом серії явищ, при цьому складовими елементами механізму завжди одночасно виступають і вихідне явище, і вихідні явища, і весь процес, який відбувається в інтервалі між ними [1, с. 7]. При визначенні поняття господарського механізму одні автори ототожнюють його з системою управління економікою, інші – розглядають як комплекс господарських і організаційних принципів, треті – як сукупність форм і методів господарювання тощо. Низка учених вважають [2, с. 8], що поняття «економічний» та «господарський» механізм є синонімами. Вони пропонують дотримуватись принципу диференціації механізмів по горизонталі і вертикалі національної економіки. Існує також інша думка [3, с. 8], відповідно до якої визначення «економічні механізми» стосується тільки мікроекономіки, а «господарські механізми» – макроекономіки. Економічний і організаційний механізм органічно

переплітаються, активно взаємодіють між собою та виступають як одне ціле. Саме тому в економічній літературі їх часто об'єднують у єдиний організаційно-економічний механізм.

Механізм управління в економічній літературі представлено як спосіб організації управління суспільними справами, де методи, засоби і принципи взаємопов'язані, що зрештою забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [4, с. 265]. Наукові підходи до визначення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств розглянуто у таблиці 1.

Таблиця 1
Узагальнення підходів до визначення поняття «організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств»

Автори	Визначення поняття
Л.М. Варава, Г.В. Кравченко [5, с. 312], Д.В. Погребняк, С.М. Шкарлет [6, с. 26]	сукупність засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком підприємства та результатами його діяльності, направленою на довгострокове забезпечення його конкурентних позицій на ринку.
В.П. Гаджибек [7]	сукупність взаємопов'язаних організаційних, економічних та адміністративно-правових важелів і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт управління.
Н.В. Сурженко, І.В. Агеева [8, с. 233]	сукупність підсистеми, яка відображає комплекс дій із підвищення конкурентних можливостей підприємства.
І.В. Кривов'язок [9, с. 172]	сукупність організаційно-управлінських і економічних методів та інструментів впливу на внутрішньогосподарську діяльність підприємства з метою забезпечення досягнення його стратегічних цілей та завдань.
Ю.В. Ушкаренко, В.В. Петлюченко [10, с. 155]	сукупність організаційних та економічних методів, які впливають на систему управління виробництва з метою отримання конкурентних переваг, забезпечення ефективного функціонування та розвитку.
Ю.А. Плугина [11, с. 212]	систему взаємопов'язаних організаційних дій, які забезпечують досягнення поставлених цілей розвитку підприємства.

Наведені трактування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств дають змогу виділити основні підходи дослідників до його визначення:

- 1) як сукупність методів та інструментів, важелів або заходів, які впливають на об'єкт управління;
- 2) як систему взаємопов'язаних організаційних дій, що призводить до отримання бажаного результату;
- 3) як сукупність підсистем, тобто визначають організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств частиною деякої системи.

Відзначимо, що як будь-який організаційно-економічний механізм механізм управління конкурентоспроможністю підприємства є одним із основних елементів складної системи адаптації підприємств до динамічного зовнішнього середовища, забезпечуючи таким чином його тривале виживання, здатність до розвитку, отримання синергетичного ефекту за всіма напрямками їх діяльності.

Таким чином, організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств пропонується розглядати як сукупність взаємопов'язаних організаційних, економічних та адміністративних важелів і методів цілеспрямова-

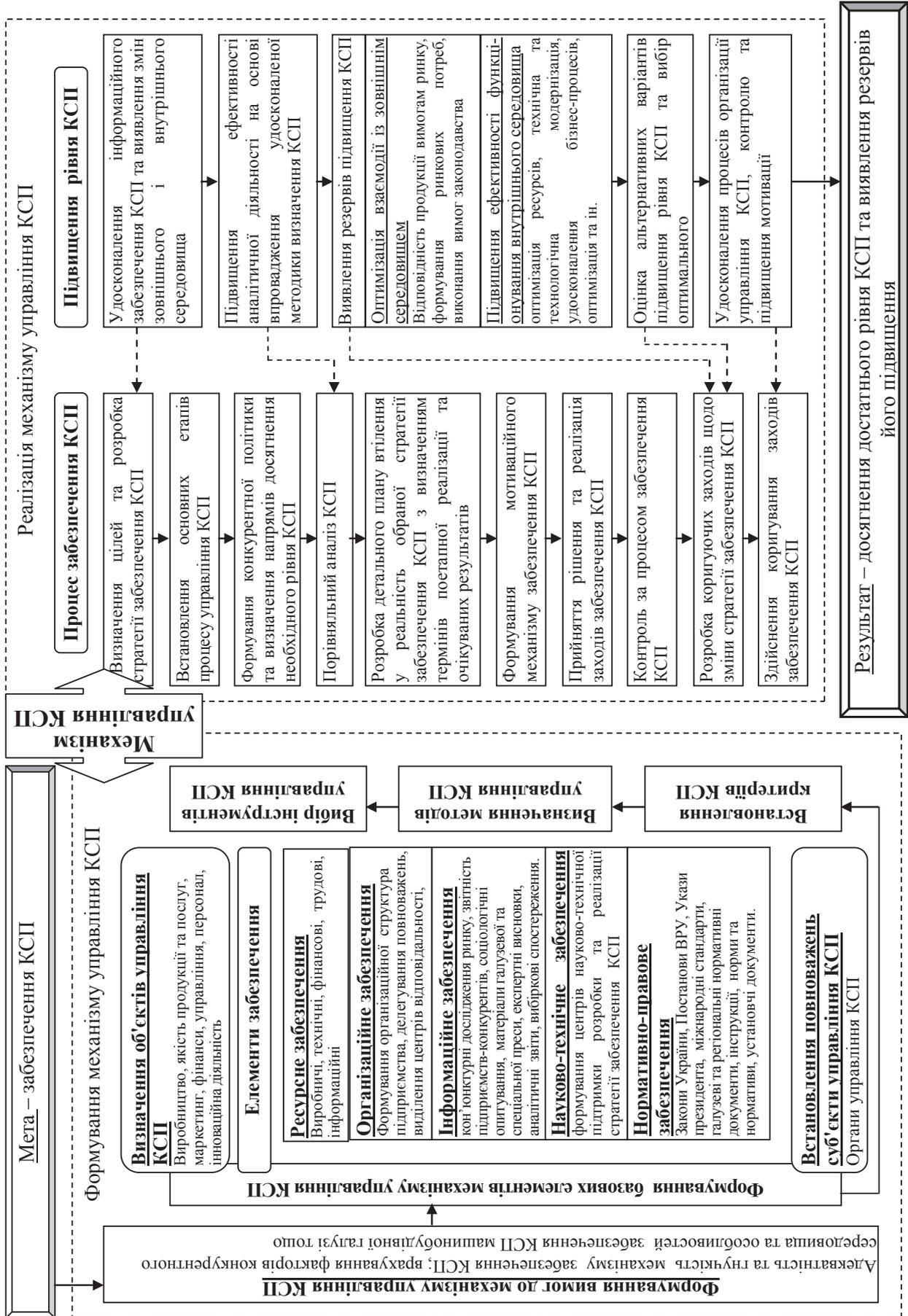


Рис. 1. Логіко-структурна модель формування та реалізації механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

ного впливу на об'єкт управління (підприємство), при взаємодії яких досягається реалізація комплексних цільових програм і планів забезпечення та утримання у довгостроковому періоді необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Теоретичні дослідження механізму управління конкурентоспроможності підприємства і практика господарської діяльності вітчизняних підприємств вказують на відсутність єдиного підходу до його побудови. На нашу думку, моделюючи структуру організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможності підприємства, необхідно виходити з того, що вона має бути побудована таким чином, щоб основні елементи в результаті формували цільові комплексні блоки, що відображають конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності, реалізація яких сприяла б результативному здійсненню управлінських рішень щодо забезпечення та підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства та його активної ринкової позиції. Крім того, побудова організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства має відповідати дотриманню певних вимог та закономірностей, таких як:

- врахування дії законів організації структур і процесів, що є неодмінною умовою здійснення якісного управління конкурентоспроможністю підприємства;
- дотримання вимог сукупності наукових підходів до управління;
- використання сучасних методів аналізу, планування, прогнозування та оптимізації;
- використання новітніх технологій у сферах управління конкурентоспроможності підприємства;
- врахування дії економічних законів ринкових відносин;
- забезпечення адекватності та гнучкості механізму завдяки своєчасному врахуванню змін зовнішнього середовища та внутрішньому коригуванню, яке виникає в процесі управління конкурентоспроможності підприємства;
- орієнтація на конкретні ринки і потреби;
- врахування факторів конкурентного середовища та особливостей забезпечення конкурентоспроможності підприємства певної галузі.

Беручи до уваги наведені вимоги до побудови організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможності підприємства, пропонуємо у його структурі виокремити два блоки, а саме формування та реалізація механізму (рис. 1).

Формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає встановлення вимог та базових елементів механізму для забезпечення ефективного управління конкурентоспроможності підприємства. Всередині блоку варто виокремити такі складові:

- цільову, яка передбачає формулювання мети та вимог до механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, визначення об'єктів й суб'єктів управління та їхніх повноважень;
- складову забезпечення, відповідно до якої здійснюється формування ресурсного, організаційного, науково-технічного, нормативно-правового, інформаційного забезпечення управління підприємством;
- організаційну, яка відповідає за встановлення критеріїв, виділення методів та інструментів управління конкурентоспроможністю підприємств.

Реалізація механізму управління конкурентоспроможності підприємства, що безпосередньо пов'язана

із процесом забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства та виявленням можливостей його підвищення. Також можна виділити три окремі складові:

- функціональну складову, відповідно до якої механізм повинен бути націленим на виконання таких функцій: функцію аналізу (здійснені оцінки конкурентоспроможності підприємства), планування (розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, встановлення основних етапів), функцію організації (організація заходів щодо реалізації розробленої конкурентної політики та заходів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, визначення основних етапів процесу управління, прийняття управлінських рішень), мотиваційну (формування мотиваційного механізму);

- моніторингову складову, яка відповідає за здійснення контролю процесу забезпечення конкурентоспроможності підприємства та виконанням розробленої ним конкурентної стратегії;

- складову регулювання і координації різних напрямів діяльності підприємства з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Усі блоки механізму пов'язані один з одним і тим самим створюють визначену цілісність. Вони об'єднані єдиним принципом – кожен із них забезпечує рішення проблеми формування, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також зміцнення його конкурентної позиції на ринку.

Висновки. Представлена логіко-структурна модель формування та реалізації механізму управління конкурентоспроможністю підприємства відображає високий ступінь деталізації всіх організаційно-економічних методів, способів, прийомів виконання завдань забезпечення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Така структуризація дає можливість здійснювати системний та цілеспрямований пошук шляхів поєднання всіх основних компонентів організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства з метою концентрації зусиль і управлінських впливів на виявленні та використанні резервів підвищення конкурентоспроможності підприємств.

У подальшому перспективним для дослідження є проблеми визначення факторів впливу на елементи організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, а також здійснення оцінки ефективності його функціонування у практиці вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кульман А. Экономические механизмы: / А. Кульман [Пер. с фр.; под общ. ред. Н.И. Хрусталевой]. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
2. Механізми ринкового господарювання: галузеві особливості: монографія / Гуменюк В.Я., Король Б.О., Костюкевич Р.М., Мазур Н.О., Міщук Г.Ю., Орлов Г.Ю., Рошик І.А. / За ред. д.е.н., проф. Гуменюка В.Я. – Рівне: НУВГП, 2005. – 281 с.
3. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств / Н.Ю. Брюховецька. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.06.01 / Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2001. – 25 с.
4. Основы социального управления: учебное пособие / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев и др. / Под ред. В.Н. Иванова. – М.: Высшая школа, 2001. – 271 с.
5. Варава Л.М. Організаційно-економічне забезпечення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / Л.М. Варава, Г.В. Кравченко // Вісник Криворізького технічного університету. – 2011. – № 29. – С. 311-314.

6. Погребняк Д.В. Формування структури механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств / Д.В. Погребняк, С.М. Шкарлет // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: Серія: Економічні науки. – Чернігів: ЧНТУ, 2011. – 2011. – № 4. – С. 24-28.
7. Гаджибек В.П. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятий хлебопекарной промышленности / Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1587>.
8. Сурженко Н.В. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю / Н.В. Сурженко, І.В. Агєєва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1. – С. 232-235.
9. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика: навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К.: ЦУЛ, 2013. – 456 с.
10. Ушкаренко Ю.В. Особливості ефективного функціонування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств харчової промисловості / Ю.В. Ушкаренко, В.В. Петлюченко // Экономика Крыма. – 2013. – № 2. – С. 155-157.
11. Плугина Ю.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств залізничного транспорту / Ю.А. Плугина // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2011. – № 33. – С. 211-220.

УДК 339(088.72)

Зборовський Р.В.

аспірант

Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

БРЕНДІНГ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Стаття посвячена дослідженню науково-методичних підходів до визначення поняття брендінгу та розгляду брендінгу як економічної категорії. Визначено два підходи до розуміння бренду. Виходячи з принципу нерозривного зв'язку виробництва і споживання уточнено поняття бренду.

Ключові слова: бренд, категорія, комунікація, аналіз, механізм, теорія.

Zborovskiy R.V. БРЕНДИНГ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Стаття посвячена дослідженню науково-методических підходів к определению понятия брендинга и рассмотрению брендинга как экономической категории. Определены два подхода к пониманию бренда. Исходя из принципа неразрывной связи производства и потребления уточнено понятие бренда.

Ключевые слова: бренд, категория, коммуникация, анализ, механизм, теория.

Zborovskyy R.V. BRANDING AS AN ECONOMIC CATEGORY

The article investigates scientific and methodological approaches to branding definition and its review as an economic category. Two approaches to understanding brand have been defined. Basing on the principle of indissoluble connection of production and consumption, a concept of the brand has been specified.

Keywords: brand, category, communication, analysis, mechanism, theory.

Постановка проблеми. Бренд є одним із найпопулярніших інструментів сучасних маркетингових комунікацій. Посилення уваги до проблем формування стратегій брендінгу в Україні пояснюється тим, що популярність бренду стає важливою умовою стабільного становища підприємства на ринку і чинником його конкурентоспроможності.

Кількість вітчизняних споживачів, готових купувати товари відомих брендів, постійно збільшується, а небрендові українські товари поволі поступаються своїми позиціями на ринку. При цьому бренди полегшують процес прийняття споживачем рішення про покупку. Навіть у кризовий і післякризовий періоди, в умовах скорочення маркетингових бюджетів, брендінг не втрачає своєї актуальності. Адже, як свідчить світовий і вітчизняний досвід, сильний бренд дає можливість його власнику «триматися на плаву» в період спаду, а за належного управління може навіть збільшити власний капітал.

Ми живемо у світі, переповненому інформацією, а з урахуванням тієї швидкості, з якою розвиваються старі ринки і з'являються нові, все більшого значення набуває брендінг. Брендінг допомагає створити портрет бренду (торгової марки), відмінний від портретів брендів конкурентів. Саме впізнаваність бренду набуває вирішального значення. Це обумов-

лює актуальність дослідження питань брендінгу з метою визначення особливостей розвитку брендінгу на ринковому просторі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні теоретичні та практичні аспекти дослідження брендінгу широко представлені у працях зарубіжних і вітчизняних учених. Створенню та просуванню успішних брендів присвячені роботи провідних західних економістів: Д. Аакера, Р. Батра, Р. Блекуелла, Дж. Веркмана, П. Дойля, Ж.-Н. Капферером, Ф. Котлера, К.Л. Келлера, Ж.-Ж. Ламбена, П. Мініарда, Т. Нільсона, М. Портера, Е. Райса, Ч. Сендіджа, Д. Траута, Г. Чармессона та ін. Проблеми використання брендінгу в діяльності підприємств досить активно висвітлюються і в публікаціях вітчизняних науковців і практиків: Л. Бука, Н. Івашової, Ю. Комарової та ін.

У дослідженнях зарубіжних і українських маркетологів теоретико-методологічні аспекти брендінгу займають істотне місце, однак теоретичні питання визначення сутності бренду як економічної категорії, виходячи з принципу нерозривного зв'язку виробництва і споживання, висвітлено недостатньо повно.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження науково-методичних підходів до визначення поняття брендінгу та розгляд брендінгу як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індикатором функціонування брендів стає зростання продажів і вартість нематеріальних активів компанії, а брендинг є інструментом просування товарів на споживчий ринок. Загалом, процес управління торговою маркою з метою переведення її у статус бренду називається брендингом торгової марки.

Бренд у понятті економіки – конкретна торговельна марка, що складається із зовні відомих елементів (фірмова назва, стиль, слоган тощо) і сприймається покупцями з позиції функціональних і емоційних вигід; це механізм досягнення фірмами унікальної переваги шляхом диференціювання товару продуцента. Ознаки бренду, що диференціюють, складають основу додаткової вартості бренду, яку готовий оплачувати клієнт. Мета людини-споживача – не просто споживання, а символічне марочне споживання.

Виникнувши як механізм ідентифікації та диференціації об'єктів споживання, бренд став засобом ідентифікації та диференціації самих споживачів. Бренди, які обирає споживач, як і компанії, яким він симпатизує, є квінтесенцією персонального почуття ідентичності. Потреба комфортного вибору й очікування позитивних наслідків мотивує суб'єктів економічної діяльності на пошуки релевантних брендів, що акумулюють рівень якості, довіри, зручності, гарантії і справжню лояльність.

Уявлення про цінності і вартості речі зазнали значного спотворення. Першорядна економічна перевага віддається тепер не властивостям і якостям товару, а атрибутам іміджу, популярності і надійності торгової марки. Зростання виробництва нівелювало суб'єктивну значимість речі. Якщо спочатку цінність представляє сам факт володіння матеріальним предметом, що підтверджує економічну спроможність, то, як наслідок, необхідна практика додаткових вартісних позначень, застосування брендівих технологій, що зберігає трансляцію статусної позиції носія.

Таким чином, економічна наука визначає бренд як атрибут споживання, що став засобом індивідуалізації стилю життя, як інструмент капіталіста, націлений на реалізацію приватних інтересів, зокрема довгострокове акумулювання додаткової грошової маси [19, с. 31].

Існує безліч визначень «бренду». Деякі вчені отожнюють бренд з незабутнім рекламним слоганом [7; 8], інші – з певною особливістю, властивістю товару [10]. Багато хто вважає, що бренд – це торговий знак, марка або назва фірми [3]. Але все більше поширюється думка, що бренд – це якийсь образ, що знаходиться безпосередньо в голові споживача [14].

Американська асоціація маркетингу, яка є одним зі світових авторитетів у сфері визначення маркетингових термінів, визначає, що бренд – це «назва, термін, знак, символ або інша особливість, а також їх комбінації, які призначені для ідентифікації товарів або послуг інших продавців» [1, с. 123].

Ел і Лора Райс стверджують: бренд – це «унікальна ідея або концепція, яку ви вклали в голову споживача» [16, с. 147].

Дане визначення не поділяють Д. Арнольд і С. Грейнер у зв'язку з його безмірною спрямованістю на підприємство і товар, переважними зоровими характеристиками в якості диференціації [21; 22]. Підтримують цю точку зору Д. Аакер, С. Грайнер, Ф. Котлер, В. Стантон [21; 23-25].

Т. Веблен використовує таке визначення, орієнтоване на диференціацію і вигоду бренду для підприємства, а не для споживача: «Бренд – це ім'я, термін, дизайн, символ або будь-яка інша особливість, яка

ідентифікує продукти або послуги одного продавця і відрізняє їх від продуктів або послуг інших продавців» [4, с. 31].

За Т. Гедом, бренд – це «обіцянка комплексу атрибутів, що купуються ким-небудь і приносять задоволення. Атрибути, які створюють бренд, можуть бути реальними або ілюзорними, раціональними чи емоційними, матеріальними або невідчутними»; даний підхід орієнтований на споживача [5, с. 54].

Отже, що ж розуміти під словом «бренд»? Можна сказати, що це ставлення споживачів до товару, їхні знання і думки про нього, їхні очікування від цього товару. Це образ, який з'являється у свідомості при вигляді товарного знака. Зрештою, це обов'язок виробників допомогою товару забезпечувати споживача певним набором якостей і цінностей, що задовольняє даного споживача і здатний поліпшити його життя.

Необхідно виділити деякі визначення брендингу в науковій літературі. В англо-російському словнику наводиться визначення брендингу як «позначення продукту, використання дизайну, символу, імені або їх комплексу для ідентифікації продукту, що надає виробникові ряд переваг» [2]. Н.С. Добробабенко дає таке визначення: «брендинг – це товарно-знакова політика та управління іміджем за допомогою комплексного використання стратегій і технологій маркетингу та менеджменту» [6, с. 14].

Є. Ромат пише, що «брендинг – це маркетингова діяльність по створенню особливого споживчого враження, яке включає імідж фірми власника бренду і формує ставлення цільового сегмента ринку до бренду. Брендинг можна розглядати як один із синтетичних засобів системи маркетингових комунікацій, що включає деякі елементи всіх основних засобів системи маркетингових комунікацій: реклами, публік рілейшнз, директ-маркетингу та сейлз-промоушн» [18, с. 155].

За В.П. Федько, «брендинг – це діяльність по створенню довгострокової переваги товару, заснованої на спільній посиленій дії на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів сейлз-промоушн та інших елементів реклами, об'єднаних певною ідеєю і однотипною назвою, що виділяють товар серед конкурентів і створюють його образ» [19, с. 28].

За Ф.І. Шарковим, «брендинг – програма створення і управління брендом на ринку. Включає в себе створення, посилення, репозиціонування, оновлення й зміну стадії розвитку бренду, його розширення й поглиблення» [20, с. 95]. А.Н. Король визначає брендинг як «інформаційну квінтесенцію всієї бізнес-стратегії фірми, результат всіх її зусиль як в області маркетингу та менеджменту, так і в галузі маркетингових комунікацій» [11].

За І.Я. Рожковим, «брендинг – це діяльність по створенню довгострокової переваги товару, що заснована на спільній посиленій дії на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів і заходів сейлз-промоушн, а також інших елементів рекламної діяльності, об'єднаних певною ідеєю і характерним уніфікованим оформленням, що виділяють товар серед конкурентів і створюють його образ» [17, с. 97].

Брендинг – це «складний комплекс, що включає підтримку ділової репутації виробника товару/послуг, популярності його товарного знаку на даному ринку, ступеня привабливості образу цього знаку для потенційного покупця, якості післяпродажного сервісу» [9, с. 31].

Розглянувши перераховані вище визначення, необхідно уточнити поняття «брендінг» з позицій основних учасників процесу створення бренду (виробника і споживача), так як немає явного згадування, які вигоди брендінг приносить одночасно виробнику і споживачу.

«Брендінг – механізм управління діяльністю виробника, що включає процес створення і розвитку бренду на основі вибудовування взаємин із споживачами з метою формування відмітної конкурентної переваги» [12, с. 33].

Нині у вітчизняній літературі відсутнє системне викладання основ концепції брендінгу як нової галузі прикладної економіки. Це пояснюється тим, що воно знаходиться на етапі становлення і розвитку, а також небажанням українських підприємств ділитися своїми розробками в області маркетингу і брендінгу.

Існує кілька підходів до розуміння бренду та процесу управління ним. З погляду маркетингового підходу, бренд – це обіцянка, а брендінг – це процес створення та управління брендом [15, с. 127]. Таким чином, необхідно структурувати брендінг як процес, що протікає на підприємстві. Бренд продукту або підприємства спрямований не в тимчасовому векторі «сьогодні», а націлений, у першу чергу, на «завтра», на майбутнє.

Як показує практика, процес розвитку бренду носить безупинний характер: навіть після того, як він починає самостійно «працювати» на ринку і приносити дохід, необхідно здійснювати його відновлення, викликане мінливістю зовнішнього середовища і купівельною спроможністю.

Розвиненим брендом вважається такий бренд, який знають і можуть відрізнити від інших марок за ключовими елементами понад 60% споживачів даної товарної категорії. Якщо бренд знають і розрізняють від 30% до 60% споживачів, то його можна назвати розвивальним брендом (причому цей розвиток може бути як прогресивним, так і регресивним). Якщо бренд знають і розрізняють серед конкурентів менше 30% споживачів, то, по суті, це слаборозвинений бренд, тоді основне завдання брендінгу не може вважатися вирішеним.

Таким чином, брендінг – це діяльність зі створення довгострокової переваги товару, яка заснована на спільній посиленій дії на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів сейлз промоушн (sales promotion) та інших елементів реклами, об'єднаних певною ідеєю і однотипним оформленням, що виділяють товар серед конкурентів і створюють його образ (brand image).

Після дослідження та аналізу великої кількості економічних вітчизняних і зарубіжних джерел, присвячених брендінгу, ми отримали власні визначення ключового поняття «брендінг».

Висновки. Аналіз джерел дозволив виявити два підходи до розуміння бренду. Одні дослідники визначають бренд з погляду позицій виробника продукції і акцентують увагу на брендінгу як інструменті досягнення конкурентних переваг. Протилежна точка зору розкриває поняття бренду з позицій його впливу на рівень задоволення споживчих потреб. Виходячи з принципу нерозривного зв'язку виробництва і споживання, уточнено поняття бренду як системи атрибутів і інструментальних цінностей для досягнення конкурентної переваги виробника і задо-

волення функціональних, соціальних, економічних, психологічних та інших потреб споживача. Дане розуміння бренду зумовило уточнення поняття брендінгу як механізму управління діяльністю виробника, що включає процес створення і розвитку бренду на основі вибудовування взаємовигідних відносин зі споживачами з метою формування відмітної конкурентної переваги, реалізованого в процесі споживання брендової продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендінга / пер. с англ. – М., 2003.
2. Англо-русский словарь-справочник. – М.: Лазурь, Бухгалтерский учет, 1994. – С. 377.
3. Бук Л.М. Развитие брендінгу на українському ринку / Л.М. Бук // Економіка та держава. – № 3. – 2011. – С. 43-46.
4. Веблен Т. Теория праздного класса / пер. с англ. – М., 1984. – 310 с.
5. Гэд Т. 4D брендінг: взламывающая корпоративный код сетевой экономики / пер. с англ. – СПб., 2005. – 240 с.
6. Добробабенко Н.С. Mission & vision: ценности марки и основа корпоративной стратегии / Н.С. Добробабенко // Реклама. Advertising. – 2000. – № 1. – С. 14.
7. Івашова Н.В. Місце брендінгу в сучасних маркетингових концепціях / Н.В. Івашова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. II. – С. 89-98.
8. Карпова С.В. Современный брендінг: монография [Текст] / С.В. Карпова. – М.: Издательство «Палеотип», 2011. – 188 с.
9. Кляйн Г. No logo. Люди против брендов / пер. с англ. – М., 2005. – 160 с.
10. Комарова Ю.В. Етапи брендінгу як процесу створення та розвитку товарного бренду / Ю.В. Комарова // Молодий вчений. – 2012. – № 8. – С. 106-108.
11. Король А.Н. Брендінг как синтетическая маркетинговая коммуникация фирмы / А.Н. Король // Практический маркетинг. – 2005. – № 12. – С. 11.
12. Краснослободцев А.А., Басова М.М. Междисциплинарный курс категории бренд / А.А. Краснослободцев, М.М. Басова // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2009. – № 12. – С. 30-39.
13. Маркетинг: учеб. пособие [Текст] / под ред. А.М. Немчина, Д.В. Минаева. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2001. – С. 249.
14. Мартасов Д.А. Брендінг как социально-экономическая категория / Д.А. Мартасов // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 12. – С. 438-442.
15. Прошкина О.В. Технология брендінга / О.В. Прошкина // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2015. – № 1 (64). – С. 126-138.
16. Райс Л., Райс Э. 22 закона создания бренда. – М.: АСТ, 2004. – 150 с.
17. Рожков И.Я. Реклама: планка для «профи» / И.Я. Рожков. – М., 1999. – С. 97.
18. Ромат Е.В. Реклама / Е.В. Ромат. – СПб.: Питер, 2001. – С. 155.
19. Федько В.П. Маркетинг для технических вузов / В.П. Федько, Н.Г. Федько, О.А. Шапор. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – С. 156.
20. Шарков Ф.И. Брендінг и культура организации / Ф.И. Шарков, А.И. Ткачев. – М., 2003. – С. 95.
21. Aaker, D. Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name / D. Aaker. – New York: Free Press, 1991. – P. 299.
22. Doyle, P. Marketing Management and Strategy / P. Doyle. – Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1994. – P. 159-165.
23. Гейн Crainer, S. The Real Power of Brands: Making Brands Work for Competitive Advantage / S. Crainer. – London: Pitman Publishing, 1995. – P. 20-35.
24. Kotler, P. Principles of Marketing. The European Edition / P. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong. – Prentice-Hall, Hemel Hempstead, 1996. – P. 556.
25. Stanton, W.T. Fundamentals of Marketing / W.T. Stanton, M.J. Etzel, B.J. Walker. – 9th ed., McGraw-Hill. – New York, 1991. – P. 120-135.

УДК 331.101.3:331.108

Кабаченко Д.В.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия
Национального горного университета***Луценко А.В.***студентка
Национального горного университета*

ВЫБОР И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен сравнительный анализ видов стратегий управления персоналом, рассмотрена общая схема стратегии развития предприятия, проанализированы этапы жизненного цикла предприятия, выделены правила реализации стратегии управления и этапы ее внедрения, обосновано влияние стратегии управления персоналом на развитие предприятия, определены методы и критерии оценки эффективности стратегического управления, предложены рекомендации по усовершенствованию методических подходов разработки и обоснования стратегии управления персоналом предприятия.

Ключевые слова: управление персоналом, стратегия управления, кадровая политика, стратегия предприятия, компоненты управления.

Кабаченко Д.В., Луценко А.В. ВИБІР І РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено порівняльний аналіз видів стратегій управління персоналом, розглянута загальна схема стратегії розвитку підприємства, проаналізовано етапи життєвого циклу підприємства, виділені правила реалізації стратегії управління та етапи її впровадження, обґрунтовано вплив стратегії управління персоналом на розвиток підприємства, визначені методи та критерії оцінки ефективності стратегічного управління, запропоновані рекомендації щодо удосконалення методичних підходів розробки та обґрунтування стратегії управління персоналом підприємства.

Ключові слова: управління персоналом, стратегія управління, кадрова політика, стратегія підприємства, компоненти управління.

Kabachenko D.V., Lutsenko A.V. CHOISE AND REALIZATION OF A STRATEGY OF MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE'S PERSONNEL

In the article is conducted a comparative analysis of the kinds of strategies of management of personnel, is considered a general scheme of an enterprise's development, are analyzed stages of a life cycle of an enterprise, are highlighted rules of realization of a management strategy and stages of her implementation, is justified effect of a strategy of management of personnel to development of an enterprise, are defined methods and criteria of estimation of effectiveness of strategically management, are proposed recommendations for improvement of methodical approaches of development and justification of a strategy of management of an enterprise's personnel.

Keywords: management of personnel, strategy of management, personnel policy, strategy of an enterprise, management components.

Постановка проблемы. Эффективная деятельность любого предприятия напрямую зависит от использования человеческих ресурсов. Поэтому ключевым элементом управления предприятием является функция управления персоналом, которая должна быть непосредственно увязана с общей стратегической концепцией развития предприятия.

Современные условия рынка предъявляют требования не только к квалификации и качествам работников, но и поведению предприятий в отношении человеческих ресурсов. В соответствии с этим возникла необходимость в рассмотрении управления персоналом как целостной системы, построенной на основе соответствующей стратегии.

Анализ последних исследований и публикаций. Одними из первых проблемы стратегического управления персоналом начали изучать П. Бамбергер и И. Мешоулам [1]. Решению проблем стратегического управления посвящены также работы других зарубежных ученых: Б. Альстрэнда, Д. Кэмпбела, Д. Лэмпела, Г. Минцберга, Дж. Стоунхауса, Б. Хьюстона, К. Митчела, Д. Нортон, Р. Каплана и др. Среди отечественных специалистов стратегического управления можно назвать И. Ансоффа, В.Б. Акулова, О.С. Виханского, В.С. Ефремова, А.В. Козлова, А.И. Наумова, М.Н. Рудакова, Л.А. Соколова, С.А. Попова, Э. Рюли, С.Л. Шмидта и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В данных трудах отражены различные аспекты стратегического управления предприятием, предложены эффективные технологии управления стратегиями, рассмотрены вопросы взаимосвязи

стратегии развития компании и частных стратегий, однако методическая база для условий процессного управления персоналом предприятия разработана недостаточно.

Формулирование цели статьи. Целью исследования, результаты которого представлены в данной научной работе, являются изучение, выбор и практическое применение стратегий управления персоналом предприятия. Таким образом, в статье будут рассмотрены теоретические основы управления персоналом, кадровая политика как основа формирования стратегии управления персоналом, классификация стратегий управления персоналом, особенности выбора и реализации выбранной стратегии на предприятии.

Изложение основного материала. Управление персоналом – это специфический вид управленческой деятельности, объектом которой является коллектив работников. Управление персоналом также означает целенаправленное воздействие на человека как носителя способности к труду в целях получения большего результата от его деятельности.

Целями управления персоналом предприятия являются: повышение конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях; повышение эффективности производства и труда для максимизации прибыли; обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива [2].

Основные компоненты системы управления персоналом включают:

1. Формирование кадровой политики на основе стратегического планирования и определения целей предприятия.

2. Кадровое планирование: определение качественной и количественной потребности в персонале.

3. Комплектование штатов и адаптация новых работников: поиск и привлечение кандидатов, отбор лучших кандидатов, адаптация новых работников.

4. Обучение и развитие работников: обучение, переобучение, повышение квалификации персонала, формирование резерва и работа с ним, планирование карьеры.

5. Оценку и контроль: оценка рабочих показателей, контроль трудовой и исполнительской дисциплины, мониторинг состояния всех направлений работы с персоналом.

6. Активизация потенциала человеческих ресурсов: улучшение условий работы на предприятии, создание организационной культуры, эффективной системы материального и морального стимулирования труда.

7. Кадровое делопроизводство: документы, связанные с заключением и прекращением трудового договора; документы по учёту кадров; документы по труду и заработной плате; документы, регламентирующие деятельность персонала; документы, отражающие внутренние отношения.

Компоненты, благодаря которым осуществляется управление персоналом предприятия, приведены на рисунке 1.

Значительная часть кадровой работы осуществляется руководителями и работниками линейного управления. Чем меньше предприятие, тем большая часть задач по управлению персоналом является их непосредственной функцией. На больших предприятиях кадровая работа выполняется преимущественно специальными службами, которые консультируют менеджеров всех рангов, вырабатывают единую кадровую политику и решают часть ее задач. Ошибки в управлении персоналом порождают текучесть кадров, раздутые штаты, неблагоприятный психологический климат [2].



Рис. 1. Компоненты управления персоналом предприятия

Как известно, стратегия управления персоналом предполагает разработанное руководством предприятия приоритетное, качественно определенное направление действий, необходимых для достижения

долгосрочных целей по созданию высокопрофессионального, ответственного и сплоченного коллектива и учитывающих стратегические задачи предприятия и его ресурсы возможности.

По исследованию Ф. Лузенса, эффективный менеджер тратит на взаимодействие с работниками и управление человеческими ресурсами 70% своего рабочего времени [3]. Это непосредственно связано с качественными характеристиками рабочей силы.

Основными чертами стратегии управления персоналом являются [4]:

1. Долгосрочный характер стратегии, что объясняется нацеленностью на разработку и изменение психологических установок, мотивации, структуры персонала, всей системы управления персоналом или ее отдельных элементов, причем такие изменения, как правило, требуют длительного времени.

2. Связь со стратегией предприятия в целом, учет многочисленных факторов внешней и внутренней среды, поскольку их изменение влечет за собой смену или корректировку стратегии предприятия и требует своевременных изменений структуры и численности персонала, его навыков, квалификации, стиля и методов управления.

Стратегия управления персоналом может быть как подчиненной по отношению к стратегии организации в целом, так и совмещенной с ней, представляющей единое целое. Но и в том, и в другом случае стратегия управления персоналом ориентируется на конкретный тип корпоративной или деловой стратегии (бизнес-стратегии). Каждому варианту стратегии организации соответствует свой вариант стратегии управления персоналом.

Стратегия управления персоналом как функциональная стратегия может разрабатываться на двух уровнях:

1. Для предприятия в целом в соответствии с его общей стратегией – как функциональная стратегия на корпоративном, общеорганизационном уровне.

2. Для отдельных сфер деятельности (бизнеса) многопрофильной, диверсифицированной компании – как функциональная стратегия каждой сферы бизнеса, соответствующая целям этой сферы.

Стратегия в области персонала должна способствовать усилению возможностей предприятия противостоять конкурентам на соответствующем рынке, эффективно использовать свои сильные стороны во внешнем окружении; расширению конкурентных преимуществ предприятия за счет создания условий для развития и эффективного использования трудового потенциала, формирования квалифицированного, компетентного персонала; полному раскрытию способностей персонала к творческому, инновационному развитию, для достижения как целей предприятия, так и личных целей работников [4].

Кадровая политика – это система принципов и норм (которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы), приводящих человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы. Кадровая политика предполагает использование системы мер, направленных на управление персоналом предприятия и разрабатывается с учетом выбранной стратегии развития, горизонта прогнозирования и планирования, количественного и качественного несовпадения персонала и изменения потребности в нем [5].

Целью кадровой политики является достижение наиболее высоких конечных результатов деятельности предприятия. Задачи кадровой политики раскрываются в направлениях ее реализации:

– организационно-штатная политика – планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата персонала предприятия;

– информационная политика – создание и поддержка системы движения кадровой информации;

– финансовая политика – формирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;

– политика развития персонала – обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации.

Зарубежный опыт показывает, что в современных условиях особенное значение имеет каждый работник, растет влияние качества его труда на конечные результаты деятельности всего предприятия, в связи с чем моральное и материальное стимулирование, социальные гарантии должны быть основным аспектом кадровой политики, которая проводится на предприятии. Выплата надбавок и система участия работников в распределении прибыли должны обеспечить высокий уровень их заинтересованности в конечных результатах деятельности предприятия.

Чтобы активно руководить персоналом, нужно обеспечить постоянный обмен информацией между разными уровнями управления по кадровым вопросам [6]. Кадровую политику проводят на всех уровнях управления: высшее руководство, линейные руководители и служба управления персоналом.

Английский специалист в сфере кадрового менеджмента Д. Грест [7] считает, что кадровая политика предприятия должна обеспечить:

– организационную интеграцию – высшее руководство и линейные руководители принимают разработанную и хорошо скоординированную стратегию управления человеческими ресурсами и реализуют ее в своей оперативной работе, тесно взаимодействуя с функциональными службами;

– высокий уровень ответственности всех работников, под которым понимают как идентификацию с базовыми ценностями предприятия, так и настойчивую, индуктивную реализацию целей в практической работе;

– функциональность – вариантность функциональных заданий, которая предусматривает отказ от традиционного, жесткого разграничения разных видов работ, а также использования разнообразных форм трудовых контрактов (полная, частичная и почасовая занятость);

– структуру – адаптация к непрерывной учебе, организационным изменениям, гибкость организационно-кадрового потенциала, высокое качество работы и ее результатов, условий труда (рабочая обстановка, содержание работы, удовлетворенность рабочего).

Социальная эффективность управления обеспечивается реализацией системы мер, направленных на удовлетворение социально-экономических ожиданий, потребностей и интересов работников организации. Обеспечение экономической эффективности в области управления персоналом означает оптимальное использование персонала для достижения целей предпринимательской деятельности организации [8].

Оптимальное использование персонала достигается за счет выявления положительных и отрицательных мотивов индивидуумов и групп на предприятии и соответствующего стимулирования положительных мотивов и «погашения» отрицательных мотивов, а также анализа таковых воздействий [9].

Следует помнить, что стратегия управления персоналом тесно связана с общей стратегией предприятия. В свою очередь, стратегия предприятия изменяется в зависимости от этапа жизненного цикла, который преодолевает предприятие. Им соответствуют стратегии: предпринимательская, динамического роста (коллективности), прибыльности, ликвидационная [10].

Этапы, которые проходит предприятие в процессе жизненного цикла своего развития, приведены на рисунке 2.



Рис. 2. Этапы жизненного цикла предприятия

Для выявления сильных и слабых сторон в управлении персоналом предприятия предлагаем рассчитать среднюю заработную плату работников, производительность труда, а также уровень текучести кадров предприятия по методике, отраженной в таблице 1.

Из этой таблицы мы можем сделать вывод, что в 2015 г. предприятие работало более эффективно, чем в 2014 г. Однако среднесписочная численность работников предприятия уменьшилась на 124 ед., и, соответственно, повышение производительности труда связано главным образом именно с этим фактом.

Таблица 1
Показатели деловой активности предприятия

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Методика расчета
Выручка, тыс. грн	416 608	651 306	Общая сумма выручки
Валовая прибыль, тыс. грн	47 651	173 312	Выручка «-» Затраты
Чистая прибыль, тыс. грн	207	3 924	Чистая прибыль
Коэффициент чистой прибыльности, %	0,1%	0,6%	Чистая прибыль / Выручка
Рентабельность продаж, %	0,2%	4,51%	Прибыль от продаж / Выручка
Среднесписочная численность работников, чел.	489	365	Численность работников
Производительность труда, тыс. грн/чел.	852,0	1784,4	Выручка / среднесписочная численность работников
Объем денежных средств, направленных на оплату труда, тыс. грн	61 218	64 685	ФОТ
Средняя заработная плата работников, грн	12 289	14 768	ФОТ / среднесписочная численность работников

Рассчитаем уровень текучести кадров:
 $U_T = (124/365) \times 100 = 34\%$.

Текучесть кадров на предприятии достаточно высокая и к тому же сопровождается уменьше-

нием численности работников. Из этого можно сделать вывод, что на предприятии плохо налажены как мотивационные функции (этим объясняется уход работников по собственному желанию), так и система подбора, найма, оценки персонала (увольнение малокомпетентных и неквалифицированных работников).

На сегодняшний день на предприятии хорошо функционируют следующие направления: управление расходами на персонал, профориентация и адаптация, обучение и развитие руководящих кадров, контроль деятельности персонала. Однако проблемными оказались такие направления управления персоналом, как: денежное стимулирование, мотивация, организация кадрового движения, система подбора, найма и оценки персонала.

Можно сказать, что четко налаженной стратегии управления персоналом на предприятии нет. На данном этапе руководство предприятия большее внимание уделяет укреплению своих позиций и увеличению доли рынка. Все финансовые средства (собственные и заемные) идут на внешние цели. Однако если и дальше будет продолжаться существование проблем внутри предприятия, то, в конечном счете, все старания руководства относительно внешней среды окажутся бесперспективными. По нашему мнению, наиболее предпочтительным методом решения существующих проблем предприятия является внедрение эффективной стратегии управления персоналом.

Стратегия управления персоналом предполагает набор основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированный с учетом типов организационной стратегии, организационного и кадрового потенциала, а также типа кадровой политики [5].

Для разработки и обоснования стратегии управления персоналом предприятия авторами предлагаются следующие рекомендации:

1. Поиск, отбор и оценка. Поиск персонала ведется во внешних и внутренних источниках информации [6], но предпочтение отдается внутреннему набору, так как продвижение по службе своих работников обходится дешевле. Кроме того, это повышает их заинтересованность, улучшает моральный климат и усиливает привязанность к компании. Относительно отбора и оценки можно обратиться к опыту других компаний, которые успешно решили данную проблему [8]. На наш взгляд, руководству компании большее внимание следует уделить не резюме претендента, а разработке тестовых заданий, связанных со спецификой деятельности предприятия и прохождению претендентом обязательной стажировки для выявления его совместности с коллективом.

2. Обучение. Руководство должно регулярно проводить программы обучения и подготовки работников. Цель, которую преследует при этом руководство – обеспечение своего предприятия достаточным количеством людей с необходимыми специфическими навыками и способностями, что является необходимым условием воспроизводства и расширения бизнеса [5].

3. Адаптация и коммуникация. На предприятии нужно придерживаться демократических принципов управления, что позволит подчиненным обращаться к руководству напрямую. Это поможет каждому работнику чувствовать себя комфортно, а также обладать информацией о стратегии, миссии, политики компании, что позволит ему направлять свой труд на достижение необходимых компании целей.

Мотивация. Отличным мотивом для работников будет возможность повышения по должности, развитие профессионального опыта, максимальная самостоятельность в принятии решений [6]. Также следует при положительных результатах вложенного работниками труда выражать благодарность, как отдельным работникам, так и группам. Система поощрения работников предприятия должна включать в себя не только моральное, но и материальное вознаграждение. Также необходимо пересмотреть систему оплаты труда, сделав упор на зависимость заработной платы от приложенного труда.

Выводы. На основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- стратегия управления персоналом – это специфический набор основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированных с учетом типов организационной стратегии, организационного и кадрового потенциала, а также типа кадровой политики;

- кадровая политика является основой формирования стратегии управления персоналом;

- существует достаточно много классификаций стратегий управления персоналом, выделяемых на основе различных критериев;

- разработка стратегии управления персоналом необходима для предприятия любого размера и любой сферы деятельности, поскольку позволяет оптимально выстроить систему управления персоналом и оптимизировать объем расходов на персонал.

Рассмотрев основные виды стратегий управления персоналом, сформулируем основные факторы, определяющие выбор конкретного ее вида. К ним можно отнести: стратегию управления предприятием, существующую организационную структуру предприятия, статус предприятия, численный состав работающих, уровень квалификации руководителей предприятия в целом и служб управления персоналом.

Реализация стратегии управления персоналом является важной стадией процесса стратегического управления. Для ее успешного протекания руководство предприятия должно следовать следующим правилам:

1. Цели, стратегии и задачи развития предприятия должны быть доведены до всех его работников для обеспечения понимания того, что делает предприятие и служба управления персоналом, а также неформального вовлечения работников в непосредственный процесс выполнения стратегий;

2. Общее руководство предприятия и руководители службы управления персоналом должны не только своевременно обеспечить поступление всех необходимых ресурсов (материальных, оргтехники, оборудования, финансовых и др.), но и иметь план реализации стратегии в виде целевых установок по развитию трудового потенциала.

Реализация стратегии управления персоналом включает два этапа: внедрение стратегии и стратегический контроль ее реализации и координация всех действий по результатам контроля. Этап внедрения включает в себя разработку плана внедрения стратегии управления персоналом, разработку стратегических планов подразделений системы управления персоналом в целом, активизацию стартовых мероприятий по внедрению стратегии. Целью этапа стратегического контроля является определение соответствия или отличия реализуемой стратегии управления персоналом состоянию внешней и внутренней среды и разработка направлений стратегического планирования и выбора альтернативных стратегий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бамбергер П. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / П. Бамбергер, И. Мешоулам, В.И. Маслов: учеб. – М.: «Финпресс», 2004. – 48 с.
2. Банникова Л.Н. Управление персоналом / Л.Н. Банникова: учеб. пособие. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. – 151 с.
3. Карташова Л.В. Организационное поведение / Л.В. Карташова, Т.В. Никонова, Т.О. Соломанидина: учеб. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 220 с. – (Серия «Высшее образование»).
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов: учеб., 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
5. Кабаченко Д.В. Инновационные методы управления персоналом на предприятии / Д.В. Кабаченко, А.В. Луценко // Trends of modern science – 2015 / Materials of the XI International scientific and practical conference, May 30 – June 7, 2015. – Volume 6. Economic science: Sheffield. Science and education LTD, 2015. – Volume 6. – С. 3-6.
6. Kabachenko D.V. Account of information factor impact on efficiency of enterprise activity while making management decisions based on budgeting / D.V. Kabachenko, A.S. Rudenko // The advanced science journal ISSN 2219-746X/ Economics: Business management and administrative services. – United States. – Volume 2014. – Issue 1. – С. 77-82.
7. Guest D. Human resource management: its implications for industrial relations and trade unions / D. Guest // New perspectives on human resource management. – L., 1989. – P. 40-54.
8. Kabachenko D. Improving the assessment effectiveness method of innovative industrial Leading Ukrainian Companies activity / D. Kabachenko // A Balkema Book ISBN: 978-1-138-02883-8 / Theoretical and Practical Solutions of Mineral Resources Mining. – Taylor & Francis Group, London. – 2015. – С. 353-362.
9. Моргунов Е. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е. Моргунов. – М.: Издательство журнала «Управление персоналом», 2007. – 217 с.
10. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумова: учеб., 4-е изд. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.

УДК 338.931

Клюс Ю.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

РОЗРОБКА МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розроблено модель оцінювання ефективності корпоративної системи управління інноваціями, що заснована на принципах формування цілей комплексної оцінки, обрані питання блоків моделі, сформовано критерії оцінювання блоків для отримання та аналізу інформації та формування підсумкового оцінювання ефективності корпоративної системи управління інноваціями.

Ключові слова: модель, оцінювання, корпорація, інновація, розвиток.

Клюс Ю.И. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье разработана модель оценки эффективности корпоративной системы управления инновациями, основанная на принципах формирования целей комплексной оценки, избраны вопросы блоков модели, сформированы критерии оценки блоков для получения и анализа информации и формирования итогового оценивания эффективности корпоративной системы управления инновациями.

Ключевые слова: модель, оценка, корпорация, инновация, развитие.

Klus Y.I. MODEL DEVELOPMENT EFFECTIVENESS EVALUATION OF CORPORATE GOVERNANCE INNOVATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article the model of evaluating the effectiveness of corporate innovation management based on the principles of forming complex evaluation purposes, selected question block model evaluation criteria blocks formed to receive and analyze information and formation of the final evaluation of the effectiveness of corporate management innovation.

Keywords: model, estimation, corporation, innovation, development.

Постановка проблеми. Підприємство є відкритою системою, залежить від зовнішнього середовища щодо поставок ресурсів (сировини, енергії, кадрів), а також попиту з боку споживачів на продукцію. Підприємства змушені пристосовуватися до цього середовища, щоб зберегти ефективність і конкурентоспроможність. Генеральний напрям у формуванні корпоративної системи управління інноваціями на підприємстві пов'язаний із визначенням рівня її розвитку та її вдосконаленням на основі кількісних та якісних оцінок внутрішніх і зовнішніх факторів діяльності підприємства і виведенням рейтингових оцінок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем оцінювання інноваціями зробили зарубіжні та вітчизняні науковці: А.Й. Шумпетер [1], О.І. Волков, А.П. Гречан, М.П. Денисенко

[2]; М.А. Йохна, В.В. Стадник [3] та ін., а також закордонні дослідники: І. Альтшуллер, Є. Фияксель [4], Г. Хемел [5], Ю.В. Шленов та ін. Проте і нині питання оцінювання корпоративного управління інноваціями залишається об'єктом дискусій.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності розробки моделі оцінювання корпоративної системи управління інноваціями. Для досягнення вищезазначеної мети необхідно визначити критерії та блоки оцінювання цієї системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує думка, що основним напрямом вдосконалення корпоративної системи управління інноваціями підприємства є оновлення основних фондів і перш за все – верстатного парку. Проти цього, здавалося б, важко заперечити. Але, посиливши таким чином

виробничо-технологічний потенціал підприємства і не торкнувшись певною мірою інших його частин, ми маємо, як правило, омертвляння фінансових коштів [5]. Тому вдосконалення корпоративної системи управління інноваціями підприємства передбачає формування механізму оцінки: рівня іннова-

ційної культури, рівня інноваційних можливостей, рівня інноваційної інфраструктури.

Автором розроблено модель оцінювання ефективності корпоративної системи управління інноваціями, що заснована на принципах формування цілей комплексної оцінки, вибору питань блоків моделі,

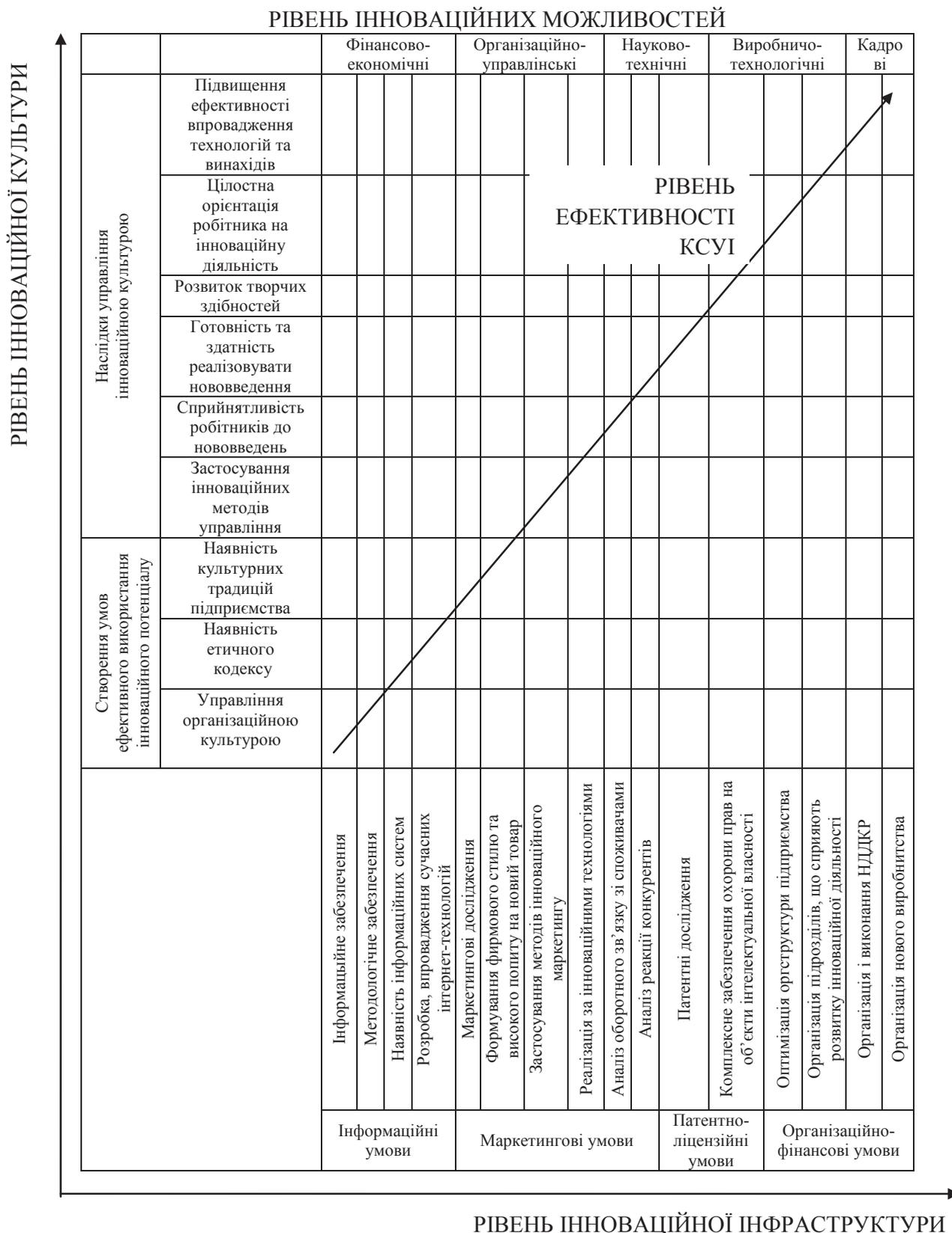


Рис. 1. Модель оцінювання ефективності корпоративної системи управління інноваціями

формування критеріїв оцінки блоків, отримання та аналізу інформації та формування підсумкового оцінювання ефективності корпоративної системи управління інноваціями. Модель наведена на рисунку 1.

Відмінною особливістю розробленої автором моделі є те, що вона дозволяє оцінити кількісно рівень ефективності корпоративної системи управління інноваціями і прийняти управлінське рішення в короткі терміни.

Відповідно до моделі ефективності корпоративної системи управління інноваціями підприємства машинобудівного комплексу рівень інноваційної культури підприємства, що починається з створення умов ефективного використання інноваційного потенціалу, оцінюється по осі абсцис. У міру підвищення рівня виникає необхідність управління інноваційною культурою, найвищою точкою якої є прискорення і підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів.

Кількісна оцінка рівня інноваційної культури підприємства полягає у такому: наявність усіх дев'яти доданків інноваційної культури складає 100%, відповідно наявність якого-небудь одного з них на підприємстві обумовлює рівень ІК як 11%, двох – як 22% і так далі.

Практична значимість моделі полягає в наочності результатів оцінки по даній моделі. Іншими словами, якщо той чи інший фактор має місце на підприємстві, то необхідно зафарбувати даний блок до перетину зі стрілкою «Рівень ефективності КСУІ». Звідси стає очевидним, в якому напрямі планувати розвиток інноваційної культури підприємства та розвиток яких саме її складових є в на момент оцінки першочерговим. Автор має на увазі під такою оцінкою якісну форму оцінки ефективності корпоративної системи управління інноваціями підприємства.

Таблиця 1

Характеристика корпоративної культури підприємства за підрозділами

Характеристика	ДМіП	ДТК	ДКС	УЕФ	ВОРІТ	ТД	ІД
Тип лідера	Координатор, організатор, наставник	Координатор, організатор, наставник	Координатор, організатор, наставник	Координатор, організатор, наставник	Координатор, організатор, наставник	Координатор, організатор, наставник	Координатор, організатор, наставник
Проблема вирішується на основі	Зосередженого продумування	Згоди з цілями і завданнями	Згоди з цілями і завданнями	Зосередженого продумування	Згоди з цілями і завданнями	Згоди з цілями і завданнями	Згоди з цілями і завданнями
Теорія менеджменту	Участь, відданість справі	Контроль	Участь, відданість справі	Участь, відданість справі	Участь, відданість справі	Контроль	Участь, відданість справі
Критерій ефективності	Згуртованість, моральний клімат,	Згуртованість, моральний клімат, досягнення мети, поразка конкурентів	Згуртованість, моральний клімат,	Творчість і зростання	Згуртованість, моральний клімат, досягнення мети, своєчасність	Згуртованість, моральний клімат,	Згуртованість, моральний клімат,
Повсякденна робота здійснюється	Залежить від незмінності курсу і активності керівництва. Постійно перевіряється	При мінімальному втручанні в неї	Залежить від незмінності курсу та активності керівництва;	При мінімальному втручанні в неї	При мінімальному втручанні в неї	Залежить від незмінності курсу й активності керівництва	Залежить від незмінності курсу і наївності керівництва
Комунікації всередині підрозділу	Відкриті і насичені	Непередбачувані і змінюються за інтенсивністю	Формальні, підкорюються правилам	Відкриті і насичені	Відкриті і насичені	Відкриті і насичені	Відкриті і насичені
Інформація як правило	Розцінюється як спільне знання і не виноситься у поза	Контролюється і доступ обмежений	Розцінюється як спільне знання і не виноситься у поза	Контролюється і доступ обмежений	Оцінюється і поширюється відкрито	Розцінюється як спільне знання і не виноситься у поза	Розцінюється як спільне знання і не виноситься у поза
Функції та відповідальність	Пропонуються і закріплюються	Пропонуються і закріплюються	Закріплюються	Наказуються і закріплюються	Пропонуються і закріплюються	Змінюються за потребою	Пропонуються / закріплюються
Бажання та інтереси окремих людей	Оцінюються за ступенем узгодженості з цілями до організації	Підкоряються інтересам організації	Уцінюються за ступенем узгодженості з цілями організації	Підкоряються й узгоджуються з інтересами організації	Узгоджуються з інтересами організації	Уцінюються за ступенем узгодженості з цілями організації	Підкоряються інтересам організації
Розбіжності і конфлікти	Є вираженням індивідуальних особливостей	Загрожують стабільності і заважають роботі	Є вираженням індивідуальних особливостей	Загрожують стабільності і заважають роботі	Загрожують стабільності і заважають роботі	Загрожують стабільності і заважають роботі	Є вираженням індивідуальних особливостей Погрожують стабільності і заважають роботі
Тип орг. культури	Авторитарна	Ієрархічна	Ієрархічна	Кланова	Ієрархічна	Авторитарна	Авторитарна
Разом по організації в цілому				Ієрархічна			

З метою отримання якісної оцінки модуля «Корпоративна культура», що входить у структуру інноваційної культури, як приклад піддалися опису функціональні підрозділи підприємства.

Кожний підрозділ описано за такими ключовими аспектами: тип лідера, способи вирішення проблем, бажання та інтереси, розбіжності і конфлікти та інші. Отримана характеристика корпоративної культури підприємства наведена у таблиці 1.

Позитивним є той факт, що відсутні відповіді «не знаю і не хочу знати» ні серед керівників, ні серед фахівців. На думку керівників вищезазначених дирекцій, нерідко хороші ідеї зазнавали невдачі тому, що були запропоновані до здійснення в невідповідний момент; стратегічний план розробляється менеджерами підприємства, і власники не чинять силовий тиск на його зміну.

По осі ординат у напрямку стрілки оцінюється рівень інноваційної інфраструктури. Він сформований з чотирьох основних блоків: спочатку необхідно наявність інформаційних умов на підприємстві, потім маркетингових, далі – патентно-ліцензійних та організаційно-фінансових.

Якісна оцінка рівня інноваційної інфраструктури підприємства проводиться аналогічно оцінці рівня інноваційної культури підприємства. Кількісна – відрізняється ціною одного фактора, яка складає 6,25%, відповідно, наявність двох факторів – 12,5%.

Рівень інноваційних можливостей оцінюється аналогічно рівню ІК, але в дзеркальному відображенні. Ціна поділки на стрілці «Рівень ефективності корпоративної системи управління інноваціями» тут стає рівною 20% за наявності одного з п'яти чинників: фінансово-економічні, науково-технічні, виробничо-технологічні, кадрові та організаційно-управлінські.

Передбачається для більшої деталізації рівня інноваційних можливостей кожен із факторів розписувати більш докладно й оцінювати їх як кількісно, так і якісно. Наприклад, кадровий потенціал включає: оцінку кваліфікації та виробничого потенціалу кадрів; рівень мотивації персоналу до інноваційної діяльності; якість системи підготовки та перепідготовки кадрів організації і так далі [7]. Особливого значення нині набуває деталізація інноваційних можливостей підприємства.

Отже, наявність моделі оцінки ефективності корпоративної системи управління інноваціями визначається як позитивний фактор, що сприяє залученню інноваційних інвестицій в економіку промислових підприємств.

Модель оцінки ефективності корпоративної системи управління інноваціями ґрунтується на таких принципах:

– принципи формування і коригування цілей комплексної оцінки. Цілі оцінки та вдосконалення ефективності корпоративної системи управління інноваціями можуть бути різними. Вони повинні бути чітко визначені на етапі підготовки завдання для оцінки. Закладений механізм коригування моделі оцінки та вдосконалення корпоративної системи управління інноваціями підприємства, який здійснюється шляхом вибору підблоків, проведенням глибокого аналізу окремих складових, включенням спеціалізованих підблоків дозволяє, по-перше, адаптувати модель до конкретних цілей; по-друге, провести експрес-оцінку одного з блоків ефективності корпоративної системи управління інноваціями, не зачіпаючи інший, і тим самим заощадити часовий ресурс;

– принципи вибору питань блоків моделі. У кожному блоці моделі передбачається можливість вибору визначити головні питання, відповіді на які відображають найважливіші характеристики корпоративної системи управління інноваціями організації на будь-якій стадії її розвитку. Формулювання конкретних питань анкети і тем інтерв'ю, їхня глибина і деталізація, вибір розділів залежать від стадії розвитку розробки та форми організації інноваційного процесу;

– принцип формування критеріїв оцінки блоків. У блоках моделі (там, де це можливо) визначається «медіана», тобто характеристика середнього, стабільного, прийняттого і т.п. стану того чи іншого параметра. Два рівня вище «медіани» характеризують переваги і перспективи блоку, а два нижніх рівні характеризують слабкі сторони і ризики блоку;

– принцип отримання, аналізу та моніторингу інформації. Процедура комплексної оцінки та вдосконалення корпоративної системи управління інноваціями підприємства включає в себе попереднє вивчення матеріалу, анкетування і проведення інтерв'ю. Багато питань анкети і тем інтерв'ю використовуються для оцінки декількох блоків і окремих складових підблоків корпоративної системи управління інноваціями підприємства. Такий підхід дозволяє виробляти перехресні перевірки одержуваних результатів. Роздільне опитування на анкетування та інтерв'ю для оцінки корпоративної системи управління інноваціями МК нині в Україні не застосовується. При цьому метою анкетування є отримання документально підтвердженої фактичної інформації та самооцінки колективу підприємства, метою інтерв'ю – уточнення відповідей анкети, отримання додаткової інформації та експертна оцінка корпоративної системи управління інноваціями підприємства. Моніторинг характеристик корпоративної системи управління інноваціями підприємства включає порівняння оцінок, проведених на різних стадіях розвитку корпоративної системи управління інноваціями підприємства [8]. Періодичні оцінки можуть проводитися за скороченим варіантом, що включає у себе оцінку тільки «динамічних», що змінюються в часі параметрів;

– принцип формування підсумкової оцінки корпоративної системи управління інноваціями підприємства. Підсумкова комплексна оцінка включає у себе оцінки блоків, але не просто повторює їх, а дає більш глибоку і комплексну оцінку корпоративної системи управління інноваціями підприємства в цілому. Слабкі сторони і ризики блоків не обов'язково повинні бути слабкими сторонами і ризиками корпоративної системи управління інноваціями підприємства. Підсумковий звіт ґрунтується на результатах комплексної оцінки характеристики корпоративної системи управління інноваціями підприємства і включає у себе блоки і підблоки, складові корпоративної системи управління інноваціями підприємства.

При проведенні оцінки та моніторингу рекомендується дотримуватися нижчеподаного порядку і правил [10]:

1. Замовником оцінки, вдосконалення та моніторингу корпоративної системи управління інноваціями підприємства можуть виступати керівники вищої ланки управління і безпосередньо генеральний директор. Замовником оцінки та моніторингу можуть також виступати потенційні інвестори.

2. Експерт вивчає попередню інформацію, коригує перелік питань і тем анкети та інтерв'ю, готує друкований варіант анкети і попередній перелік питань інтерв'ю.

3. Експерт надсилає анкету відповідальному по характеристикам корпоративної системи управління інноваціями (в якості нього може виступати фахівець аналітичної служби або фахівець з розвитку) для узгодження форми анкети. Після затвердження форми анкети фахівцем, відповідальним по корпоративній системі управління інноваціями, експерт готує остаточний перелік питань і тем інтерв'ю, найбільш точно відповідних стадії корпоративної системи управління інноваціями підприємства підприємства та її особливостям.

4. Експерт під час інтерв'ю уточнює відомості з анкети, отримує додаткову інформацію про корпоративну систему управління інноваціями підприємства підприємства.

5. Результати аналізу заносяться в форму подання підсумкової оцінки, підписуються експертом і передаються замовнику.

Оцінку корпоративної системи управління інноваціями підприємства підприємства в скороченому варіанті, або експрес-оцінку може проводити один експерт, який має спеціальну підготовку із застосування моделі. При цьому треба розуміти, що точність оцінки знижується.

Висновки. Таким чином, запропоновано модель оцінювання ефективності корпоративної системи управління інноваціями підприємства, що включає у себе кількісне та якісне оцінювання. Більш детальне дослідження такого поєднання може бути подальшим напрямом досліджень.

УДК 330.3

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
2. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник (третє видання) / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
3. Стадник В.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: підручник / В.В. Стадник, Й.А. Йохна. – К.: Хмельницький: ХНУ, 2011. – 332 с.
4. Альтшулер І., Фіаксель Є. Куб інновацій / І. Альтшулер, Є.Фіаксель [Електронний ресурс] // Інновації і інноватори. – 2014. – Випуск № 25. – Режим доступу: <http://www.umpro.ru>.
5. Hamel G., Prahalad C. Competing for the Future / G. Hamel, C. Prahalad. – Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1994.
6. Рубан В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія і досвід / В. Рубан, О. Чубакова, В. Некрасов // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 14-15.
7. Бутнік-Сіверський О.Б., Жарінова А.Г. Теоретичні аспекти трансформації виробничої системи в умовах інноваційної діяльності / О.Б. Бутнік-Сіверський, А.Г. Жарінова // Збірник наукових праць № 6. – К.: НДІ інтелектуальної власності, 2008. – С. 188-216.
8. Костюк Р.В. Актуальні проблеми економіки / Р.В. Костюк. – Випуск № 8, 2009. – С. 79.
9. Райзберг Б.А. Сучасний економічний словник / Б.А. Райзберг, Л.М. Лозовський, Б.А. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
10. Мескон М. Основи менеджменту: [пер. с англ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. – М.: Дело ЛТД, 1992. – 456 с.
11. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: ЦУЛ, 2009. – 400 с.

Коваль Л.В.

*асистент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства. Сформульовано концептуальні основи оцінювання його якості. Використовуючи положення кваліметрії, теоретично обґрунтовано реалізацію методики оцінювання якості економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, оцінювання, якість.

Коваль Л.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Сформулированы концептуальные основы оценки его качества. Используя положения кваліметрии, теоретически обоснована реализация методики оценки качества экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, оценка, качество.

Koval L.V. CONCEPTUAL BASES OF QUALITY ASSESSMENT ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

The article describes the main approaches to assessing the economic potential of the enterprise. Conceptual principles of its quality assessment are formulated. Using the position of the qualimetry the implementation of assessment the quality of economic potential of the enterprise is theoretically grounded.

Keywords: economic potential of the enterprise, assessment, quality.

Постановка проблеми. Розвиток підприємства, досягнення запланованих цілей, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та прибутковості тісно пов'язані з його економічним потенціалом. Необхідність аналізувати стан економічного потенціалу, перспективи його використання, вчасно об'єктивно оцінювати відома досвідченому менеджменту підприємства й обґрунтована науковцями.

Існуючі підходи оцінювання роблять цю проблематику досить цікавою для дослідження і пошуку найкращих шляхів її вирішення. Для узагальненої характеристики економічного потенціалу підприємства здебільшого використовують вартісну оцінку. Водночас у науковій літературі наведено методики оцінки: конкурентоспроможності потенціалу підприємства, ефективності та результативності його

використання, відповідності заданим цілям. Проте відсутня єдина система принципів, показників та критеріїв оцінювання потенціалу підприємства. Також у багатьох публікаціях прослідковується підвищений інтерес дослідників до питань якості, що сприяє появі цілої низки публікацій, присвячених цій темі. Погляди на те, що являє собою або повинна являти собою якість, стрімко змінюються. Нині поряд із питаннями якості продукції, в економічній літературі розглядаються методики оцінки якості управління підприємством, підходи до вимірювання якості прибутку. Тому значний науковий і водночас практичний інтерес являє оцінювання якості потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових публікацій та навчально-методичної літератури показує, що економічний потенціал підприємства, його формування, реалізація, конкурентоспроможність, стратегічна спрямованість, а також оцінювання виступають об'єктом дослідження багатьох учених, зокрема, таких як О.Ф. Балацький [1]; І.Р. Бузько, І.С. Дмитренко, Є.А. Сущенко [2]; А.Е. Воронкова [3]; Н.С. Краснокутська [4]; Є.В. Лапін [5]; І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко [6]; О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк [7]; К.А. Мамонов [8] та багато інших. Ними розглянуто сутність потенціалу підприємства, фундаментальні та прикладні питання його формування, методичні підходи до оцінювання. Враховуючи те, що підприємство є суб'єктом економічних відносин, вітчизняні науковці здебільшого ототожнюють «потенціал підприємства» й «економічний потенціал підприємства», який переважно асоціюється з ресурсами та можливостями трансформувати їх у певні блага.

У дослідженнях науковців виділяють такі теоретико-методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства [8, с. 44]:

- балансовий, суть якого в тому, що оцінювання проводиться на основі даних бухгалтерської звітності;
- вартісно-орієнтований, полягає в оцінці економічного потенціалу на основі вартісної характеристики з урахуванням усіх структурних елементів потенціалу;
- індикативний, при якому оцінка здійснюється на основі системи індикаторів, що відображають стан та використання доходів;
- ресурсний, полягає в тому, що оцінювання здійснюється на основі системи визначення економічних ресурсів;
- комплексний, в основі якого – трактування економічного потенціалу як складної багатовимірної категорії, оцінювати яку потрібно за складовими елементами.

Більшість досліджень спрямовані на відображення результатів оцінювання потенціалу підприємства з використанням кількісних параметрів. Відображення економічного потенціалу підприємства з боку його якості залишається поза увагою. Теоретико-методичні підходи до оцінювання якості економічного потенціалу підприємства розроблені недостатньо, що значною мірою зумовлено тим, що при їх формуванні порушується принцип багаторівневого опису об'єкта дослідження як системи зі складними взаємозв'язками між окремими складовими економічного потенціалу.

Постановка завдання. Основними завданнями дослідження є наукове обґрунтування концептуальних основ оцінювання якості економічного потенціалу підприємства, розгляд понять, формування базової системи принципів, методики оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початковим етапом дослідження потенціалу підприємства, його аналізу та оцінювання є визначення теоретичних основ даної економічної категорії. У багатьох трактуваннях потенціалу підприємства його сутність нерозривно пов'язана з ресурсами та можливостями. Втілення підприємством можливостей у дійсність з використанням ресурсів перетворюється в набуття економічних вигід. Враховуючи проведені нами дослідження, запропоновано розглядати економічний потенціал підприємства як сукупність наявних ресурсів, можливостей, здатностей та компетенцій створювати цінності з метою досягнення поставленої мети та бажаного результату, набуття економічних вигід, що має якісний та вартісний виміри. Внутрішню структуру економічного потенціалу становлять існуючий, реалізований, нереалізований потенціали та потенціал розвитку. Основні складові економічного потенціалу підприємства: людський, виробничий, фінансовий, інформаційний, інноваційний.

Особливо складним є поняття «якість економічного потенціалу». Якість деяких складових економічного потенціалу, наприклад таких як людський потенціал, розглядається дослідниками, проте в сукупності якість усіх елементів не розглядається. Якість економічного потенціалу визначає його стан, можливості створювати відповідні умови шляхом комбінування чинників внутрішнього і зовнішнього середовища для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що робить оцінку його особливо актуальною. Досить часто «якість» пов'язують з «ефективністю», а «ефективність», у свою чергу, – з «результативністю». Однак ці поняття ототожнювати не можна, оскільки вони істотно різняться за своїм змістом. Усі вони є двохфакторними показниками, тому що включають співвідношення «результат – вимоги», «результат – ресурси», «результат – мета» відповідно [9, с. 26]. Ефективність визначають як співвідношення результату до витрат на його досягнення, результативність – до запланованого завдання, а якість характеризує істотні властивості досягнутого результату відносно заданих вимог. Поняття «якість» переважно вживають оцінюючи досягнутий результат, проте «якісний» результат неможливо досягти без забезпечення «якісного» процесу, який, у свою чергу, має бути «якісно» керованим. Для підвищення якості потенціалу підприємства необхідна така організація управління, яка забезпечує цілеспрямований та системний вплив за допомогою управлінських рішень на параметри якості потенціалу у напрямі їх постійного удосконалення.

Для управління якістю функціонування підприємства Стандартами ISO серії 9000 встановлені вимоги та рекомендації. Складовою системи менеджменту підприємства, вектором на створення продукту з показниками якості, що відповідають очікуванням замовників, є система управління якістю. Її структурні елементи визначають ті вимоги до організаційно-виробничої діяльності (процесів та процедур), що характеризують якість вихідного продукту з огляду на його споживача. Міжнародний стандарт ISO 9000:2015 [10] визначає якість (quality) як міру, до якої сукупність властивих характеристик об'єкта відповідає вимогам. Використання терміну можливе з такими прикметниками, як погана, хороша (добра, гарна) або відмінна. На основі цього пропонують трактувати якість як відповідність сукупності власних характеристик (істотних властивостей) об'єкту вимогам, що пред'являються. Властивості можуть бути споживчі, технічні, технологічні, ергономічні, естетичні, екологічні та ін. При оцінюванні якості

неможливо взяти до уваги всю різноманітність властивостей. Визначення їх необхідної кількості – одна з основних проблем кваліметрії. Під об'єктом мається на увазі об'єкт будь-якої природи, властивості якого піддаються оцінці (продукція, функція, процес, система). Вимоги є сформульованими потребами або очікуванням, загальнозрозумілі або обов'язкові, вони можуть бути викладені в нормативних документах або усно, в формі замовлень чи розпоряджень. Відповідність можна оцінювати з певною мірою (недопустима, незадовільна, задовільна, хороша, висока) або без виміру (відповідає або не відповідає).

Для визначення якості об'єкта необхідно: 1) встановити необхідні характеристики об'єкта на підставі аналізу потреб; 2) визначити реальні характеристики об'єкта; 3) порівняти реальні і необхідні характеристики об'єкта.

Мета оцінювання якості економічного потенціалу підприємства полягає у визначенні того, наскільки він відповідає встановленим вимогам, і на цій основі адаптувати його відповідно до потреб для забезпечення поточної та стратегічної конкурентоспроможності, впровадження інновацій, виявлення резервів та запобігання ризикам діяльності. Вимоги до якості змінюються залежно від умов та обставин або з часом, тому ця категорія є досить динамічною. Відповідно до принципу відбиття вимог до якості результати діяльності підприємства перекладаються на вимоги до якості процесів і на вимоги до якості організаційно-управлінської системи. Тож якість економічного потенціалу підприємства тісно пов'язана з якістю його структурних елементів. Так, високий рівень якості виробничого потенціалу та високий рівень кваліфікації працівників і управлінської ланки та інших складових елементів потенціалу відповідатиме високому рівню якості потенціалу підприємства. Проте високий рівень якості виробничого потенціалу може нівелюватися низькою якістю людського. Водночас потреби до економічного потенціалу поділяються на встановлені, згідно яких потенціал підприємства є сформований, і передбачувані, які визначаються на основі досліджень ринку, за результатами проведених маркетингових досліджень, порівняння відповідності наявного потенціалу з потенціалом підприємств-конкурентів. Якісною характеристикою економічного потенціалу підприємства відносно його конкурентів є конкурентоспроможність. Задля утримання конкурентних переваг в сучасних умовах господарювання необхідно дотримуватися такої логічної послідовності дій, в якій спочатку підприємством визначаються цілі, під які формується потенціал і розробляється відповідна стратегія.

Проведені дослідження дозволили сформулювати визначення сутності поняття «якість економічного потенціалу підприємства», під яким розуміється сукупність взаємопов'язаних та взаємозумовлених властивостей (параметрів) та характеристик його основних елементів, рівень яких формується сучасними вимогами до формування потенціалу підприємства та які забезпечують ефективність функціонування та конкурентоспроможність підприємства. Поняття «якість економічного потенціалу підприємства» охоплює не тільки етап його використання, але й формування, управління та розвиток, також стосується усіх його структурних складових.

Основою забезпечення якості є аналіз відповідності цілей та результатів. Аналіз якості потенціалу підприємства включає:

- оцінювання рівня потенціалу підприємства, досягнень підприємства на внутрішньому ринку та міжнародній арені;

- оцінювання ролі, яку потенціал відіграє в реалізації основного завдання підприємства і досягненні стратегічних цілей;

- оцінювання адекватності реакції підприємства на глобальні зміни;

- аналіз структурних елементів потенціалу та взаємозв'язку між ними для врахування синергійного ефекту;

- взаємозв'язок видів діяльності підприємства з інноваційною;

- розроблення стратегії підприємства з врахуванням потенціальних можливостей та ризиків, сильних та слабких сторін. Постановка стратегічних цілей відповідно до наявного економічного потенціалу. Поточний циклічний процес планування, реалізації, перегляду і вдосконалення стратегії підприємства;

- критичне осмислення різних аспектів діяльності по розвитку підприємства.

Науковим інструментарієм оцінювання якості економічного потенціалу підприємства обрано кваліметричні методи. Основою кваліметричного методу є розкладання будь-якого складного явища на основні складові фактори (частини). Кожен з цих факторів (частин) має певну вагомість, або важливість, виражену в частках від цілого так, щоб сума часток завжди дорівнювала цьому цілому. При цьому кількість факторів не має значення – принципова лише їхня сума, завжди рівна цілому. Найбільш зручною формою реалізації цього принципу є ситуація, коли ціле приймається за одиницю, а складові частини (фактори) виражаються в частках одиниці. Вагомість кожного фактора в частках одиниці в соціолого-математичних моделях визначається, як правило, експертно із застосуванням методу парного порівняння. Суть кваліметричного аналізу зводиться до того, що оцінка якості проводиться на основі порівняння оцінюваного об'єкта з аналогами, які мають найкращі та найгірші якісні показники.

Основою перевагою кваліметричного апарату є можливість уточнення економічної інформації. Кінцевою метою кваліметрії є вдосконалення методик, з допомогою яких якість конкретного оцінюваного об'єкта може бути виражена одним числом – коефіцієнтом якості, який характеризує міру відповідності об'єкта поставленим вимогам та потребам. Незалежно від використовуваного методу в основу оцінювання якості покладено співставлення сукупності показників об'єкта, що оцінюються експертами, з відповідною сукупністю показників базового, еталонного об'єкта [11, с. 382]. У кваліметрії в основі використовується багатокритеріальний та багатофакторний метод експертних оцінок.

Пропонована методика кількісного оцінювання якості економічного потенціалу підприємства має наступну послідовність дій. По досліджуваному об'єкту визначається набір показників, які найбільше характеризують оцінюваний об'єкт. Розраховані в кількісному виразі значення цих показників зводяться в матрицю, яка буде основою експертної оцінки, необхідної для визначення коефіцієнтів вагомості. Використовуючи коефіцієнти вагомості, розраховуються індивідуальні коефіцієнти якості і, відповідно, підсумковий коефіцієнт якості.

Для підвищення точності при розрахунку коефіцієнта якості потенціалу підприємства необхідно використовувати коефіцієнти вагомості, для розрахунку яких використовуються результати експертної оцінки. Експертні оцінки універсальні за своїм змістом і можуть бути застосовані для різних об'єктів прогнозування, відносно прості з методичної точки зору.

Коефіцієнти якості визначених показників розраховуються за формулою:

$$P_f = \frac{Q_f - Q_{\min}}{Q_{\max} - Q_{\min}}, \quad (1)$$

де P_f – коефіцієнт якості оцінюваного параметру;
 Q_f – фактичний показник, який характеризує оцінюваний параметр;

Q_{\min} – найкращий показник серед аналогів оцінюваного параметра;

Q_{\max} – найгірший показник серед аналогів оцінюваного параметра.

Підсумковий коефіцієнт якості економічного потенціалу підприємства обчислюється за формулою:

$$W_{ERP} = \sum_{i=1}^n P_f * k_v = \sum_{i=1}^n \frac{Q_f - Q_{\min i}}{Q_{\max i} - Q_{\min i}} * V_k, \quad (2)$$

де W_{ERP} – підсумковий коефіцієнт якості економічного потенціалу підприємства;

$\sum_{i=1}^n P_f * k_v$ – сума коефіцієнтів якості оцінюваних параметрів;

n – кількість вибраних параметрів.

Відповідно до основних положень кваліметрії якість розглядається як певна ієрархічна сукупність властивостей, що й створює модель якості оцінюваного об'єкта. Так, розрахунок загальної якості економічного потенціалу підприємства проводиться за експертно-кваліметричною факторно-критеріальною моделлю з урахуванням якості його складових елементів, які коригуються на визначені за допомогою експертів коефіцієнти вагомості для достовірності отриманих результатів.

Висновки. Недостатня дослідженість проблематики оцінювання якості економічного потенціалу підприємства характеризує важливість тематичних наукових пошуків. Від системи забезпечення якості підприємства переходять до системи управління якістю, наступним важливим кроком є перехід до якісного управління. Високий якісний рівень потенціалу підприємства надає можливість подальшого розвитку, підтримання конкурентоспроможності, залучення інвестицій та проведення інновацій. Методологія та інструментарій кваліметрії дає змогу провести об'єктивний аналіз і оцінювання якості економічного потенціалу підприємства. Таким чином, якісно сформований економічний потенціал та його вміле використання є однією з умов повноцінного

функціонування підприємства, однак потреби практики обмежує недостатньо розроблене методичне забезпечення оцінювання якості економічного потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
2. Бузько И.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография / И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, Е.А. Сущенко; Восточноукр. нац. ун-т им. В. Даля, Донбасский горно-металлургический ин-т. – Алчевск, 2002. – 216 с.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография. – 2-е изд. – Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. Держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.07.01 / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2006. – 432 с.
6. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. – Харків: ХНЕУ, 2007. – 347 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк; Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет. – Київ: КНЕУ, 2005. – 261 с.
8. Мамонов К.А. Аналіз науково-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу будівельного підприємства / К.А. Мамонов // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Харків: НАУ ХАІ. – 2009. – № 3 (7). – С. 42-51.
9. Горчакова Е.Н., Поклонский Ф.Е. Качество, результативность, эффективность: терминологические аспекты // Экономика промышленности. Научно-практический журнал. – 2009. – № 44.
10. Quality management systems – Fundamentals and vocabulary (ISO 9000:2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:en>.
11. Сіменко І.В. Діагностика якості систем управління підприємствами: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.04 / І.В. Сіменко; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2010. – 442 с.

УДК 658.8

Ковінько О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПЕРЕХІД ДО СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ

Обґрунтовано сучасні підходи до використання принципів маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності та визначено, що глобальний маркетинг є більш високим щаблем розвитку закордонного маркетингового досвіду компанії на етапі складного кризового періоду в Україні. Виділено групи вітчизняних підприємств, що належать до різних галузей, для яких найбільше доцільно застосовувати міжнародний маркетинг. Визначено основні завдання, які покликаний вирішувати маркетинг в умовах глобалізації економічної діяльності.

Ключові слова: маркетинг, концепція маркетингу, міжнародний маркетинг, глобальність, глобалізація, інтеграція.

Ковинько А.Н. ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПЕРЕХОД К СОВРЕМЕННЫМ КОНЦЕПЦИЯМ МАРКЕТИНГА

Обоснованы современные подходы к использованию принципов маркетинга в условиях глобализации экономической деятельности и определено, что глобальный маркетинг является более высокой степенью развития зарубежного маркетингового опыта компании на этапе сложного кризисного периода в Украине. Выделены группы отечественных предприятий, принадлежащих к различным отраслям, для которых наиболее целесообразно применять международный маркетинг. Определены основные задачи, которые призван решать маркетинг в условиях глобализации экономической деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, концепция маркетинга, международный маркетинг, глобальность, глобализация, интеграция.

Kovinko O.N. EVOLUTION CONCEPT OF GLOBAL ECONOMY AND TRANSITION TO MODERN CONCEPTS OF MARKETING

Grounded modern approaches to using the principles of marketing in the context of globalization of economic activity and determined that global marketing is a higher stage of development of overseas marketing experience to stage the crisis period in Ukraine. Highlight of domestic enterprises belonging to different industries, for which the most appropriate to apply international marketing. The main tasks designed to solve marketing in the context of globalization of economic activity.

Keywords: marketing, marketing concept, international marketing, global, globalization, integration.

Постановка проблеми. Зміни в концепції розвитку глобальної економіки та перехід до сучасних концепцій маркетингу для підприємства відбуваються у контакті з постачальниками, посередниками, споживачами, конкурентами тощо у конкретних економічних, правових, соціальних та інших умовах, тобто під впливом чинників зовнішнього маркетингового середовища, що становлять об'єкти, діючі поза підприємством чи опосередковано впливають нього.

Маркетинг має починатися з прийняття концепції, що характеризується найрізноманітнішими формами організації маркетингової діяльності у залежності від конкретних внутрішніх обставин і тих зовнішніх умов, у яких діє підприємство. Універсальної формули для організації праці та мобілізації маркетингових засобів у сфері маркетингу немає.

Еволюція концепції розвитку глобальної економіки, історія розвитку міжнародних ринків впливають на міжнародний маркетинг фірми, що викликає необхідність застосування сучасних концепцій управління міжнародною маркетинговою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гостра потреба в застосуванні сучасних концепцій маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності викликана економічними процесами, що відбуваються у міжнародному бізнес-середовищі. Вагомий внесок у вивчення концепцій маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності зробили Ф. Котлер, А.Ф. Павленко, С. Кумбер, Д. Ренделл, В. Тамберг, А. Бадьин, Н.К. Мойсеева. Метою їх досліджень була складна система, яка забезпечує взаємозв'язок підприємницької сфери: виробничого та ринкового, що направлено на забезпечення задоволення потреб та вимог усіх учасників міжнародних бізнес-процесів як на світовому рівні, так і на рівні

окремих національних економік задля активізації бізнес-діяльності. Такі науковці, як С. Маджаро, В.К. Ломакин, С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркан, займалися вивченням особливостей маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності та його позицій у загальній господарській системі світової економіки, визначивши, що роль маркетингу в розвитку світової індустрії ще більше зростає в кризових умовах, а функції та завдання міжнародного маркетингу ускладнюються [1–4].

Мета статті полягає у розробці теоретичних підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на визначення сучасних концепцій маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення та розвиток міжнародного маркетингу у світовій економіці та перехід до сучасних концепцій маркетингу здійснювались різними шляхами.

Завдяки досягненню певного рівня теорії та можливостям ведення бізнес-діяльності за кордоном національний маркетинг трансформувалася в зовнішній, розвиваючись відповідно до специфіки міжнародних ринків як окремий науковий напрям. Особливою рисою такого шляху розвитку міжнародного маркетингу є використання накопиченого теоретичного та практичного потенціалу внутрішнього маркетингу для вирішення завдань виходу на нові зовнішні ринки, що дозволяє за рахунок підготовки фахівців із загальних питань маркетингу шляхом порівняння та аналогій із внутрішнім ринком більш ефективно здійснювати міжнародний маркетинг. На нашу думку, перехід від внутрішнього до зовнішнього маркетингу дозволяє більш ефективно здійснювати використання принципів маркетингу на міжнародних ринках, оскільки для більшої частини

вітчизняних вчених, фахівців підприємств маркетинг представляє складову частину наукової та практичної діяльності. Такий шлях був характерний для більшості країн, які вже називаються країнами з високорозвинутою ринковою економікою.

Становлення та розвиток у країнах світу міжнародного маркетингу пов'язані з тим, що політичні та соціально-економічні умови цих держав не дозволяли застосовувати маркетинг для розвитку національних економік. У той же час необхідність розвитку експорту змушувала ці країни вивчати передові досягнення підприємств тих країн, які досягли успіхів в області зовнішньоекономічної діяльності, в основі яких став міжнародний маркетинг. У результаті цього в таких країнах розвитком маркетингу як науки займається обмежене коло фахівців, принципи маркетингу не використовуються на внутрішньому ринку та не одержують наукового обґрунтування. У складному стані з погляду наявності теоретичної та практичної бази для розвитку міжнародного маркетингу виявилися країни СНД, частина з яких не мали достатнього досвіду ведення зовнішньоторговельних операцій і необхідного числа відповідних фахівців.

Як показують наукові дослідження, розвиток міжнародного маркетингу в Україні пройшов три етапи та створив безпосередній вплив на процеси становлення внутрішнього маркетингу:

– перший (середина 70-х – середина 80-х років) використовувався державними зовнішньоторговельними об'єднаннями для вітчизняних товарів у сфері обігу на зовнішніх ринках [5, с. 3];

– другий (середина 80-х – середина 90-х років) використовувався усіма учасниками зовнішньоекономічної діяльності у сфері обігу та виробництва для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів;

– третій (середина 90-х років) використовуються як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому і внутрішньому ринках. Особливу значимість має для підприємств, здатних виробляти конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх ринків до сьогоднішнього дня.

Незважаючи на критичний характер перших вітчизняних публікацій, у журналах і статтях відмічалась ефективність маркетингу, особливо у підприємств, що застосовують його на закордонних ринках. Таким чином, в Україні, міжнародний маркетинг з'явився раніше, ніж внутрішній маркетинг, хоча в більшості країн з розвинутою ринковою економікою було навпаки.

Розвиток і становлення вітчизняного маркетингу були обумовлені потребами зовнішніх ринків, на яких існувала жорстка конкуренція з боку закордонних товаровиробників, що успішно застосовували міжнародний маркетинг. Для того щоб протистояти закордонним конкурентам, необхідно було мати відповідні знання та практичні навички для вивчення ринків, потреб покупців, ціноутворення, просування товарів.

У той же час існуюча в нашій країні командно-адміністративна система, що здійснювала централізоване планування, управління та розподіл ВВП, не дозволяла застосовувати маркетинг на внутрішньому ринку. Застосування маркетингу не відбулося й у рамках існуючої на вітчизняних підприємствах комплексної системи управління якістю продукції (КСУЯП), комплексної системи підвищення ефективності виробництва і якості робіт (КСПЕВЯР), хоча питання виробництва продукції частково збігалися із змістом виробничої функції маркетингу.

Проте у вітчизняних системах управління якістю так і не було теоретично обґрунтовано необхідність використання маркетингу при здійсненні поставок продукції на експорт, що пояснювалось існуючою адміністративно-командною системою, відсутністю приватної власності, відсутністю цінової та нецінової конкуренції, принципами побудови КСУЯП і КСПЕВЯР, головна мета яких полягала у виробництві продукції високого рівня якості. У результаті виробниче підприємство не несло відповідальності в умовах централізованого розподілу за безпосередню реалізацію своєї продукції і було виключено зі сфери обігу.

Єдиною основною сферою застосування маркетингу до переходу України до ринкових відносин була зовнішня торгівля, що змушувала радянських учасників зовнішньоекономічних зв'язків адаптувати свої товари до умов зовнішніх ринків. Проте зовнішньоторговельні організації, які монополюють представляли вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках, часто основну увагу в області маркетингу приділяли кон'юктурі ринку та не мали можливості активно втручатися у формування товарного асортименту підприємств.

У навчальній літературі з питань маркетингу, яка видавалась у той час, обмежувалася можливість застосування маркетингу в плановій вітчизняній економіці сферою зовнішньої торгівлі [2, с. 8], у передовій відзначалося, що застосування принципів буржуазного маркетингу до соціалістичних підприємств повністю неприйнятно в результаті розходження виробничих відносин, однак зовнішньоторговельні та інші організації, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, повинні знати форми та методи, які застосовують підприємства капіталістичних країн [3, с. 3].

На нашу думку, можна виділити дві точки зору: перша – маркетинг не прийнятний для планової економіки і може використовуватися тільки на зовнішніх ринках, а друга – окремі елементи маркетингу можуть бути використані на підприємствах усередині країни, тому міжнародний маркетинг, існуючи на першому етапі своєї еволюції, створив у плановій економіці теоретичні передумови для розвитку внутрішнього маркетингу.

Після підписання у серпні 1975 р. у Гельсінкі Заключного етапу Наради з безпеки і співробітництва в Європі між провідними країнами світу – СРСР, США, ФРН, Францією, Великобританією, Канадою, Італією – укладені договори та угоди, що містили зобов'язання заохочувати міжнародне співробітництво в області сприяння розвитку торгівлі, включаючи маркетинг, а також проводити роботу із цих питань у рамках міжнародних організацій, зокрема, у відповідності з цілями та принципами Статуту ООН.

Згодом, у лютому 1976 р., відбулися установчі збори Секції Торгово-промислової палати (ТПП) СРСР, які можна вважати початком становлення маркетингу у вітчизняній науці та практиці.

Починаючи з 1986 р. у сферу експортно-імпорتنих операцій стали допускатися не тільки державні зовнішньоторговельні об'єднання, але й велика кількість юридичних і фізичних осіб, які були просто зобов'язані застосовувати міжнародний маркетинг в умовах жорсткої конкуренції на зовнішніх ринках. Держава вперше з 1988 р. стала втрачати свою монополію на зовнішньоекономічну діяльність, що призвело до розширення числа учасників та зміни їх якісного складу.

У результаті прийнятих заходів щодо реформування зовнішньоекономічної діяльності у СРСР із

1 січня 1989 р. було надане право усім підприємствам самостійно виходити на зовнішні ринки, тим самим основною ланкою зовнішньоекономічної діяльності стало підприємство. Тому з'явилась можливість з'єднати усіх учасників разом, адже наукові установи, виробники вітчизняної експортної продукції ставали повноправними учасниками зовнішньоекономічної діяльності та налагоджувались господарські зв'язки між виробниками (експортерами) і сферою обігу товару на зовнішніх ринках.

На нашу думку, незважаючи на дискусійний характер предмету міжнародного маркетингу в Україні, практична діяльність, пов'язана з міжнародним маркетингом, значно розширилася, спала напруга, викликана економічними та соціально-психологічними причинами. Зовнішньоекономічна діяльність перестала бути засобом для досягнення короткострокових цілей, але гідна уваги та гостро потребує від фахівців вивчення міжнародного досвіду та подальшого наукового обґрунтування маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності.

Проблема криється у тому, що у цей час існує не так багато робіт українських авторів з міжнародного маркетингу, що пояснюється такими причинами, як недостатня інтернаціоналізація вітчизняного підприємництва, існуючі раніше обмеження на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, невисокий рівень зрілості концепції маркетингу в нашій країні.

Безперервні зміни, що відбуваються в економіці України та за кордоном, змушують керівництво, маркетологів і менеджерів підприємств відслідковувати тенденції розвитку та кон'юнктуру ринку, характер споживчих переваг, ділову активність кон-

курентів і фактори, що її визначають. При цьому для економіки України в сучасних умовах господарювання характерним є поділ підприємств на дві групи, залежно від характеру вимог до експортно-імпортної політики нашої держави та різної зацікавленості у міжнародному маркетингу (рис. 1).

Результати дослідження дозволили автору виділити наступні групи вітчизняних підприємств, що належать до різних галузей, проте для них, на нашу думку, найбільше доцільно застосовувати міжнародний маркетинг (табл. 1).

У зв'язку з пережитими в нашій країні військово-економічними труднощами, спадом виробництва може скластись враження, що міжнародний маркетинг може бути застосований до дуже обмеженої кількості вітчизняних підприємств. Проте особливості розвитку нашої країни дозволяють виділити основні завдання, які покликані вирішувати маркетинг в умовах глобалізації економічної діяльності (табл. 2)

Маркетинг в умовах глобалізації економіки виконує аналітичну та управлінську функції, тому при його розробці та реалізації спочатку необхідно визначити, що являє собою зовнішньоекономічний комплекс як сукупність об'єктів, розміщених на його території, і їх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, а потім – що відбувається з цими об'єктами. Проаналізувавши ситуацію, що склалася, з'являється можливість управляти системою маркетингу і пропонувати його можливості всім охочим, а отже, залучати все нові й нові ресурси для його розвитку.

Висновки. Таким чином, дослідження теоретичних основ маркетингу в умовах глобалізації економіки, а також виявлення його сутності та специфіки

дозволяє зробити висновки, що розвиток процесу глобалізації світової економіки, характерний для початку ХХІ ст., активізація міжнародної діяльності різних фірм та їхнє проникнення на значне число ринків, розташованих по всьому світу, які усе ще значно відрізняються один від одного за економічними, культурними, правовими та іншими характеристиками, жорсткість конкуренції між виробниками в глобальному масштабі привели до усвідомлення компаніями різних країн важливості вивчення та використання міжнародного маркетингу для ефективного функціонування на закордонних ринках.

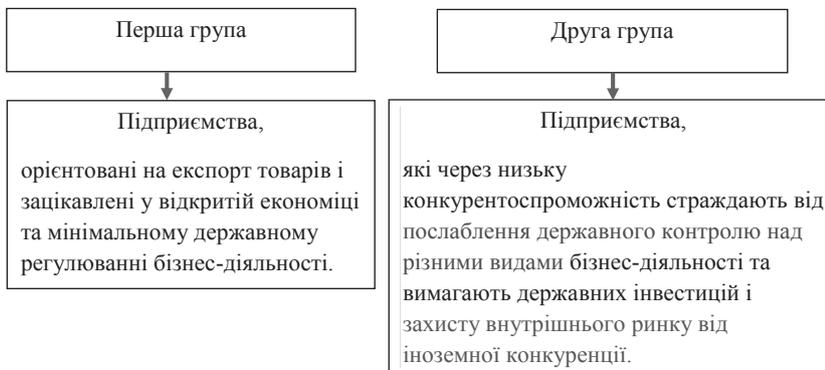


Рис. 1. Класифікація підприємств залежно від характеру вимог до експортно-імпортної політики держави та різної зацікавленості у міжнародному маркетингу

Таблиця 1

Класифікація підприємств орієнтованих на експорт товарів

№	Підприємства, орієнтовані на експорт товарів	Фактори, що впливають на ефективність експорту
1	Підприємства сировинних і енергетичних галузей орієнтовані на експорт	Залежні від рівня світових цін і зовнішньоекономічної політики країни
2	Товаровиробники, що здійснюють експорт проміжної продукції (металургія, хімія і т..)	Залежні від рівня світових цін і зовнішньоекономічної політики країни, цін на продукцію природних монополій
3	Військово-промислові комплекси, що здійснюють експорт технічної та військово-технічної продукції	Зацікавлені у зовнішній політиці держави, що дозволяє продавати товар за кордон і потребують стабільності цін на сировину та матеріали на внутрішньому ринку
4	Виробники конкурентоспроможної продукції на внутрішньому ринку, що використовують імпортні комплектуючі	Зацікавлені у відкритій економіці для імпорту та стабільності національної валюти
5	Підприємства, які не можуть адаптуватися до умов ринкової конкуренції	Вимагають уведення політики протекціонізму та інвестицій з боку держави
6	Підприємства оптової та роздрібною торгівлі, в асортименті яких переважає питома вага імпортованих товарів	Зацікавлені у відкритій економіці для імпорту та стабільності національної валюти

Таблиця 2

Завдання маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності

Завдання маркетингу в умовах глобалізації економічної діяльності	Обґрунтування
1. Застосування міжнародного маркетингу в системі антикризового управління підприємством	В умовах падіння попиту на товари підприємств (прямого або непрямого експорту) з'являється можливість покращати економічний стан засобами міжнародного маркетингу
2. Використання міжнародного маркетингу як засобу для визначення, з яким товаром і яким способом вийти на зовнішній ринок	Необхідність цього продиктована пошуком конкурентних переваг для українських товарів на зовнішніх ринках. Це завдання є основним в країнах з розвинутою ринковою економікою
3. Застосування міжнародного маркетингу допомагає вирішенню проблем внутрішнього ринку України, оскільки він перенацілений імпортними товарами	Підприємствам, що здійснюють збут імпортованих товарів, використання принципів міжнародного маркетингу дозволяє більш ефективно виконувати управління асортиментною і ціновою політикою
4. Використання міжнародного маркетингу підприємствами військово-промислового комплексу допомагає подолати конкуренцію на зовнішніх ринках технічної та військово-технічної продукції	Необхідність цього продиктована наявністю конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках з іноземними підприємствами, оскільки підприємства військово-промислового комплексу застосовують спроби здійснення конверсії. У зв'язку з цим у рамках конверсії дуже актуальним стає питання пошуку шляхів застосування у цивільному реальному секторі економіки наукових знань, технічних рішень, отриманих під час створення озброєння, і перерахування відповідних науково-технічних напрацювань у конкурентоспроможну громадянську продукцію, придатну для реалізації на внутрішньому ринку та застосування систем і технологій подвійного призначення, що може призвести до підвищення рентабельності оборонних досліджень, розробок та виробництва на зовнішньому ринку
5. Використання міжнародного маркетингу вітчизняними товаровиробниками як засобу захисту від іноземних товарів-конкурентів	Серед засилля іноземних товарів на внутрішньому ринку вітчизняний виробник почуває себе на внутрішньому ринку як на зовнішньому. Вітчизняний виробник товарів повинен не тільки орієнтуватися на товари іноземних підприємств, але й використовувати у конкурентній боротьбі знання комплексу маркетингу іноземних фірм. Відсутність практичного досвіду та теоретичних знань в області міжнародного маркетингу не дозволяє вітчизняним товаровиробникам формувати стратегії виходу на зовнішні ринки, не сприяє підвищенню ефективності державної підтримки бізнес-діяльності на зовнішніх ринках
6. Розвиток мережевих «оболонкових» («пустотілих») фірм, толінгерових компаній (застосовують давальницькі (толінгові) схеми переробки сировини)	Поява оболонкових (пустотілих) фірм сталася одним зі значних явищ у міжнародному маркетингу. «Оболонковою» («пустотілою») називається фірма, що перебирає витрати виробника, пов'язані з формуванням асортименту вироблених товарів, форм і методів реалізації, перебуванням цільових груп покупців – трансакційні витрати, тобто виконує тільки загальну функцію управління всім процесом – від розробки ідеї нового товару до продажу його кінцевому споживачеві. Сферами розповсюдження «оболонкових» фірм в Україні є: виробництво та продаж декоративної косметики; видавнича діяльність; фармацевтичні товари, серед закордонних – «Найк». Толінгерові компанії займаються переробкою давальницької сировини вітчизняного та імпортованого походження з дотриманням передбаченого митного режиму переміщення товарів. Необхідним атрибутом здійснення толінгових операцій є пряма участь сторін толінгової угоди в обороті зовнішньої торгівлі при здійсненні імпорто-експортних операцій через митні межі держав. Або ж це підприємства, що працюють із давальницькою сировиною яка вивозиться в іншу країну, з метою переробки і подальшого вивозу готової продукції в країну власника (давальника) сировини

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мойсеева Н.К. Міжнародний маркетинг / Н.К. Мойсеева. – М.: Центр економіки й маркетингу, 1998.
2. Пенькова Е.М. Відкриття маркетингу. Вступна стаття до монографії Ф. Котлера «Основи маркетингу» / Е.М. Пенькова. – М.: Прогрес, 1990.
3. Маджаро С. Міжнародний маркетинг / С. Маджаро; пер. с англ. – М.: Міжнародні відносини, 1977.
4. Ломакин В.К. Світова економіка / В.К. Ломакин. – М.: Фінанси; ЮНИТИ, 1998.
5. Міжнародний менеджмент / Під ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича та ін. – СПб.: Питер, 2000.

УДК 687:658.012.8

Кононенко Г.І.

аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну**ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
НА ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано формування конкурентних переваг на швейних підприємствах України та виявлено фактори, що впливають на формування цих переваг. Розкрито основні підходи щодо можливостей здобуття конкурентних переваг. Розглянуто основні методики для оцінки конкурентних переваг швейних підприємств.

Ключові слова: конкурентна перевага, швейні підприємства, конкурентна стратегія, методи оцінки.

Кононенко Г.И. ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ШВЕЙНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

В статье проанализировано формирование конкурентных преимуществ на швейных предприятиях Украины и выявлены факторы, влияющие на формирование этих преимуществ. Раскрыты основные подходы относительно возможностей получения конкурентных преимуществ. Рассмотрены основные методики для оценки конкурентных преимуществ швейных предприятий.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, швейные предприятия, конкурентная стратегия, методы оценки.

Kononenko G.I. FORMATION AND EVALUATION COMPETITIVE ADVANTAGE IN THE CLOTHING ENTERPRISES UKRAINE

The article analyzes the formation of competitive advantages in garment enterprises of Ukraine and identified the factors that influence the formation of these benefits. The basic approaches to gaining competitive advantage opportunities. The basic methods for evaluation of competitive advantages garment enterprises.

Keywords: competitive advantage, sewing enterprises, competitive strategy, evaluation methods.

Постановка проблеми. На сьогодні українські швейні підприємства стоять перед вирішенням багатьох стратегічно важливих та необхідних завдань для підтримання своєї життєздатності. Це пов'язано з подальшим процесом євроінтеграції та розривом економічних відносин із найбільш залежною державою – Російською Федерацією. Одним з основних завдань для швейних підприємств є виживання і забезпечення подальшого економічного розвитку. В основі ефективного вирішення цього завдання лежить забезпечення конкурентоспроможності швейних підприємств, формування, реалізація та комплексна оцінка їх конкурентних переваг. Швейні підприємства зі стійкими конкурентними перевагами мають більше шансів на успіх у світовому економічному просторі, саме тому обрана тема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та оцінки конкурентних переваг досліджували вчені різних держав, а саме серед зарубіжних вчених у першу чергу такі автори, як Ж. Ламбен, Ф. Котлер, М. Портер; також свій внесок у дослідження питань конкурентних переваг внесли і вітчизняні вчені та економісти Р.А. Фатхутдінов, Г. Азоев, Л.В. Балабанова, М. Чорна та ін. У роботах зазначених авторів проводиться аналіз теоретичних проблем конкуренції, конкурентних стратегій, конкурентних переваг підприємств та методів їх оцінки, але на сьогодні залишаються проблеми щодо вивчення та дослідження конкурентних переваг та їх оцінки на швейних підприємствах України.

Мета статті полягає у виявленні факторів, що впливають на конкурентні переваги підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з інтеграцією до ЄС та виходу на ринок України потужних іноземних компаній виникає проблема формування українськими швейними підприємствами конкурентних переваг. Все це охоплює багато сфер діяльності підприємства – виробничу, маркетингову, фінансову, інноваційну, кадрову та ін.

Якщо проаналізувати визначення терміну «конкурентні переваги» сучасних науковців, то можна сказати, що:

– конкурентна перевага – це система, що володіє ексклюзивною цінністю, що дає перевагу над конкурентами в економічній, технічній та організаційній сферах діяльності, можливість більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами [1, с. 1];

– конкурентна перевага – це ексклюзивна цінність, якою володіє підприємство і яка дає йому перевагу на ринку перед конкурентами [2, с. 76];

– конкурентна перевага у сфері виробництва споживчих товарів – це здатність підприємства зміцнювати конкурентну позицію, пристосовувати види діяльності до обраної стратегії, обирати ефективну політику відносин до конкурентів, швидкої реакції на зміни у конкурентному середовищі діяльності [3, с. 126].

Узагальнивши усі сформульовані поняття конкурентної переваги та ознайомившись з досвідом деяких підприємств, можна сформулювати власне бачення цього терміну: конкурентна перевага для швейних підприємств – це можливість підприємства на будь-якому етапі своєї діяльності та незалежно від впливу внутрішніх або зовнішніх умов використовувати сучасні технології та методи роботи, які дозволяють підприємству бути конкурентоспроможним у своєму класифікаційному сегменті.

Конкурентні переваги роблять підприємство таким, яке впізнане на ринку та захищене від впливу конкурентних сил. При формуванні конкурентних переваг швейне підприємство може спиратися на такі фактори:

– порівняння з конкурентами, тобто концентрація на конкурента;

– орієнтація на задоволення потреб клієнтів;

– ринкова перспектива, тобто коли увага приділяється як споживачам, так і конкурентам [1, с. 2; 3].

На даний час не існує єдиної класифікації конкурентних переваг, але якщо поділити конкурентні переваги на внутрішні та зовнішні, можна сказати, що для швейних підприємств це має наступний вигляд:

– внутрішні – це можливість упровадження прогресивної технології виробництва, модернізація технологічного устаткування, що призводить до зростання продуктивності праці, обсягів збуту продукції та підвищення рівня професійності кадрів, тощо;

– зовнішні – це вступ України до ЄС, збільшення обсягів інвестицій з країн – членів ЄС, можливість доступу до сировинних ринків та ринків збуту ЄС тощо.

Для формування конкурентних переваг необхідна розробка конкурентних стратегій. Проаналізувавши роботи М. Портера, можна виділити два основних підходи до набуття конкурентних переваг: диференціація товару та низькі витрати.

Диференціація може здійснюватися за різними критеріями, наприклад:

- по престижу дизайну або брэнда;
- по використовуваній технології виробництва;
- за функціональними можливостями;
- за якістю обслуговування споживачів;
- з розвитку дилерської мережі тощо.

Стратегія диференціації товару є конкурентною стратегією, направленою на розширення асортименту товару (послуг), створення нових товарів з метою задоволення потреб усіх основних груп покупців шляхом удосконалення технології виробництва [4], а також можна додати, що ця стратегія може використовуватись для випуску продукції малими серіями з максимально великим модельним рядом.

Диференціація посилює захист по відношенню до прямих конкурентів тим, що вона збільшує схильність до швейних товарів, тим самим ускладнює прихід на ринок нових конкурентів; зменшує можливість появи товарів-замінників, даючи можливість швейним підприємствам мати відмінні властивості, зменшує вплив на вартість продукції, даючи можливість підвищити рентабельність.

Наступним підходом до набуття конкурентних переваг швейних підприємств є стратегія лідерства за витратами. Ця стратегія акцентована на залучення покупців за рахунок мінімізації витрат виробництва. Вона передбачає, що:

- підприємство повинно використовувати сучасне обладнання, щоб досягти максимальної автоматизації процесів. Для цього швейному підприємству необхідно мати висококваліфікований персонал, який буде виконувати свою роботу швидко та якісно;
- щоб підприємству залишатися лідером по витратах, доведеться постійно шукати нові можливості заощадити, упроваджуючи нову техніку управління, найостанніші технічні розробки.

Лідерство за витратами стосовно конкурентів є серйозною конкурентною перевагою. Але при цьому необхідно враховувати можливі ризики даної стратегії.

1. У випадку якщо конкуренти почнуть використовувати нову технологію, що відкриє їм шлях до зниження витрат, швейне підприємство може втратити свою перевагу, не одержавши віддачі від попередніх інвестицій.

2. Конкуренти можуть скопіювати навички лідера за витратами, що може різко скоротити тривалість життя завойованої переваги.

3. Працюючи над проблемою зниження витрат, швейне підприємство може не помітити інші можливості, використання яких дозволило б їй вийти в лідери.

4. Зміна смаків і переваг покупців також може позбавити підприємство приданих переваг [4, с. 1].

Проаналізувавши всі фактори цієї стратегії, можна зробити висновок, що вона має такі ризики:

– велика вірогідність того, що рано чи пізно з'являться конкуренти, здатні зробити свої витрати ще нижче;

– вона має дуже високі матеріальні витрати як на оплату висококваліфікованого персоналу, так і на новітнє обладнання.

Але дана стратегія можлива за рахунок якісного маркетингу та впливу таких складових, як: створення мережі дистрибуції, технологічного прогресу, ноу-хау в управлінні, зовнішні фактори в країні та світі.

Виходячи з цього, виникає необхідність щодо посилення цих переваг. Це зумовлено необхідністю проведення оцінки конкурентних переваг швейних підприємств, що визначить їх положення на ринку.

Р.А. Фатхутдінов вважає за доцільне до оцінки конкурентних переваг підприємств застосовувати:

- системний підхід;
- комплексний підхід;
- нормативний підхід.

1. Застосування системного підходу для оцінки конкурентних переваг слід розглядати окремо оцінку факторів зовнішнього середовища та внутрішніх факторів підприємства, які були розглянуті у даній статті вище.

2. Розглядаючи комплексний підхід, для оцінки конкурентних переваг потрібно приділити увагу оцінці конкретних чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства, серед яких: економічні (рентабельність підприємства, фінансова стійкість тощо), технічні (технічне оснащення виробництва), наукові (упровадження новітніх технологій та наукових розробок), ринкові (маркетингові дослідження, аналіз потенційних конкурентів, сегментація ринку), правові (обґрунтованість законодавчих актів з різних напрямків права), організаційні (організація виробництва, праці та менеджменту, логістика, організація ринкової інфраструктури тощо) та ін.

3. Використання нормативного підходу буде розглядатись як моніторинг та нормування окремих конкретних факторів обраної конкурентної переваги швейного підприємства [5, с. 2–6].

На основі аналізу літературних джерел можна виділити такі найбільш поширені групи методів оцінки конкурентних переваг підприємства:

- 1) конкурентні переваги з позиції порівняльних переваг;
- 2) конкурентні переваги виробника виходячи з теорії рівноваги;
- 3) методи, засновані на теорії ефективної конкуренції;
- 4) методи, в основі яких лежить теорія якості товару;
- 5) матричні методи;
- 6) інтегральний метод.

1. **Метод порівняльних переваг** відображає перевагу сукупних показників, які використовуються для оцінки діяльності швейного підприємства і які дають змогу виборювати конкурентні позиції на ринку по відношенню до таких же показників конкурентів.

2. **Метод, який виходить з теорії рівноваги**, характеризує максимально можливий обсяг випуску та збуту швейної продукції при незмінному попиту й рівні розвитку техніки, тобто кожний з факторів виробництва використовується з однаковою й одночасно найбільшою продуктивністю. Основним критерієм цього методу є те, що у швейного підприємства є наявність таких факторів виробництва, які можуть бути використані із кращою продуктивністю, ніж у конкурентів.

3. **Метод ефективної конкуренції** включає у себе співставлення показників стану підприємства з показ-

никами підприємств-конкурентів та з середньогалузевими показниками. В основі цього методу лежить оцінка чотирьох групових показників, таких як:

- ефективність виробничої діяльності підприємства;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність організації збуту та просування продукції;
- конкурентоспроможність швейної продукції.

4. **Метод теорії якості товару** представляє собою оцінку споживчої цінності швейної продукції, яку випускає підприємство. Для цього обирають найбільш важливі параметри для конкретної продукції для співставлення з аналогом конкурента.

5. **Матричні методи** для оцінки конкурентних переваг промислових підприємств дозволяють здійснити аналіз окремих аспектів його діяльності, середовище функціонування, ринкову позицію та визначити основні напрямки подальшого розвитку, вони базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів.

6. **Метод інтегральної оцінки** характеризується двома елементами: показником, що показує ступінь задоволення потреб споживачів даної швейної продукцією, та показником ефективності виробництва.

Таким чином, перелічені методики оцінки конкурентних переваг дають можливість підприємству оцінити свої конкурентні можливості і вибрати той метод оцінки, який буде найбільш сприятливий для стійкої конкурентної позиції на ринку.

Висновки. Для подальшого розвитку швейних підприємств України одним з головних факторів є

забезпечення та формування конкурентних переваг, які є сукупністю ключових факторів успіху, що дозволяють забезпечити стійку конкурентоздатну позицію на ринку в довгостроковій перспективі. Для розробки заходів щодо посилення конкурентних переваг та виходу на нові ринки збуту, залучення коштів інвесторів, вибору партнерів та організації спільної діяльності невід'ємним елементом є оцінка конкурентних переваг за запропонованими вище методами. Усе це дасть можливість підприємству мати об'єктивну оцінку його можливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конкурентные преимущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnye>.
2. Головачев А.С. Булыгин С.В. Формирование конкурентных преимуществ предприятий обувной промышленности / А.С. Головачев С.В. Булыгин // Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 76–81.
3. Стельмашук Н.А. Диагностика конкурентных переваг аграрных предприятий / Н.А. Стельмашук // Сталый розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 125–132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_4_29.pdf.
4. Подходы и методы оценки конкурентного преимущества малого предприятия // Рост менеджмента. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.risemanager.ru/rims-706-1.html>.
5. Оксенюк М.М. Стратегія диверсифікації діяльності підприємства / М.М. Оксенюк // Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання: між. Інт.-конф. – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wp.viem.edu.ua/konf/art.php?id=0326>.

УДК 685:336.14

Короп І.І.

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ БАЗОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ У СУЧАСНІЙ МЕТОДОЛОГІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ

У статті охарактеризовано та визначено базові елементи бюджетного управління, розглянуто їх місце в методології бюджетування. Проаналізовано основні цілі та завдання бюджетування в сучасній системі управління підприємством.

Ключові слова: бюджетування, бюджетне управління, об'єкти бюджетування, суб'єкти бюджетування, цілі бюджетування, завдання бюджетування.

Короп І.І. ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗОВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ В СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

В статье охарактеризованы и определены базовые элементы бюджетного управления, рассмотрено их место в методологии бюджетирования. Проанализированы основные цели и задачи бюджетирования в современной системе управления предприятием.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджетное управление, объекты бюджетирования, субъекты бюджетирования, цели бюджетирования, задачи бюджетирования.

Короп І.І. DETERMINATION OF BASIC ELEMENTS IN MODERN METHODOLOGY OF BUDGETING

The basic elements of budget management are characterized and defined in the article. The place of indicated elements is considered in the budgeting methodology. Main goals and objectives of budgeting in the modern enterprise management system are analyzed below.

Keywords: budgeting, budget management, objects of budgeting, subjects of budgeting, goals of budgeting, objectives of budgeting.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства характеризуються високою комплексністю та багатofункціональністю. На разі недостатньо тільки виробляти певний вид продукції, необхідно враховувати потреби споживачів, динаміку ринку, інновації технологій, аналізувати конкурентів, розробляти всеохоплюючі маркетингові стратегії, формувати ефективну мережу збуту та логістики, заохочувати

продуктивну мотивацію праці, розробляти корпоративну культуру, вести оптимальну політику закупівель та співпрацю з контрагентами, кредиторами, власниками та зацікавленими особами підприємства. Для того щоб виконувати всі вищеперелічені умови, підприємству необхідно розробити перспективні системи планування, управління та мотивації, які сприятимуть успішній фінансово-господарській діяль-

ності на всіх рівнях. Проте постає важливе питання, яке полягає у тому, як саме пов'язати ці незалежні системи між собою. Відповіддю є бюджетне управління, яке координує роботу не тільки всього підприємства в цілому, але і окремих підрозділів та бізнес-одиниць, що сприяє ефективній організації процесу планування, управління та мотивування у загальній структурі підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та основи бюджетування досліджували багато відомих іноземних вчених та дослідників, серед яких можливо відзначити Джай К. Шима, Дайм Г. Сігела, А. Апчерча, Є.А. Аткинсона, Р.С. Каплана, Д. Нортон, Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Форстера, Ш. Датара, Р. Аккофа, І. Ансоффа, Р.Д. Банкера, Дж.А. Брімсона, Дж. Антоса, Д. Хана, К. Друрі, Р. Манна, Є. Майєра, Дж. Хоупа, Р. Фрейзера, С.М. Янга. Серед вітчизняних вчених та вчених ближнього зарубіжжя варто виділити: В.Б. Івашкевича, І.О. Бланка, В.Н. Самочкіна, Д. Шевчука, Є. Добровольського, Б. Карабанова, П. Боровкова, Є. Глухова, Є. Бреслава, К.Н. Харитонову, А.Н. Асаула, М.К. Старовойтова, Р.А. Фалтинського, І.Б. Немровського, І.А. Старожукова, В.Є. Керімова, С. Ковтуна, М.С. Кузьміна, В.А. Панкова, С.Я. Єлецьких, Н.М. Михайличенка, О.П. Смірнову, М.Ю. Бікова, О.О. Терещенка, В.Є. Хруцького, М. Панова, О. Мостового та ін. Усе більше вчених та дослідників звертають свою увагу на теорію та методологію бюджетування, проте все ще відсутнє однозначне визначення базових елементів бюджетного управління, які включають у себе визначення об'єктів та суб'єктів досліджуваної системи управління.

Мета статті полягає у визначенні місця та ролі об'єктів та суб'єктів бюджетного управління, характеристик цілей та завдання бюджетування в сучасній системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базовими елементами будь-якої системи є перш за все її

об'єкти та суб'єкти, адже саме вони дозволяють зрозуміти, на що направлена система, охарактеризувати її суть та місце в більш ширшій структурі діяльності, визначити направленість процесу діяльності системи та її основних учасників.

Так, основним об'єктом бюджетування джерело [1, с. 181] відзначає вид економічної діяльності, що характеризує сферу господарської діяльності відповідно. Джерело [2, с. 92] наголошує, що основним об'єктом є бізнес у цілому. Кожне підприємство підрозділяється на окремі бізнес-одиниці, підрозділи, центри фінансової відповідальності, бізнес-процеси, види діяльності, сегменти ринку, проекти та навіть регіони діяльності. Автор [2, с. 106] зазначає, що виділення великої кількості об'єктів бюджетування не є ефективним процесом, оскільки буде сприяти розфокусуванню уваги від цільових проблем підприємства. Дослідник пропонує наступну класифікацію, яка найбільш повно буде відповідати потребам бюджетного процесу, а саме: підприємство в цілому, види діяльності, бізнес-процеси, центри фінансової відповідальності, інвестиції. Також ми пропонуємо додати до даної класифікації категорію «проекти», оскільки вони можуть містити в собі кардинально нові види фінансово-господарської діяльності для підприємства. Деякі джерела [3, с. 299–300] пропонують розширену класифікацію об'єктів за критерієм контрольованості доходів та витрат за ступенем релевантності між контрольованістю ресурсів та повноваженнями щодо розпорядження ресурсами, так, пропонується розділяти центри фінансової відповідальності на центри: прибутку, інвестицій, доходів, витрат, маржинального доходу. Проте ми вважаємо, що дана класифікація відповідає лише видам центрів відповідальності, таким чином, їх розподіл відбувається на етапі формування фінансової структури підприємства.

Проаналізувавши наведені дані, стає можливим структурувати об'єкти бюджетного управління для

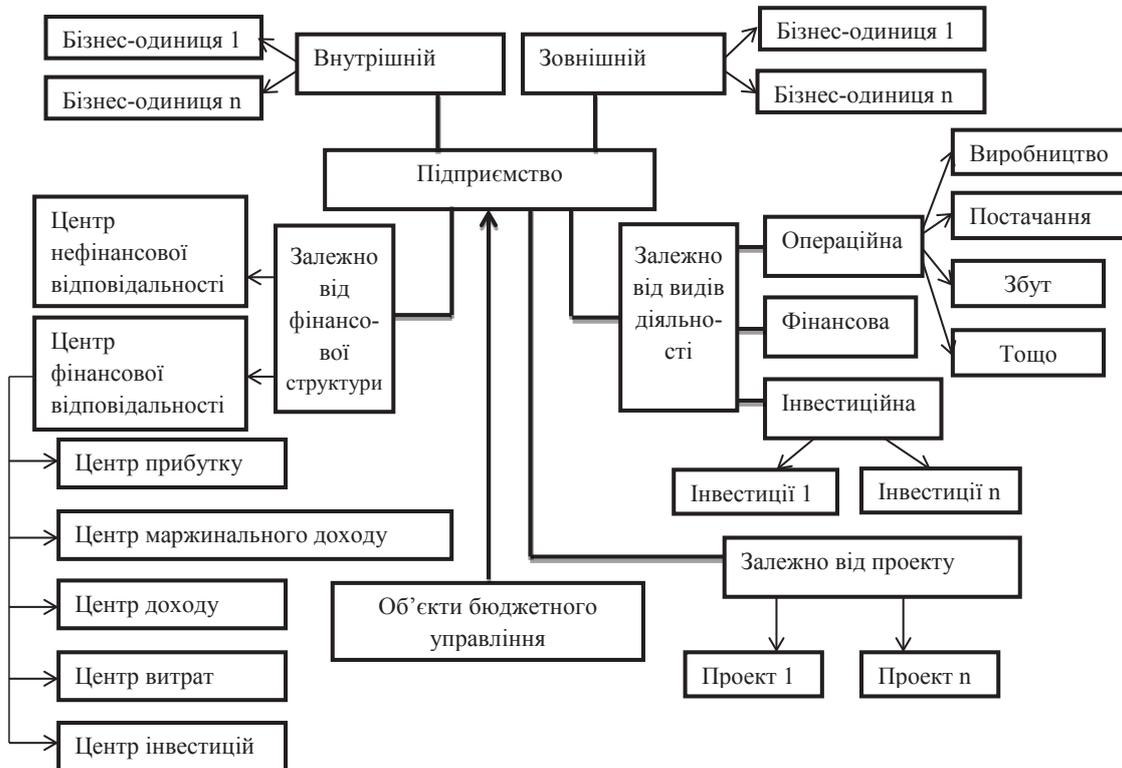


Рис. 1. Об'єкти бюджетного управління на підприємстві

більш детальної оцінки впливу бюджетного управління на фінансово-господарську діяльність підприємства (рис. 1).

До суб'єктів бюджетного управління можливо віднести: бюджетну комісію (комітет); відділи, що беруть участь у підготовці бюджетів; функціональні служби і відділи, що відповідають за підготовку бюджетів підприємства в цілому; елементи фінансової структури, що формують бюджети підрозділів та окремих видів бізнесу [4, с. 91].

Загалом цільова аудиторія суб'єктів бюджетного управління досить різноманітна та формується на всіх рівнях підприємства. Так, на основі джерела [5] можливо розробити класифікаційну ознаку суб'єктів у залежності від доступу до інформації та повноважень, які отримує кожний рівень для здійснення процесу бюджетування. На рис. 2 представлено схему цільової аудиторії бюджетного управління із зазначеними коментарями.

Також варто зазначити, що розробка та впровадження системи бюджетного управління на підприємстві вимагає визначити цілі бюджетування та його

особливості. Так, джерело [6, с. 542–546] визначає наступні параметри:

1. Інструмент планування: бюджети допомагають підприємству підготуватись до можливих проблем та знайти оптимальні шляхи їх вирішення. Бюджетування допомагає проаналізувати альтернативні варіанти на випадок порушення однієї з господарських ланок підприємства. Проте автор зазначає, що стандартизовані форми бюджетів можуть значно уповільнити прийняття рішень при виявленні ризиків чи факторів, які не були розглянуті при затвердженні бюджету.

2. Критерій результативності та механізм фінансового контролю: типова схема бюджетування передбачає виділення сфер відповідальності та їх оптимальний розподіл з відповідними елементами структури бюджетування. Ключова роль у формуванні висновків про результативність підприємства полягає у порівнянні планових бюджетних показників з фактично отриманими, а також наданні висновків щодо дотримання виконання ключових цілей підприємства.



Рис. 2. Суб'єкти бюджетного управління в залежності від рівня доступу до інформації та повноважень (розроблено автором)

3. Засіб мотивації: вибрані цілі організації встановлюються кількісно, що значно спрощує шлях їх досягнення, оскільки доносяться до кожного співробітника організації і формують певну систему мотивації. Проте при невмілому керівництві, коли бюджети виступають у ролі інструменту примусу, дана система мотивації може мати зворотній ефект.

4. Бюджети формують комунікаційне середовище: бюджети виступають засобом поширення фінансово-господарської інформації на підприємстві. Як зазначає джерело [6, с. 544], за допомогою бюджетування формуються певні інформаційні потоки, які взаємозалежать один від одного і діють у напрямках: «зверху-вниз» (від вищого керівництва компанії до її працівників); «знизу-вверх» (від результатів діяльності спеціалістів до рівня вищого керівництва). Проте дана комунікаційна функція бюджетів повинна враховувати наступні фактори: рівень розуміння та дотримання сутності інформації, що міститься в конкретних бюджетах; рівень відкритості та доступності формальних каналів передачі інформації; рівень превалювання неформальних потоків інформації над формальними, тобто офіційними джерелами.

5. Забезпечення координації: формування безперервного зв'язку між центрами фінансової відповідальності, підрозділами, філіями та відділами, який відповідає цілям підприємства та організовує послідовність та оптимальність взаємодії структурних одиниць між собою. Так, автор [6, с. 603] зазначає, що основним завданням бюджетування виступає «конгруентність цілей», що означає координацію дій та заходів учасників бюджетування на досягнення стратегічних цілей підприємства в цілому.

6. Формування фінансової обізнаності: бюджети сприяють фінансовій обізнаності як керуючої ланки підприємства, оскільки виражають кількісно наслідки тих чи інших прийнятих рішень, так і співробітників підприємства, оскільки ознайомлюють працівників з діяльністю підприємства з економічної точки зору. Також більшість авторів зазначає, що делегування повноважень підприємства забезпечує більшу самостійність у прийнятті рішень працівниками, що сприяє пошуку більш оптимального рішення для заданих цілей.

Також ми пропонуємо додати наступні цільові ознаки:

7. Критерій економічності: оскільки бюджети містять у собі задані ресурсні обмеження, стає можливим координувати роботу підприємства відповідно до заданих параметрів та в кінці отримати результати, що відповідають заданим цілям. Економічність у даному випадку полягає у використанні обмежених ресурсів для досягнення визначених результатів.

8. Забезпечення системи контролю на підприємстві: бюджетування направлене на досягнення довгострокових стратегічних цілей в операційному періоді фінансово-господарської діяльності. Так, аналіз та оцінка виконання бюджетів може наочно продемонструвати рівень виконання та ефективність визначених заходів діяльності.

9. Повноцінна концепція управління: використання бюджетів, розробка та впровадження збалансованої системи показників (BSC), цільових показників ефективності (KPI) та індикаторів виконання та оцінки заданих параметрів, на основі яких стає можливим своєчасно та повно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища та гарантувати ефективну систему прийняття рішень як на рівні ключової управлінської ланки, так і на рівнях центрів фінансової відповідальності.

Проте основне призначення бюджетного управління полягає у «плануванні фінансового становища компанії, який виражений у вигляді лімітів витрат, оцінці нормативів використання ресурсів компанії, а також руху грошових коштів, матеріальних та трудових потоків» [2, с. 96]. Так, основна ціль бюджетного управління – це «створення інструментарію планування, управління та контролю ефективності фінансово-господарської діяльності та ліквідності підприємства, яка заснована на систематичному прогнозуванні розвитку підприємства шляхом зіставлення бюджетів» [7, с. 8]. Значення та робота системи бюджетного управління направлена на забезпечення [7, с. 9–11]: економічного споживання наявних ресурсів підприємства, формування системи оптимального рівня зобов'язань та повноцінної системи контролю фінансових потоків підприємства.

Проаналізувавши цілі впровадження та використання бюджетування, стає можливим сформулювати перелік завдань системи бюджетного управління на основі джерел [6, с. 603; 1, с. 181; 8, с. 7; 7, с. 8–9; 9, с. 54; 10, с. 191; 11, с. 7, с. 10], які полягають в наступному:

1. Завдання на стратегічному рівні:

- окреслення фінансових та нефінансових стратегічних цілей, визначення можливих варіантів розвитку, пошуку резервів та ідентифікації загроз на шляху їх досягнення, розрахунку та контролю;
- встановлення ключових показників, які будуть відповідати оптимальності виконання встановлених стратегічних цілей;
- розробка системи тактичних завдань та заходів, що спрямовані на досягнення стратегічних цілей;
- виконання стратегічних цілей підприємства через формування, впровадження та контролю тактичних та оперативних планів та бюджетів на підприємстві;
- розробка системи координат для бізнесу за рахунок формування централізованих баз даних, підвищення рівня фінансової обґрунтованості прийняття управлінських рішень;
- створення можливості для інвестиційної привабливості для окремих сфер діяльності підприємства чи перспективних проектів.

2. Завдання на тактичному рівні:

- розрахунок та розподіл необхідної кількості ресурсів для підприємства та його підрозділів;
- формування та впровадження фінансової структури підприємства;
- планування обсягів продажів, доходів та витрат, купівля та реалізація основних засобів, зміна структури заборгованості та власних засобів, використання матеріальних та трудових ресурсів. Подальший аналіз змін фінансового стану підприємства в результаті завершення бюджетного періоду;
- стимулювання та мотивація працівників, формування системи фінансової дисципліни та умов прозорості фінансово-господарської діяльності;
- формування процедури ранжування витрат з урахуванням специфіки діяльності підприємства та вибраного підходу до бюджетування;
- формування «фінансово прозорого» підприємства для кращого розуміння фінансово-господарської діяльності інвесторами та власниками;
- забезпечення виконання планів, координація, комунікація, кооперація підрозділів підприємства.

3. Завдання на оперативному рівні:

- формування оптимального середовища для прийняття рішень з приводу відхилень від плану чи появи можливих ризиків;

– доведення бюджетів та встановлених бюджетних показників для кожного виконавця, створення системи оперативного контролю виконання параметрів бюджетного періоду;

– розробка системи матеріального стимулювання та мотивації виконавців та учасників бюджетного управління;

– проведення постійного моніторингу діяльності структурних підрозділів та всього підприємства в цілому;

– контроль зміни фінансової ситуації, формування умов для зростання вартості підприємства на поточному рівні тощо.

Проте джерело [11] зазначає, що кожне підприємство розробляє систему цілей та напрямків розвитку самостійно, урахувавши свої особливості господарської діяльності, тому завдання бюджетного управління можуть варіюватись в залежності від інструментів, власних засобів та об'єктів фінансового планування. Так, для розробки системи бюджетного управління на підприємствах необхідно враховувати специфіку побудови та впровадження бюджетів, особливості побудови фінансової структури підприємства, високу розгалуженість регіонів діяльності та підрозділів тощо.

Висновки. Базовими елементами в методології бюджетного управління виступають об'єкти та суб'єкти, які формують комплексну систему з можливістю подальшої класифікації та їх розподілу відповідно до процесів та масштабів впливу бюджетування на підприємстві. Для формування більш чіткого розуміння бюджетного управління в діяльності підприємства було проаналізовано його цілі та завдання на різних рівнях планування. Так, бюджетування виступає комплексною системою, що відповідає як за фінансову, так і за господарську діяльність, формує внутрішню комунікаційну основу та є джерелом інформації для планування, прогнозу-

вання, аналізу, мотивування та контролю над працівниками, підрозділами, бізнес-одинацями та підприємством у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асаул А.Н. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский. – СПб.: ИПЭВ, 2009. – 392 с.
2. Немировский И.Б., Старожукова И.А. Бюджетирование. От стратегии до бюджета: пошаговое руководство / И.Б. Немировский, И.А. Старожукова. – М.: Вильямс, 2006. – 510 с.
3. П'ятничук І.Д. Категоріальний апарат та інструментарій системи бюджетування / І.Д. П'ятничук // Науково-інформаційний вісник. – 2014. – № 9. – С. 298–304.
4. Жарылгасова Б.Т. Особенности технологии бюджетирования финансовых результатов деятельности экономических субъектов / Б.Т. Жарылгасова // Управленческий учет. – 2008. – № 1. – С. 91–101.
5. Чугунов И. Технология бюджетного управления «Как надо» эффективностью компании / И. Чугунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://consulting-chii.com.ua/page/text/name=finances-4>.
6. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
7. Смирнова О.П., Быков Д.Ю. Бюджетирование на предприятии: [учеб. пособ.] / О.П. Смирнова, Д.Ю. Быков; Иван. гос. хим. технол. ун-т. – Иваново, 2011. – 96 с.
8. Наумова Н.В. Бюджетирование в деятельности предприятия: [учеб. пособ.] / Н.В. Наумова, Л.А. Жарикова. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2009. – 112 с.
9. Білик М.Д. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання: [навч. посіб.] / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ. – 2013. – 689 с.
10. Бугас Н.В. Бюджетування як ефективний інструмент управління витратами / Н.В. Бугас // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 190–193.
11. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования: [учебник] / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.012

Вороніна О.О.*асистент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена вивченню історичного досвіду та узагальненню особливостей формування ринку медичного страхування в Україні. Розглянуто етапи формування ринку медичного страхування в Україні. Зроблено висновок про те, що для подальшого розвитку охорони здоров'я України необхідна виражена та розвинута система медичного страхування. Це вимагає комплексної розробки теоретичних, методичних і практичних аспектів її формування та функціонування, дослідження та переосмислення сутності і ролі медичного страхування в умовах трансформації економіки.

Ключові слова: медичне страхування, ринок, історичний досвід, охорона здоров'я.

Voronina E.O. ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена изучению исторического опыта и обобщению особенностей формирования рынка медицинского страхования в Украине. Рассмотрены этапы формирования рынка медицинского страхования в Украине. Сделан вывод о том, что для дальнейшего развития здравоохранения Украины необходима взвешенная и развитая система медицинского страхования. Это требует комплексной разработки теоретических, методических и практических аспектов ее формирования и функционирования, исследования и переосмысления сущности и роли медицинского страхования в условиях трансформации экономики.

Ключевые слова: медицинское страхование, рынок, исторический опыт, здравоохранение.

Voronina O.O. HISTORICAL EXPERIENCE AND PECULIARITIES FORMATION OF DOMESTIC HEALTH INSURANCE MARKETING OF UKRAINE

The paper is devoted to the study of historical experience and generalization of features of formation of the health insurance marketing Ukraine. There are considered the stages of the formation of the health insurance marketing Ukraine. The conclusion has been made that a balanced, well-developed system of health insurance is of crucial importance for the further development of Health Care in Ukraine. It requires a comprehensive development of theoretical, methodological and practical aspects of its formation and operation, research of and rethinking the nature and role of health insurance under conditions of economic transformation.

Keywords: medical insurance, market, historical experience, health care.

Постановка проблеми. Сучасний стан охорони здоров'я в Україні перебуває на найгіршому рівні поряд з провідними країнами світу та потребує серйозних докорінних змін. Здоров'я населення є умовою необхідною для стійкого економічного зростання. Здоров'я – це показник якості життя і об'єктивний критерій оцінки успішності політичних, соціальних і економічних реформ, що проводяться. Дискусії навколо питань запровадження загальнообов'язкового медичного страхування ведуться протягом не одного десятку років, але і нині немає єдиної точки зору ні з боку держави (Міністерства охорони здоров'я), бізнесу (страхових організацій), ні з боку населення щодо вирішення цього питання з найбільшою вигодою для всіх учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із розвитком медичного страхування, присвятили свої роботи такі вітчизні та зарубіжні науковці як Н.М. Внукова [1], О.І. Русакова [2], Т.П. Євтушенко [3] та ін. Проблеми, які пов'язані з питаннями охорони здоров'я були опрацьовані у дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них: О.А. Циганова [4], Д.П. Антонов [5], Т.В. Чубарова [6] та ін. Але нині немає чіткого плану побудови ринку медичного страхування в Україні і тому вивчення історичного

досвіду та дослідження етапів його формування є вкрай важливим науковим завданням.

Постановка завдання. Метою роботи є вивчення історичного досвіду та узагальнення особливостей формування ринку медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В усі часи влада приділяла особливу увагу проблемам ефективної організації та фінансовому забезпеченню галузі охорони здоров'я. На сучасному етапі розвитку суспільства ці проблеми в розвинутих країнах світу вирішуються здебільшого за допомогою страхової медицини.

Виникнення медичного страхування у Європі як соціального явища багато в чому обумовлено розвитком ремісничого виробництва, збільшенням чисельності жителів, залучених в нього, а надалі також зростанням чисельності найманих робітників на фабриках і заводах. Вони були не в змозі оплачувати дорогі медичні послуги, що надавалися приватними лікарями, але також не мали права на державну підтримку і благодійну допомогу, оскільки не відносилися до найбільш вразливих верств населення. Медичне страхування у формі медико-соціального страхування зародилося в Німеччині і у Великобританії в XVII–XIX ст.ст. Нині етапи розвитку медико-соціального страхування в Німеччині можуть розглядатися як модель розвитку медичного страхування

в Європі, оскільки саме німецьке законодавство уперше в історії визначило принципи соціального страхування громадян, у тому числі на випадок хвороби [4].

Зародження елементів соціального страхування і страхової медицини в Україні відносять до XVIII–початок XIX ст.ст. і проглядається кризь призму тодішнього державного устрою країни, коли в царській Росії на капіталістичних підприємствах почали з'являтися каси взаємодопомоги. Але, на наш погляд, перші прояви елементів соціального страхування з'являються ще за часи Київської Русі. У X ст. у Київській Русі закладаються перші монастирі з усіма функціями раннього християнства – лікування, піклування вдів, сиріт, людей похилого віку, жебраків. Ці функції також були закріплені Статутом Великого князя Володимира і «Руською правдою» Ярослава Мудрого. Цими документами закріплюється вплив церкви в охорону здоров'я. Церквам також доручається будівництво лазень та лікарень, безоплатне надання медичної допомоги і функції громадського піклування. Фінансове забезпечення цієї діяльності вирішується шляхом впровадження спеціального мита – десятини на користь бідних, сиріт і хворих [7]. У такому вигляді медико-соціальне страхування проіснувало аж до середини XIX сторіччя.

В уставі Всесвітньої організації охорони здоров'я від 22 липня 1946 року проголошується: «...уряди несуть відповідальність за здоров'я своїх народів, і ця відповідальність вимагає прийняття відповідних заходів соціального характеру в галузі охорони здоров'я» [8].

Медичне страхування і страхова медицина в Україні своєю появою завдячують фабрично-заводській медицині, і виявом цього процесу в Україні стало виникнення лікарняних кас, які тоді вже існували в Німеччині та інших країнах Європи [9, с. 343].

Першим промисловим підприємством, де у 1870 р., тобто через чотири роки після введення названого вище положення і за 42 роки до прийняття закону про страхування, була вперше в Україні створена лікарняна каса, став адміралтейський завод «Россуд» в Миколаєві. Саме тут на асигнування першого лікарняного збору коштів підприємці уклали першу в Україні угоду для надання медичної допомоги з Миколаївським військово-морським шпиталем. Згідно з угодою про медичне забезпечення робітникам заводу «Россуд» надавалася лікарська медична допомога при нещасних випадках, а відшкодування витрат здійснювалося через лікарську касу за рахунок підприємства. Таким чином, лікарняну касу в Миколаєві можна вважати однією з перших організаційних форм первинної ланки надання медичної допомоги на страхових засадах в Україні [10, с. 78].

У кінці XIX–на початку XX ст.ст. запровадження медичного страхування як частини системи соціального страхування стало невід'ємною вимогою політичного робітничого руху в Україні. Після революційних подій 1905 р. царський уряд змушений був розпочати розробку проекту закону про соціальне страхування й одночасно, не чекаючи прийняття цих законів, да змогу робітникам організувати лікарняні каси.

До початку першої світової війни у Харківській і Київських губерніях було організовано відповідно 68% і 75,5% запланованих до відкриття лікарняних кас. На цей період у тій же Скатуринославській губернії як в одному із промислових районів Півдня України існувало 135 лікарняних кас, де основні ключові

позиції належали працедавцям. Однак загальне охоплення соціальним медичним страхуванням в Україні було надто низьким і не перевершувало 2% від загальної чисельності населення країни [11].

Страхова медицина отримала більш активний розвиток в Україні після Лютневої революції 1917 р. З приходом до влади Тимчасового уряду і при здійсненні спроби соціалізації держави почалися реформи в області обов'язкового медичного страхування, що виявилось у розповсюдженні страхування практично у всіх галузях промисловості й охопило широкі верстви населення. Відбулося значне збільшення числа лікарняних кас. Водночас дрібні каси зливалися і виникали великі страхові організації – об'єднані лікарняні каси, що значно менше залежали від підприємців. Об'єднані лікарняні каси мали більш статутні і резервні кошти та організували надання амбулаторної та стаціонарної допомоги.

Після Жовтневої революції реформа соціального страхування розпочалась з прийняття Декларації Народного Комісаріату праці про введення «повного соціального страхування». Відповідно до цього закону страхування поширювалося на усі категорії найманих робітників, а також на міську і сільську бідноту. Витрати по страхуванню покладалися на підприємців і державу. З метою виконання Декларації було прийнято низку постанов. 14 листопада 1917 р. Рада Народних Комісаріатів видала декрет «Про безкоштовну передачу лікарняним касам лікувальних закладів підприємств».

У березні 1921 р. Україна переходить до нової економічної політики (НЕП), що стало для системи охорони здоров'я поступовим відступом від бюджетної системи фінансування і привело до передачі медичних закладів на фінансування місцевим бюджетам з різким скороченням фінансування та до введення часткової оплати за отриману медичну допомогу. Перед закладами охорони здоров'я постала проблема пошуку нових джерел фінансування. Ринкові відносини, що почали зароджуватися на той час в Україні, ставили до системи охорони здоров'я вимогу пристосуватися до їхніх законів і реалізувати страхову медицину.

НЕП створив сприятливі умови для відновлення принципів страхової медицини. В Україні було організовано унікальну систему робітничої медицини. Головною роль тут відіграв Декрет Раднаркому України від 10 грудня 1921 р. «Основне положення про соціальне забезпечення робітників і службовців на випадок тимчасової і постійної втрати працездатності та членів їх сімей на випадок хвороби годувальника». Відповідно до цього декрету страхуванню підлягали робітники промислових підприємств, а також працівники, які були зайняті в сільському господарстві й перебували у підпорядкуванні промислових підприємств. Поряд з допомогою по тимчасовій непрацездатності, вагітності та пологах декрет передбачав надання безплатної медичної допомоги застрахованим в амбулаторії, стаціонарі і домашніх умовах, а також безплатне забезпечення ліками, биндами, окулярами та стоматологічне протезування [11].

З метою організації спеціалізованих видів медичної допомоги для робітників у 1923 р. було створено лікувальне бюро.

Внески працедавців у бюджет на соціальне страхування становили 28%. Головне призначення страхового фонду (85% асигнувань) – створення основного фонду лікарської допомоги для витрат на місцях органами Народного Комісаріату охорони здоров'я для створення запасного фонду лікарської допомоги, а 5% – Народному Комісаріату соціального забез-

печення, який через свої органи управління на місцях стягував з підприємств, установ, фізичних осіб податки, що призначалися для лікування застрахованих [9].

Фонд лікарської допомоги мав цільове призначення і витрачався:

- на медичну допомогу при невідкладних захворюваннях та нещасних випадках;
- лікарняне лікування;
- організацію дитячих ясел, жіночих консультацій, будинків матері і дитини, закладів охорони здоров'я дітей;
- спеціальну допомогу у фізіотерапевтичних інститутах, диспансерах, санаторіях;
- санаторно-курортне лікування.

Весь бюджет охорони здоров'я за період існування робітничої медицини в Україні складався із державних асигнувань, коштів місцевого бюджету, страхового фонду медичної допомоги та інших джерел. На відміну від інших республік Радянського Союзу, робітнича медицина в Україні отримала значний розвиток. Її мережа була тісно пов'язана з працюючими через страхові каси, фабричні та заводські комітети, представники яких входили до складу адміністративно-господарських комісій при поліклініках.

У 1923 р. у підпорядкування робмеду перейшли всі заклади великих промислових підприємств України, а в 1924–1925 рр. у цій системі перебувало 207 амбулаторій, 301 фабрично-заводський медпункт, 18 тубдиспансерів, 10 санаторіїв, 3 венеричних диспансери. У 1923 р. в Харкові було відкрито перший інститут робітничої медицини.

Таким чином, в Україні знову було створено власну модель страхової медицини – систему робітничої медицини, що розвивалася паралельно з мережею закладів охорони здоров'я Народного Комісаріату охорони здоров'я. Це не суперечило основним принципам тодішньої державної системи охорони здоров'я.

У період існування НЕПу та робітничої медицини у діяльності органів охорони здоров'я і медичних закладів з'явилися окремі риси, які були притаманні ринковим відносинам. У Криму з метою знаходження додаткових джерел фінансування Інститут лікування імені Сеченова і частина лабораторії Бактеріологічного інституту перейшли на самоопику, а відділ охорони здоров'я міста Севастополя взяв в оренду макаронну фабрику, отримав право відкривати комісійні магазини і встановив чотири категорії оплати праці лікарів залежно від обсягу та характеру роботи.

Систему робітничої медицини України, яка активно використовувала принципи страхової медицини і елементи ринкових відносин, спіткала чергова невдача. У 1927 р., згідно з постановою уряду «Про утвердження принципу державної охорони здоров'я», її було скасовано і розпочато функціонування державної системи охорони здоров'я з централізованою формою управління, характерною ознакою якої стало монополічне володіння наданням медичних послуг і фінансування за залишковим принципом. З 1927 р. по 1991 р. в Україні існувала державна система охорони здоров'я.

Деякий час професійні спілки ще вносили в державний бюджет частину коштів соціального страхування для фінансування безкоштовної медичної допомоги усьому населенню країни. Але з часом, а саме з 23 березня 1937 р. Постановою Ради Народних Комісарів професійні спілки були звільнені від внесення засобів до державного бюджету на потреби охорони здоров'я. І, таким чином, функцію фінансування без-

коштовного медичного обслуговування усього населення країни держава повністю узяла на себе.

Цей період ми не відносимо до етапів розвитку медичного страхування внаслідок повної відсутності будь-яких його проявів.

Наступний етап триває з 1991 р. і характеризується як період відродження медичного страхування в Україні у зв'язку з переходом до ринкової економіки.

На нашу думку, цей етап можна поділити на декілька періодів.

1 період: з 1991 р. по 1993 р. – період створення перших законодавчих актів щодо регулювання діяльності на страховому ринку. Україна, як і інші країни колишньої республіки СРСР, переживає в цей період глобальні перетворення в усіх сферах життя, в тому числі і в охороні здоров'я. Чимало проблем, що існували на той час у сфері охорони здоров'я суттєво загострюються у зв'язку з нестачею коштів. Саме тоді політики та керівники системи охорони здоров'я почали активно обговорювати необхідність впровадження обов'язкового медичного страхування, щоб вирішити питання дефіциту фінансових ресурсів в сфері охорони здоров'я.

2 період: з 1993 р. по 1996 р. – період, коли закладалися основи для подальшого розвитку медичного страхування. Наступним важливим кроком на шляху до створення та визначення принципів функціонування системи медичного страхування в Україні стало схвалення Верховною Радою України у грудні 1993 р. Концепцію соціального забезпечення населення України. дана Концепція чітко окреслила основні принципи, на яких мала будуватися система соціального страхування в Україні. Соціальне медичне страхування мало забезпечувати право працюючих громадян і членів їх сімей на кваліфіковане медичне обслуговування, матеріальне забезпечення у разі захворювання та в інших випадках. Концепцією було передбачено, що фонд медичного страхування створюється за рахунок страхових внесків підприємств та громадян, а також благодійних внесках громадян і підприємств, кредитів банків, інших кредиторів та інших джерел, формування яких не заборонено законодавством України.

3 період: з 1996 р. по 2001 р. – період, формування основної законодавчої бази функціонування медичного страхування. Верховною Радою України 07.03.1996 приймається Закон України «Про страхування», де медичне страхування визначають як видом добровільного страхування (безперервне страхування здоров'я та страхування на випадок хвороби), так і видом обов'язкового страхування, що здійснюється на засадах, встановлених даним законом.

4 період: з 2001 р., коли Верховною Радою України 4.10.2001 був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування», який значно розширює та конкретизує види добровільного страхування. Прийняття цього закону стало необхідною умовою для подальшого розвитку страхової системи в державі. З прийняттям нового закону пріоритетним видом страхування для багатьох страхових компаній стало добровільне медичне страхування, яке, згідно із законодавством, здійснюється як безперервне страхування здоров'я і страхування здоров'я на випадок хвороби.

Щодо обов'язкового медичного страхування, то воно не набуло подальшого розвитку через відсутність чіткої законодавчої бази. З 2002 р. активізується інтерес щодо введення обов'язкового медичного страхування. Нині запропоновано 14 законопроектів, які активно обговорюються протягом тривалого часу представни-

ками охорони здоров'я і органами державної влади, але жодних конкретних кроків так і не відбулося.

Останній законопроект «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» подавався на розгляд 5 квітня 2013 р., але і цей законопроект піддався жорстокій критиці з боку представників страхового ринку. Основні недоліки вбачаються у створенні монопольного страховика в особі Фонду медичного страхування, а також у відсутності можливості придбати фізичними особами та підприємствами програм добровільного медичного страхування на ринкових умовах, що в розрізі демографічної кризи не виправить ситуацію з дефіцитом фінансових ресурсів у сфері охорони здоров'я, а навпаки, посилить її.

Висновки. Дослідження історичного та логічного аспектів становлення медичного страхування страхування дало підставу аргументувати висновок, що для подальшого розвитку охорони здоров'я України необхідна виважена, розвинута система медичного страхування. Це вимагає комплексної розробки теоретичних, методичних і практичних аспектів її формування та функціонування, дослідження та пересмислення сутності і ролі медичного страхування в умовах трансформації економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика [Текст]: навч. посіб. / Н.М. Внукова, Л.В. Временко, В.І. Успенко та ін.; за загальною редакцією д.е.н. Н.М. Внукової. – 2-ге видання, перероб та доп. – Харків: Бурун Книга, 2009. – 656 с.
2. Медицинское страхование [Текст]: учебное пособие / О.И. Русакова [и др.] – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 162 с.
3. Евтушенко Т.П. Моделирование системы управления медицинским страхованием [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.04.01 / Финансы, денежное обращение и кредит / Евтушенко Т.П. – Донецк, 2002. – 164 с.
4. Цыганова О.А. Медицинское страхование [Текст]: учеб. пособие / О.А. Цыганова, И.В. Ившин. – Архангельск: Издательство Северного государственного университета, 2010. – 257 с.
5. Антонов Д.П. Зарубежный опыт формирования финансовых ресурсов в здравоохранении / Д.П. Антонов: Проблемы стандартизации в здравоохранении», выпуск № 6, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rspor.ru/mods/kea/Foreign_experience.doc.
6. Чубарова Т. Система здравоохранения в России: экономические проблемы теории и практики [Текст] // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – 144 с.
7. Баева О. Аналіз соціально-економічного досвіду із запровадження страхової медицини / О. Баева: Персонал. – 2007. – № 3. – С. 72-76 с.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/governance/eb/constitution/ru/index.html>.
9. Юрій С.І., Шаваріна М.П. Шаманська Н.В. Соціальне страхування / С.І. Юрій, М.П. Шаваріна, Н.В. Шаманська: підручник. – К.: Кондор. – 2006. – 464 с.
10. Конопліна Ю.С. Соціальне страхування: навчальний посібник / Ю.С. Конопліна. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 224 с.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biglibrary.ru/articles/article-66/>.

УДК 338.48

Голод А.П.*кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму**Львівського державного університету фізичної культури***Мисяк О.М.***студентка**Львівського державного університету фізичної культури*

ЕТНІЧНИЙ ТУРИЗМ У КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ: СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена удосконаленню теоретико-методологічних основ регіональних економічних досліджень етнічного туризму та виявленню проблем і перспектив його розвитку на прикладі Карпатського регіону України. Запропоновано авторський підхід до визначення та структуризації етнічного туризму. Охарактеризовано основні етнотуристичні ресурси Карпатського регіону. Проаналізовано проблеми розвитку етнічного туризму в регіоні та окреслено перспективи їх подолання.

Ключові слова: етнічний туризм, Карпатський регіон, структура, проблеми, етнічні групи.

Голод А.П., Мисяк О.М. ЭТНИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ В КАРПАТСКОМ РЕГИОНЕ: СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена усовершенствованию теоретико-методологических основ региональных экономических исследований этнического туризма и выявлению проблем и перспектив его развития на примере Карпатского региона Украины. Предложен авторский подход к определению и структуризации этнического туризма. Охарактеризованы основные этнотуристические ресурсы Карпатского региона. Проанализированы проблемы развития этнического туризма в регионе и очерчены перспективы их преодоления.

Ключевые слова: этнический туризм, Карпатский регион, структура, проблемы, этнические группы.

Holod A.P., Mysyak O.M. ETHNIC TOURISM IN THE CARPATHIAN REGION: STRUCTURAL FEATURES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The article is devoted to the improvement of theoretical and methodological foundations of regional economic research of ethnic tourism and detection of problems and prospects of its development on the example of Carpathian region of Ukraine. An author's approach to definition and structuring of ethnic tourism is proposed. Main ethno-tourism resources of Carpathian region are characterized. The problems of ethnic tourism in the region are analyzed and prospects for overcoming them are outlined.

Keywords: ethnic tourism, Carpathian region, structure, problems, ethnic groups.

Постановка проблеми. Сучасний туризм стрімко розвивається, з'являються нові, інколи досить специфічні його види, до яких відносять і етнічний туризм (етнотуризм). Україна має хороші перспективи для розвитку етнічного туризму, що базуються на багатьох історико-культурних туристичних ресурсах, які включають близько 130 тис. пам'яток культури, у тому числі понад 56 тис. пам'яток археології; 51 тис. пам'яток історії, майже 6 тис. пам'яток монументального мистецтва; 16 тис. пам'яток архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ін. [1]. Велика частина згаданих історико-культурних об'єктів розташована на території Карпатського регіону, який до того ж відомий своєю етнокультурною різноманітністю та збереженням більшості традицій та звичаїв місцевого населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці етнічного туризму в Україні присвячені праці таких учених, як Л. Божко, І. Бочан, О. Кузьмук, І. Кулаковська, О. Любіцева, С. Муравська, М. Орлова, Б. Чаплінський, Л. Черчик та ін. Водночас в останні роки дослідження етнічного туризму у різних галузях вітчизняної науки суттєво активізувалися. Зокрема, теоретико-методологічні проблеми етнічного туризму в Україні аналізує у своїй праці [2] О. Дутчак (2013). В. Рожнова та Н. Терес (2013) розглядають підходи до трактування етнічного туризму та аналізують зарубіжний і вітчизняний досвід його організації [3]. Проводяться також спеціалізовані науково-практичні конференції, присвячені саме цьому виду туризму, наприклад «Розвиток українського етнотуризму: проблеми та перспективи» (м. Львів, 2012) [4].

Поряд із цим у вітчизняній науці все ще не розроблені чіткі підходи до визначення місця етнічного туризму у загальній класифікації видів туризму за метою, існує певна термінологічна неузгодженість. Малодослідженим також є й економічний аспект організації етнічного туризму, що не дає можливості повноцінно обґрунтувати рентабельність проектів щодо розробки нових спеціалізованих етнічних турів. Отже, в українській науці та практиці організації етнічного туризму на сучасному етапі загалом склалася ситуація невизначеності конкретних цілей та завдань, реалізація яких може дати змогу ефективно використовувати наявні (досить багаті, на думку більшості фахівців) етнотуристичні ресурси нашої держави.

Постановка завдання. Із урахуванням цього, на наш погляд, нарізла необхідність як в узагальненні наявних підходів до обґрунтування місця та ролі етнічного туризму у туристичному комплексі держави, так і в розробці цілей і напрямів реалізації конкретних проектів розвитку етнотуризму в найбільш перспективних із цієї точки зору регіонах. Саме виходячи із таких міркувань, було визначено завдання нашого дослідження, яке полягає в удосконаленні теоретико-методологічних основ регіональних економічних досліджень розвитку етнічного туризму, а також виявленні проблем і перспектив його розвитку на прикладі Карпатського регіону України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етнічний туризм, на думку окремих авторів, передбачає вивчення культурних і побутових особливостей різних народів світу, а також є засобом, що викорис-

товується в багатьох країнах світу для підтримки економічного та культурного розвитку сільських регіонів і надання допомоги у збереженні культурної спадщини [3, с. 35].

Уперше термін «етнічний туризм» було вжито у 1977 р. В. Смітом, який трактував його як подорожі для вивчення культури та життя рідкісних чи екзотичних народностей (етнічних груп) [5, с. 1].

Власне таке первісне розуміння етнічного туризму і є панівним у світовій науці. Водночас, в окремих країнах, у тому числі і в Україні, поняття етнічного туризму часто ототожнюють із ностальгійним туризмом. Таку ситуацію, зокрема, пояснюють тим, що туристи, які зацікавлені звичаями та культурою певного етносу, в першу чергу, хочуть дізнатися про ті народності, з якими в них є хоча б які-небудь генетичні зв'язки [3, с. 36].

На наш погляд, етнічний туризм варто розглядати як один із різновидів культурного туризму, що пов'язаний із ознайомленням з традиційними культурно-побутовими особливостями життя населення дестинацій. У такому сенсі складовими етнічного туризму можуть бути етнографічний, релігійно-пізнавальний, ностальгійний, агротуризм та ін.

Етнографічний туризм за змістом є центральною складовою етнічного туризму, адже передбачає ознайомлення із особливостями життя та традиціями місцевого населення, у тому числі із науковою та освітньою метою (рис. 1). Такі подорожі можна розглядати також і як хобі-тури. Релігійно-пізнавальний етнічний туризм, як підвид релігійного туризму, зосереджує свою увагу на релігійних звичаях, традиціях та спорудах, що розглядаються як невід'ємна складова місцевої культури. Ностальгійний етнічний туризм має на меті ознайомлення із традиційною культурою територій, де народилися, колись жили туристи або їхні предки. Етнічний агротуризм (як підвид сільського або екологічного туризму) робить акцент не тільки на участі у традиційних видах діяльності сільського населення, але й на пізнанні його етнокультурних особливостей. Узагальнивши аналіз структури етнічного туризму, можемо констатувати, що поряд із метою подорожей важливою його рисою є специфіка дестинацій, якими переважно є території компактного проживання певних етнічних груп, народів, націй, що зберегли свою традиційну культуру.

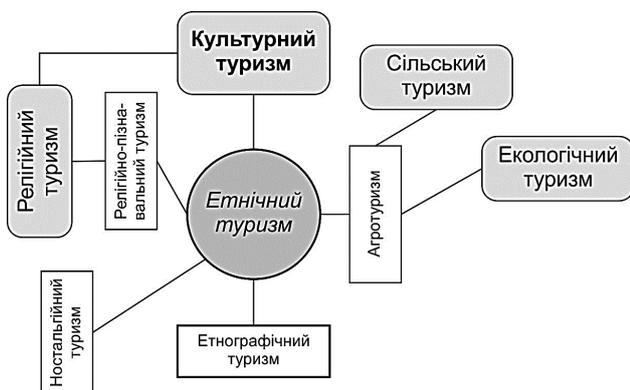


Рис. 1. Структура та зв'язки етнічного туризму

Отже, незважаючи на складну структуру та функціональні зв'язки із іншими видами туристичної діяльності, етнічний туризм усе-таки може розглядатися і як самостійний об'єкт наукових досліджень, і як критерій диференціації туристичного продукту у практиці туроперейтингу.

Загалом, в Україні є три регіони, умови яких сприяють задоволенню потреби в рекреаційних послугах – Кримський, Причорноморський та Карпатський. На фоні тимчасової недоступності першого, переважання другого та зростаючого попиту, Карпати розглядаються як єдина територія, яка може реалізувати незадоволений попит населення на оздоровлення і відпочинок.

Природно-ресурсний та історико-культурний потенціал регіону у поєднанні з вигідним географічним положенням в центрі Європи є досить вагомою передумовою розвитку системи санаторно-курортного лікування, туризму і відпочинку, орієнтованої як на внутрішнього споживача, так і на обслуговування іноземних туристів [6].

Карпатський туристичний регіон є багатим на етнічні ресурси. До його складу входять Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська і Чернівецька області, кожна з яких унікальна із точки зору поєднання різних видів туристичних ресурсів. Займаючи площу 56,6 тис. кв. км, на якій проживає до 6,5 млн осіб населення, Карпатський регіон знаходиться у центрі Європи, на перетині транспортних шляхів.

Поряд із цим, на території Карпатського регіону проживає багато різноманітних етнічних груп, які володіють унікальними культурними надбаннями та можуть бути об'єктами етнічного туризму. Найбільшими та найперспективнішими у цьому відношенні є спільноти гуцулів, бойків та лемків.

Територія Гуцульщини охоплює південну частину Надвірнянського, Косівського районів та весь Верховинський район Івано-Франківської області, південну частину Вишницького району і Путильський район Чернівецької області та Рахівський район Закарпатської області. Її територія складає 6,5 тис. кв. км. Всю нинішню Гуцульщину можна поділити на Галицьку, Буковинську та Закарпатську. Найбільше представників цієї етнічної групи є в Галицькій Гуцульщині, найменше – в Закарпатській [7].

Етнічні особливості гуцулів, на наш погляд, є найбільш перспективним ресурсом розвитку етнічного туризму у Карпатському регіоні. Пояснюється це достатньою розробленістю відповідного туристичного бренду. Гуцульщина як край народних ремесел, унікальної етнокультури та мальовничої природи високогір'я Карпат користується достатньою популярністю як серед внутрішніх, так і серед іноземних туристів. Популяризації гуцульської культури присвячені традиційні фестивалі, функціонують етнографічні музеї, спеціалізовані сільські садиби. Народні промисли Гуцульщини розвиваються під егідою низки громадських організацій, сформовані та легалізовані відповідні інноваційні кластери.

Бойківщина займає південно-західну частину Рожнятівського і майже весь Долинський (за винятком його північної окраїни) райони Івано-Франківської області, Сколівський, Турківський, південну частину Стрийського, Дрогобицького, Самбірського та більшу частину Старосамбірського районів Львівської області, північну частину Міжгірського і Великоберезнянського та весь Воловецький райони Закарпатської області. Загалом, територія компактного проживання бойків у Карпатському регіоні України становить близько 8 тис. кв. км [8, с. 142].

Незважаючи на досить велику територію компактного значення Бойківщини як дестинації етнічного туризму є значно меншим, ніж у Гуцульщині. Бойківська етнокультурна, порівняно із іншими, є найбільш асимільованою, а тому і мало використовується туристичними підприємствами для позиціо-

нування власних етнічних турів. Водночас, на нашу думку, Бойківщина дуже перспективна із точки зору поєднання етнічного туризму із оздоровчим, екологічним, сільським та спортивним. Територія проживання бойків є також добре доступною для автомобільного та залізничного транспорту, адже через неї проходять міжнародні транспортні магістралі. Отже, за умови ефективного брендингу, бойківська етнокультура може значно ширше використовуватися для організації етнотуризму у регіоні.

Лемківщина знаходиться в західній частині Карпат. Карпатський вододільний хребет розділяє її на південну і північну. Східною межею південної частини вважається р. Уж. Західний кордон південної частини проходить по р. Попрад (Словаччина). Північна частина починається від р. Сян (Польща) на сході до р. Попрад та р. Дунаєць (Словаччина) на заході. Із усіх цих земель тільки невелика частина південно-східної етнографічної Лемківщини належить нині до території України [8, с. 143-144].

З урахуванням невеликої чисельності етнічної групи лемків на території України, її значення для розвитку внутрішнього етнотуризму невелике. Однак саме для проектів відродження лемківської культури перспективним є міжнародне співробітництво та залучення іноземних інвестицій, адже окрім того, що велика частка лемків за самоідентифікацією мешкає у сусідніх країнах Євросоюзу, досить чисельною є також лемківська діаспора у США та Канаді. Етнокультура лемків є досить самобутньою, але відома в Україні завдяки хіба що народним пісням, що адаптовані сучасними виконавцями.

Окремої уваги потребують також території компактного проживання національних меншин у Закарпатській області (насамперед, угорців), які традиційно використовуються для організації екскурсійних, оздоровчих та гастрономічних турів.

Незважаючи на те, що Карпатський регіон активно використовуються вітчизняними туроператорами для організації турів різної спеціалізації, частка власне етнічних турів у загальному асортименті навіть спеціалізованих туристичних компаній є невеликою [9]. Водночас, попит на етнічні тури територією регіону є досить високим як серед внутрішніх, так і серед іноземних туристів. Це, зокрема, засвідчили і результати опитування методом інтерв'ю, що проводилося нами у листопаді 2015 року серед туристів, які відвідували місто Львів. Близько 90% респондентів (внутрішні та іноземні туристи у рівних пропорціях) відповіли ствердно на питання «Чи цікавить Вас українська культура (мова, звичаї, одяг, пісні)?». На запитання «Чи хотіли б Ви поїхати в Карпати, щоб ознайомитися із культурою місцевого населення (бойків, лемків, гуцулів)?» відповіли «так» 88% внутрішніх туристів і 75% іноземних туристів.

Очевидно, що для того, щоб задовольнити наявний попит на етнічні тури територією Карпатського регіону, необхідно вирішити низку проблем, які стримують розвиток цього виду туризму, серед яких:

- нерозробленість нормативно-правової бази розвитку етнічного туризму, відсутність відповідної стратегічної документації;

- маловідомість етнотуристичних ресурсів Карпатського регіону України як серед туристів, так і серед організаторів туристичної діяльності;

- асиміляція більшості етнічних груп та уніфікація брендингу перспективних із точки зору розвитку етнотуризму територій;

- відсутність єдиного підходу та державної підтримки в організації історико-краєзнавчої діяльності

як важливого засобу популяризації етнотуристичних ресурсів держави;

- нестача фахівців з організації етнічного туризму у зв'язку із неналагодженістю їх підготовки у системі вищої освіти;

- низький рівень безпеки та інфраструктурного забезпечення етнічних турів у Карпатському регіоні.

Висновки. Зазначені проблеми можуть бути вирішеними лише за умови об'єднання зусиль туристичних підприємств, громадських організацій, закладів науки та освіти, місцевих громад та органів влади. Водночас, на наш погляд, у сучасних умовах соціально-економічного розвитку України навіть за умови такого об'єднання швидких результатів очікувати не доводиться. Основні причини цього – загальне зниження попиту на туристичні послуги, низька пріоритетність питань розвитку туризму у рішеннях органів центральної влади та можлива переорієнтація туристичних потоків у зв'язку із впровадженням безвізового режиму з країнами ЄС. Поряд із цим саме етнічний туризм дозволяє успішно поєднувати орієнтацію як на внутрішнього, так і на міжнародного туриста, а також має хороші перспективи як засобу підвищення конкурентоспроможності місцевих громад у депресивних гірських районах України.

Особливо перспективним, на наш погляд, є поєднання етнічного туризму в Карпатському регіоні із оздоровчим (у літній сезон) та гірськолижним (у зимовий). Одним із шляхів залучення більшої кількості туристів до етнічних турів могло би бути також поєднання у них етнотуристичних ресурсів Карпат із відомими історико-культурними об'єктами рівнинних територій Карпатського регіону (Львів, «Золота Підкова», Хотин та ін.). Неабияке значення, особливо на прикордонних територіях, має також ностальгійний етнічний туризм, передумови для розвитку якого склалися історично. Популяризації етнотуризму може також сприяти оновлення його організаційних форм, а саме впровадження пригодницьких, розважальних елементів у традиційні етнічні тури, що має призвести до збільшення частки молоді серед їх учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьмук О.І. Культурний туризм як інструмент формування національної ідентичності [Електронний ресурс] / О.І. Кузьмук. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/23.htm>.
2. Дутчак О. Теоретико-методологічні проблеми українського етнотуризму: історіографія / О. Дутчак // Вісник Прикарпатського університету. Серія: Історія. – 2013. – Вип. 23-24. – С. 318-322.
3. Рожнова В. Проблеми та перспективи розвитку етнотуризму: зарубіжний та український досвід [Електронний ресурс] / В. Рожнова, Н. Терес // Етнічна історія народів Європи. – 2013. – Вип. 39. – С. 35-44. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eine_2013_39_8.pdf.
4. Розвиток українського етнотуризму: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liet.lviv.ua/redakce/index.php?clanek=1048&lanG=uk&slozka=75&>.
5. Yang Li. Planning for Ethnic Tourism: Case Studies from Xishuangbanna, Yunnan, China [Електронний ресурс]. – Waterloo, Ontario, 2007. – Р. 1-2. – Режим доступу: http://libdspace.uwaterloo.ca/bitstream/10012/3123/1/Thesis_Li.pdf.
6. Кравців В.С. Науково-методичні засади реформування рекреаційної сфери / В.С. Кравців та ін. – Львів, 1999. – 78 с.
7. Історія Гуцульщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kosivart.com/index.cfm/fuseaction/hutculschina.history/>.
8. Етнографія України / За ред. С.А. Макарчука. – Львів: Світ, 2004. – 518 с.
9. Туристическая компания «Этнотур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.etnotur.com.ua/onas.html>.

УДК 332.1

Гоманюк О.К.
аспірант

Луцького національного технічного університету

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті представлено теоретико-методологічні основи дослідження регіональних ринків банківських послуг. Розглянуто зміст, класифікаційні види регіональних ринків банківських послуг, а також проаналізовано фактори впливу на функціонування та розвиток регіональних ринків банківських послуг. Автор вивчає регіональні ринки банківських послуг як важливий елемент загальної системи національної та регіональної економіки.

Ключові слова: регіон, ринок, регіональний ринок, банківська послуга, регіональний ринок банківських послуг.

Гоманюк Е.К. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В статье представлены теоретико-методологические основы исследования региональных рынков банковских услуг. Рассмотрены содержание, классификационные виды региональных рынков банковских услуг, а также проанализированы факторы влияния на функционирование и развитие региональных рынков банковских услуг. Автор изучает региональные рынки банковских услуг как важный элемент общей системы национальной и региональной экономики.

Ключевые слова: регион, рынок, региональный рынок, банковская услуга, региональный рынок банковских услуг.

Gomanyuk O.K. THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF RESEARCH OF REGIONAL MARKET FOR BANKING SERVICES

The article presents the theoretical and methodological bases of research of regional market for banking services. The paper considers the content classification types of regional markets for banking services and analyzes factors influence the functioning and development of the regional markets for banking services. The author examines of regional market for banking services as an important element of the overall system of national and regional economy.

Keywords: region, market, regional market, banking, regional market for banking services.

Постановка проблеми. Проблеми, що пов'язані з функціонуванням ринку банківських послуг, є одними із ключових напрямів у загальній системі заходів щодо ефективного реформування усіх економічних відносин та забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку як країни загалом так і її регіонів. Після здобуття незалежності перед Україною постало надзвичайно важливе завдання: побудова вітчизняного ринку банківських послуг, спрямованого на підтримання національної економіки та економіки регіонів зокрема. У такій ситуації вкрай необхідними стали дослідження науковців, присвячені проблемам ринку банківських послуг. Неабияка зацікавленість учених пояснювалася і тим, що становлення ринку банківських послуг при переході до ринкових відносин в Україні відбувалося стихійно, без реальної підтримки з боку держави, без спеціальних програм, які б визначали чіткі стратегічні і тактичні цілі його формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та методологічними проблемами вивчення місця і ролі ринку банківських послуг на загальнонаціональному рівні присвячені праці науковців: О. Барановського, Б. Буркинського, Я. Грудзевич, О. Дзюбляка, І. Лютого, А. Мороза, М. Савлука, Л. Примостки та ін.

Постановка завдання. Нині в Україні діючий ринок банківських послуг відстає від ринків-аналогів інших країн. Варто зазначити, що ринок банківських послуг значною мірою формується з регіональних ринків. Варто зауважити, що найбільшим викликом банківської національної системи України стали значні регіональні диспропорції. Крім того, не лише регіональні особливості є першопричиною відмінностей у їхньому розвитку, а вагоме місце варто відвести відсутності розуміння самого змісту регіонального ринку банківських послуг. Відтак, цілком актуальним та необхідним постають дослідження,

пов'язані з функціонуванням ринків банківських послуг у межах окремого регіону. Іншим вектором обґрунтування необхідності наукових підходів до вивчення ринків банківських послуг на регіональному рівні є твердження науковців, щодо позитивних наслідків дослідження та вивчення ринків банківських послуг, котрі відштовхуються та беруть свій початок від специфіки розвитку та особливостей тих чи інших територій. Таким чином, можна стверджувати, що роль та місце регіонів для функціонування та можливостей розвитку ринків банківських послуг переходять на значно вищий щабель.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зауважити, що такі вчені як А. Лузанов, З. Герасимчук, О. Гладкова, В. Стойка, О. Копилюк переконливо наводять аргументи щодо доцільності вивчення саме регіональних аспектів банківської діяльності [1; 2; 3; 8; 6].

Ми пропонуємо дослідження регіональних ринків банківських послуг розпочати з розгляду таких складових: «регіон – регіональний ринок – ринок банківських послуг».

Регіон являє собою підсистему соціально-економічного комплексу країни, відносно самостійну його частину, наділену специфічними особливостями соціально-економічних процесів. У сучасних умовах в економіці кожного регіону виникають ринкові відносини з приводу виробництва, розподілу, надання та споживання. Регіон з просторового місця економічної діяльності перетворюється не лише на активного учасника ринку, але і стає безпосереднім місцем дії цих відносин. Останні не існують відокремлено, активно втягуються у ринковий обіг та знаходять своє вираження через регіональні ринки.

Для того щоб розкрити зміст регіонального ринку банківських послуг, недостатньо обмежитися лише поняттям «регіональний ринок». Останній не можна розглядати відокремлено, оскільки дана категорія, зважаючи на велику різноманітність сфер ринкової

діяльності, несе в собі безумовне поєднання з однією з них. У нашому випадку мова йтиме про банківські послуги, а точніше, про ринок банківських послуг.

Отже, під регіональним ринком банківських послуг пропонуємо розуміти сукупність соціально-економічних взаємовідносин, які формуються з урахуванням попиту і пропозиції на просторово впорядкованих територіях – регіонах та під впливом інших територіальних особливостей регіону і полягають в обміні, розподілі, споживанні банківських послуг.

Таким чином, у змісті регіональних ринків банківських послуг відображається наявність організаційних та економічних аспектів. У ролі організаційних слугуватимуть особливості територіальної організації регіональних ринків банківських послуг, у ролі економічних – соціально-економічні та фінансові умови, що визначають та впливають на їх функціонування та розвиток.

Регіональні ринки банківських послуг характеризуються певними ознаками. Базовими серед них вважаються системність, структурність, функціональність, динамічність. У сучасних умовах банківська сфера є досить складною та багатогранною ланкою економічної діяльності. Для її вивчення та розбудови необхідно застосовувати наукові підходи, які полягатимуть не лише в пошуку шляхів розв'язання існуючих проблем, але і у виявленні можливих напрямків розвитку. Як один із можливих варіантів пропонуємо розглянути питання визначення та аналізу пріоритетних видів регіональних ринків банківських послуг.

Завдяки розкриттю поняття зміст регіональних ринків банківських послуг нами була підтверджена їхня територіально-організаційна спрямованість: територія охоплення, масштаб, залежність функціонування ринків банківських послуг від виду регіону, рівня його економічного розвитку, внутрішнього складу господарства. А також виявлена соціально-економічна та фінансова орієнтація, котра доповнилася суто банківською специфікою: продуктова структура, склад учасників ринку банківських послуг.

Отже, регіональним ринкам банківських послуг властиві ознаки за територіальною організацією та соціально-економічною спрямованістю. Враховуючи специфіку надання та споживання банківських послуг у регіонах нашої держави, види регіональних ринків пропонуємо класифікувати за територією охоплення: світовий ринок, міждержавний ринок, загальнодержавний, регіональний, локальний; за масштабом території: мегаринок, макроринок, мезоринок, міні ринок, локальний ринок.

Щодо територіальної спеціалізації та її структурного наповнення, то дана класифікація поділяє територію залежно від переважання тієї чи іншої галузі у загальній структурі регіонального виробництва. Ринок банківських послуг в регіонах залежить від галузей матеріального виробництва та від невиробничої сфери. Тому при виділенні видів регіональних ринків банківських послуг суттєву роль відіграє територіальне розміщення галузей, що тісно пов'язується з розселенням, транспортною мережею, а також особливостями природного середовища, його природно-ресурсним потенціалом.

Виділення такої ознаки, як соціально-економічної, забезпечується структурними особливостями і проявляється завдяки реально встановленим зв'язкам через дію економічних відносин на певній території. Соціально-економічні відносини можуть відобразити види ринків за суб'єктивним складом учасників, види ринків відносно власності на банківські капітали, ринки

за продуктовою структурою банківських послуг, за типами конкурентних структур.

Аналіз регіональних ринків банківських послуг є важливим індикатором для проведення оцінки рівня їхнього розвитку та розкриття можливостей щодо подальшого функціонування. На сьогоднішній день виникає необхідність дослідження даних питань, адже наявність інформації дозволить раціонально планувати банківську діяльність на регіональних рівнях та створить можливість покращити їхню організацію.

Таким чином, для вибору правильних та економічно обґрунтованих рішень щодо розвитку регіональних ринків банківських послуг необхідно керуватися методикою, котра будуватиметься на показниках, за допомогою яких можна кількісно та якісно описати можливості регіонального ринку банківських послуг, враховуючи при цьому особливості їх функціонування в тих чи інших регіонах. Пошук відповідної методики сприятиме формуванню дієвого підґрунтя до оцінювання та матиме цінність для широкого кола учасників: органів державної влади в регіонах, представників регіональної влади, банківських установ, споживачів, інвесторів тощо.

В основу методики розвитку регіональних ринків банківських послуг пропонуємо закласти аналіз регіональних особливостей банківської діяльності та дослідження ринкових відносин, пов'язаних з наданням та споживанням банківських послуг. У свою чергу, варто додати, що кожен з перерахованих компонентів ми розглядатимемо не відокремлено, а враховуючи те, що регіон і регіональний ринок повинні супроводжуватися певним наповненням, то пропонуємо провести оцінку розвитку регіональних ринків банківських послуг, аналізуючи регіональний та ринковий зрізи крізь призму та в тісному взаємозв'язку з банківською діяльністю. Такий підхід допоможе обґрунтувати необхідність врахування трьох базових основ на яких будуватиметься методика оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг.

Отже, метою оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг є дослідження рівня їхнього розвитку, об'єктом – процеси, які визначатимуть розвиток регіональних ринків банківських послуг, а предметом – безпосереднє визначення рівня їх розвитку. Відповідно, основним завданням роботи є формування конструктивної методики оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг, котра будуватиметься на власних теоретичних напрацюваннях у поєднанні із науковими підходами вчених у сфері дослідження регіону, регіонального ринку та банківської діяльності. При цьому зазначена методика повинна підкріплюватися об'єктивними та достовірними частковими показниками, котрі б забезпечили прозорість та ясність розрахунків. Методи передбачають використання засобів статистичного аналізу для проведення кількісної та якісної оцінки рівня розвитку регіональних ринків банківських послуг.

Щодо напрямів оцінки, то вони повинні ґрунтуватися перш за все на критеріях, котрі складають основу для оцінки тих елементів, які були окреслені в теоретичній частині як найбільш змістовні та визначальні щодо розвитку регіональних ринків банківських послуг. Застосувавши їх в аналітичній частині, ми зможемо провести оцінку розвитку регіональних ринків банківських послуг, а закладаючи в регіональний, ринковий та банківський зрізи певні змістові характеристики, окреслимо основні напрями дослідження, які в сукупності з правильно дібраними частковими показниками складуть

матричну частину методики. Нами були запропоновані характеристики, які визначають розвиток регіональних ринків банківських послуг. Дані критерії були отримані в результаті дослідження трьох структурних компонентів: регіону, регіонального ринку та ринку банківських послуг. Змістовим наповненням перерахованої тріади понять є територіальна організація регіональних ринків банківських послуг та соціально-економічна спрямованість, включаючи фінансову. Спираючись на зазначені структурні компоненти, пропонуємо продовжити хід дослідження й умовно поділити площину аналітичного дослідження на аналіз розвитку територіального та економічного зрізу в поєднанні з банківською діяльністю. Таким чином, узагальнюючи наукові дослідження та враховуючи напрацювання теоретичної частини роботи, схема методики оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг матиме такий вигляд (рис. 1).



Рис. 1. Схема методики оцінки розвитку регіональних ринків банківських послуг

Оцінка територіальної організації передбачає дослідження територіальної забезпеченості і доступності банківських установ у регіонах. Вибір зазначених напрямів пояснюється тим, що саме регіони виступають безпосереднім місцем функціонування регіональних ринків банківських послуг. Саме тому важливо перш за все дослідити регіон на предмет забезпеченості банківськими установами, їхньої доступності та проаналізувати спеціалізацію регіонів щодо можливості надання банківських послуг. Це дозволить визначити умови функціонування регіональних ринків банківських послуг, оцінити їхню потенційну здатність, враховуючи при цьому особливості регіонів та в кінцевому підсумку скласти базу для подальших кроків розроблення методики.

В якості дослідження спеціалізації регіонів на банківських послугах виступатиме дослідження специфіки їх функціонування в різних галузевих аспектах. Для цього насамперед необхідно визначитися із базовими основами оцінювання, які побудуємо на підходах територіальної та галузевої структури виробництва, запропоновані А.Г. Гранбергом [4]. Водночас обрану матричну частину наповнимо змістовими характеристиками щодо класифікації банківських установ за обсягом та різноманітністю здійснюваних послуг. Зважаючи те, що теорія виділяє різні критерії до визначення спеціалізації банківських установ, то пропонуємо дослідити регіональні ринки банківських послуг на предмет їхньої галузевої спеціалізації. Запропонований вибір пояснюється тим, що в такий спосіб, проєктуючи на територіальний простір, як підґрунтя для проведення та здійснення банківської діяльності, наявні інформаційні дані банківської статистики, ми зможемо апробувати на прикладі України та її областей специфіку функціонування регіональних ринків банківських послуг за видами економічної діяльності та оцінити їх розвиток з врахуванням галузевих особливостей регіонів.

Крім того, галузеві особливості діяльності суб'єктів господарювання певних регіонів віддзеркалюються на галузевій спрямованості регіональних ринків банківських послуг. У свою чергу, результуючі риси фінансово-господарської діяльності підприємств, такі як використання ресурсів, виробничий процес та специфіка готової продукції, безпосередньо впливають на галузеву орієнтацію банківських послуг та накладають свої особливості на завдання та результати функціонування ринків банківських послуг. На нашу думку, врахування галузевого критерію має впливове значення, оскільки створює реальну можливість для оцінки існуючої галузевої спрямованості регіональних ринків банківських послуг, співставлення з наявним рівнем розвитку тих чи інших галузей у регіоні, а також сприяє комплексному діагностуванню реального рівня розвитку регіональних ринків банківських послуг та визначає подальші кроки для знешкодження негативних наслідків від нераціонального розподілу обсягів банківських послуг за видами економічної діяльності в регіонах.

Економічні та організаційні аспекти є одними з визначальних елементів функціонування регіональних ринків банківських послуг. Варто зауважити, що регіональним ринкам банківських послуг паралельно з територіально-галузевими відмінностями притаманна значна диференціація, що пов'язана з рівнем соціально-економічного розвитку територій. Тому наступним завданням є дослідження економічних аспектів, зорієнтованих на оцінку економічних умов, що відображаються відповідними показниками соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням фінансових, що у кінцевому підсумку допоможе комплексно оцінити розвиток регіональних ринків банківських послуг.

Потрібно зазначити, що дослідження розвитку регіональних ринків банківських послуг крізь призму оцінки їхньої територіальної організації та соціально-економічного розвитку регіонів поєднує у своєму змісті як продукування, так і споживання банківських послуг. Іншими словами, наявність споживачів формує попит на банківські послуги і, відповідно, пропозицію, що тісно пов'язана із системою розселення на тих чи інших територіях та спеціалізацією регіонів. Паралельно з цим велике значення надається соціально-економічним та фінансовим аспектам, які також характеризуються значними

відмінностями на тих чи інших територіях і тісно взаємозв'язані з територіальними особливостями. Отже, територіальна організація та оцінка соціально-економічної привабливості регіонів поєднуються між собою тісними зв'язками дія яких впливає і визначає розвиток регіональних ринків банківських послуг.

Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що попит на регіональних ринках банківських послуг формується на основі груп зацікавлених споживачів з одного боку та їхньої купівельної спроможності з іншого. Пропозиція формується під впливом попиту, але підкріплюється при цьому наявними ресурсами банківських установ та здатністю відтворювати ці ресурси. З відібраних чинників, які характеризують попит та пропозицію знаходимо багато спорідненості, що ще раз дає всі підстави стверджувати, що чинники попиту та пропозиція на регіональних ринках банківських послуг перебувають у прямій залежності та впливають і визначають одна одну.

Варто зауважити, що в основі функціонування регіональних ринків банківських послуг лежать територіальні відмінності, які існують в межах країни і залежать від конфігурації території, процесу заселення, характеру розселення і господарювання та від соціально-економічного розвитку і фінансової стабільності територій. Попит і пропозиція на банківські послуги формується на тій чи іншій території з притаманним для неї середовищем, підкріпленням відповідними соціально-економічними і фінансовими показниками. У свою чергу, проаналізувавши зазначені вище вимірники, матимемо можливість оцінити розвиток регіональних ринків банківських послуг.

Висновки. Отже, запропонована методика включає в собі поєднання трьох взаємозв'язаних сфер регіонального, ринкового та банківського зрізу. Наповнюючи перераховані вище структурні компоненти, певними змістовими характеристиками і під-

тверджуючи їх статистичними даними та частковими показниками створюється можливість комплексного підходу до оцінки, що допоможе відслідкувати розвиток регіональних ринків банківських послуг та сфокусує увагу на виборі стратегічних орієнтирів розвитку регіональних ринків банківських послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернштам Е.С., Лузанов А.Н. Региональные аспекты организации и государственного регулирования банковской сферы: зарубежный и российский подходы / Е.С. Бернштам, А.Н. Лузанов. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 104 с.
2. Герасимчук З.В., Корецька Н.І. Територіальна організація банківської системи регіонів України: оцінка та стратегії збагачення її раціональності: монографія / З.В. Герасимчук, Н.І. Корецька. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010. – 312 с.
3. Гладкова С.Б. Региональный рынок розничных банковских услуг: тенденции и факторы развития: автореферат дис. ... на соискание уч. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / С.Б. Гладкова. – Санкт-Петербург, 2007. – 20 с.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – 2-е издание. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
5. Грудзевич У.Я. Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фінансового ринку України: [монографія] / У.Я. Грудзевич. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 182 с.
6. Копилюк О.І. Регіональна політика розвитку банківської системи України: монографія / О.І. Копилюк. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2014. – 576 с.
7. Люзьяк М.Е. Конкурентоспроможність банку на регіональному рівні: дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Люзьяк М.Е. – Суми, 2010. – 206 с.
8. Стойка В.С. Функціонування і розвиток регіональної банківської системи: дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Стойка В.С. – Ужгород, 2011. – 196 с.

УДК 332.143+005:303.642.022

Гречана С.І.*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України***ОЦІНКА ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

Досліджено стан міжрегіонального співробітництва в Україні в розрізі регіонів. Запропоновано порядок проведення аналізу основних показників соціально-економічного розвитку. За його результатом побудовано рейтинг регіонів. Визначено області зі сприятливими та несприятливими передумовами розвитку міжрегіонального співробітництва.

Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, регіон, зростання, аналіз, показник, розвиток.

Гречаная С.И. ОЦЕНКА ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Исследовано состояние межрегионального сотрудничества в Украине в разрезе регионов. Предложен порядок проведения анализа основных показателей социально-экономического развития. По его результатам построен рейтинг регионов. Определены области с благоприятными и неблагоприятными предпосылками развития межрегионального сотрудничества.

Ключевые слова: межрегиональное сотрудничество, регион, рост, анализ, показатель, развитие.

Hrechana S.I. EVALUATION BACKGROUND OF INTERREGIONAL COOPERATION

Were investigated the state of regional cooperation in the regions in Ukraine. Were proposed a procedure for the analysis of the main indicators of socio-economic development. According to its result was built regions rating. Were defined areas of the favorable and unfavorable preconditions for the development of interregional cooperation.

Keywords: interregional cooperation, region, increase, analysis, indicator, development.

Постановка проблеми. Характер рушійних процесів у сучасному суспільному житті переносить центр ваги ринкових перетворень на регіональний рівень. Це актуалізує створення відповідного інструментарію впливу не стільки на характер міжрегіонального співробітництва та пов'язаних з ним соціально-економічних процесів, скільки на створення умов для усунення перепон їх вдалого перебігу.

Для виконання цього завдання необхідно проведення дослідження практики міжрегіонального співробітництва в аспекті визначення основних параметрів впливу на його розвиток. Застосування потрійної методики аналізу та відповідної системи показників дозволяє отримати точну інформацію про стан соціально-економічних процесів, які відбуваються в регіонах. Зроблені на основі такої оцінки висновки дозволять визначити саме ті території, в яких склалися оптимальні умови для активізації міжрегіонального співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Завдяки змінам в економіці, що стосуються децентралізації, трансформації власності та розширення економічних зв'язків суб'єктів господарювання науковці зосереджують свою увагу на все нових аспектах досягнення стабільного збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів. Дослідженню питань прискорення міжрегіонального співробітництва присвячено праці О. Бабінової, С. Білої, Я. Жовнірчика, І. Заблудської, В. Монастирного, Л. Прокопенко, І. Сторолянської та ін. Розробкам проблем аналізу і прогнозування соціально-економічного стану регіонів, оцінки ефективності їхнього розвитку присвячено роботи Є. Ахромкіна, І. Вахович, В. Гейця, З. Герасимчук, М. Кизима, О. Чмир та ін. Висвітленню різних аспектів діяльності регіональних виробничих систем та визначенню чинників, які на них впливають, присвячено дослідження Є. Бойка, В. Василенка, М. Долішнього, В. Захарченка, О. Мартякової, В. Пономаренка, Г. Савіної та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ставлячись із повагою до безперечних досягнень сучасної наукової думки, необхідно заува-

жити, що уваги визначенню ефективності міжрегіонального співробітництва чи умов її досягнення майже не приділяється. За наявності значної кількості методів аналізу, які можуть бути використані в процесі оцінювання міжрегіонального співробітництва, існують поодинокі дослідження методики виміру можливого синергетичного ефекту співпраці та елементи оцінки результатів у комплексних дослідженнях соціально-економічного стану.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення регіонів, в яких склалися позитивні передумови для активного розвитку міжрегіонального співробітництва та які не є привабливими для здійснення такої співпраці.

Виклад основного матеріалу. Міжрегіональне співробітництво є сучасним та дієвим інструментом економічного зростання і прогресивною складовою регіональних стратегій розвитку. За наявності такого зв'язку логічно передбачити застосування затвердженого порядку проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку [1] для характеристики стану міжрегіонального співробітництва. Однак це є недоцільним через громіздкість та інші цілі. Більше відповідає поставленому завданню використання комплексного аналізу системи показників, які характеризують стан міжрегіональних зв'язків або є віддзеркаленням їхніх результатів.

Його проведення має дозволяти отримувати результати реалізації програм та проектів регіонального розвитку, включаючи відповідні напрями щодо співпраці між суб'єктами різних територій, що є інформаційною базою для прийняття рішень органами влади, підприємствами та фізичними особами чи їх об'єднаннями. Однак важливим моментом є формування такої системи показників, яка б забезпечувала повну інформативність та системність проведення аналізу з одного боку, а з іншого не була б занадто об'ємною, ускладнюючи роботу аналітиків. Для виконання поставленого завдання пропонується методика аналізу, яка схематично представлена на рисунку 1.

Система показників міжрегіонального співробітництва була побудована за результатами системати-

зації найпоширеніших індикаторів оцінки соціально-економічного розвитку регіонів [2-7] за секторами. На основі присвоєної ознаки впливу (основний індикатор, стимулятор міжрегіонального співробітництва чи його де стимулятор) були визначені оптимальні тенденції їх змін, за якими були виставлені рейтингові оцінки.

Сприятливі передумови (C_{MPC}) – до групи належать ті регіони, за якими спостерігається стабільне зростання показників-стимуляторів та індикаторів міжрегіонального співробітництва чи падіння його показників-дестимуляторів; *умовно-сприятливі передумови* ($УС_{MPC}$) – включаються ті області України, в яких на фоні зростання (падіння) показників-стимуляторів (-дестимуляторів) та індикаторів спостерігаються виключення, що незначно погіршують ситуацію; *умовно-несприятливі передумови* ($УН_{MPC}$) – всі інші; *несприятливі передумови* (H_{MPC}) – відносять такі регіони, в яких спостерігаються систематичні зниження значень індикаторів міжрегіонального співробітництва у бік погіршення рівня соціально-економічного розвитку.

Основні соціально-економічні показники розвитку регіону комплексно характеризують досягнення цілей за державними пріоритетами рівня розвитку та життя населення. Тому у пропонуваній системі показників міжрегіонального співробітництва це перший досліджуваний сектор. Усі вони, окрім рівня безробіття, визначені як індикатори чи

стимулятори міжрегіонального співробітництва та в нормі мають показувати позитивний тренд (безробіття – від’ємний). У таблиці 1 наведено результати їх аналізу за статистичними даними 2010–2014 рр. [8; 9], інтерпретовані у рейтингову оцінку сприятливості передумов розвитку міжрегіонального співробітництва.

Інтерпретація результатів аналізу динаміки показників відбувалася у такому порядку. Якщо темпи змін аналізованих показників для окремого регіону мали зростаючий тренд (не менше трьох періодів), тобто переважало стабільне зростання, ця область отримувала в рейтингу значення сприятливих передумов розвитку міжрегіонального співробітництва, а за їх відсутності – несприятливих. Переважання

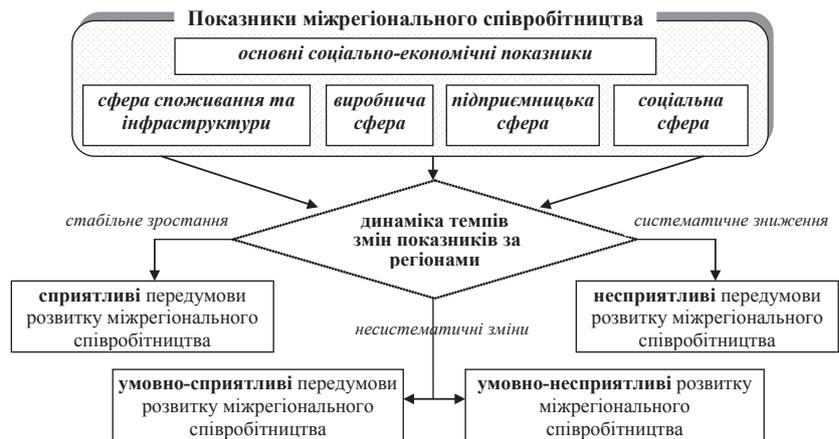


Рис. 1. Схема проведення аналізу передумов розвитку міжрегіонального співробітництва

Таблиця 1

Рейтинг регіонів за основними соціально-економічними показниками у 2010–2014 рр.

Регіони	ВРП	ВРП на одну особу	Доходи населення	Названий дохід на одну особу	Заробітна плата	Чисельність населення	Міграційний приріст	Рівень безробіття	Прибуток підприємств	Загальний рейтинг
АРК	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}
Вінницька	C_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$
Волинська	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$
Дніпропетровська	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$
Донецька	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}
Житомирська	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}
Закарпатська	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	C_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$
Запорізька	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	$УС_{MPC}$
Івано-Франківська	C_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}
Київська	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	$УС_{MPC}$
Кіровоградська	C_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УС_{MPC}$
Луганська	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}
Львівська	C_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	$УС_{MPC}$
Миколаївська	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}
Одеська	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}
Полтавська	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УС_{MPC}$
Рівненська	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	C_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$
Сумська	C_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	C_{MPC}	C_{MPC}
Тернопільська	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}
Харківська	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$
Херсонська	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}
Хмельницька	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	$УС_{MPC}$
Черкаська	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	H_{MPC}
Чернівецька	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	C_{MPC}	$УС_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$
Чернігівська	$УН_{MPC}$	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	H_{MPC}	$УН_{MPC}$	H_{MPC}	$УС_{MPC}$	$УН_{MPC}$	$УС_{MPC}$	H_{MPC}

Таблиця 2

Рейтинг регіонів за виробничими показниками у 2010–2014 рр.

Регіони	Індекси продукції		Рентабельність	Інвестиції		Чистий експорт	Частка регіону в реалізації	Чисельність		Загальний рейтинг
	промисловості	сільського господарства		капітальні	іноземні			працівників	прибуткових підприємств	
АРК	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}
Вінницька	С _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}
Волинська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}
Дніпропетровська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}
Донецька	Н _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Житомирська	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Закарпатська	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Запорізька	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	Н _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Івано-Франківська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Київська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Кіровоградська	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}
Луганська	Н _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}
Львівська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Миколаївська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}
Одеська	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}
Полтавська	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}
Рівненська	Н _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}
Сумська	УС _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}
Тернопільська	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}
Харківська	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}	СМРС	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Херсонська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}
Хмельницька	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Черкаська	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}
Чернівецька	УН _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Чернігівська	УН _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}

Таблиця 3

Рейтинг регіонів за показниками сфери споживання та інфраструктури у 2010–2014 рр.

Регіони	Роздрібний товарообіг на душу населення	Реалізація послуг на душу населення	Індекс споживчих цін	Перевезення		Загальний рейтинг
				вантажні	пасажирські	
АРК	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Вінницька	УН _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Волинська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}
Дніпропетровська	С _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}
Донецька	Н _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}
Житомирська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}
Закарпатська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Запорізька	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Івано-Франківська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}
Київська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Кіровоградська	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	Н _{МРС}	С _{МРС}
Луганська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Львівська	С _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}
Миколаївська	С _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}
Одеська	С _{МРС}	С _{МРС}	Н _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}
Полтавська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}
Рівненська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Сумська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Тернопільська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}
Харківська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Херсонська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Хмельницька	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Черкаська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Чернівецька	УН _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Чернігівська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}

позитивних трендів з наявністю періодів знижень характеризувалося як умовно-сприятливі передумови розвитку міжрегіонального співробітництва, за протилежної ситуації – умовно-несприятливі. За показниками, які мали протилежну оптимуму направленість тренду (за загальноукраїнським значенням) чи за явних відхилень від нього, додатково проводилося коригування результату. Наприклад, за показником «заробітна плата» було підвищено рейтинг Волинської, Закарпатської, Одеської, Полтавської, Хмельницької, Черкаської та Чернівецької областей, бо темпи росту заробітної плати в них були значно вищими ніж загальноукраїнські. Аналогічно було покращено висновки за показником «прибуток підприємств» (переважна прибутковість на тлі суцільної збитковості) для Кіровоградської, Миколаївської, Полтавської, Тернопільської та Черкаської областей.

Для визначення рейтингу у виробничій сфері були використані не всі відібрані для аналізу показники, що обумовлювалось відсутністю даних. Підсумкова таблиця визначення секторального рейтингу (табл. 2) будувалася за такою ж методикою, що й за основними соціально-економічними показниками. Виключення склали відносні показники (індекси продукції та рентабельність), за якими результати інтерпретувалися за рівняннями тренду.

Групи показників сфери споживання та інфраструктури доповнюють попередню, характеризуючи стан і тенденції на споживчому ринку, в т.ч. продукції виробництва. Визначення рейтингу відбувалося за загальною методикою, у т.ч. використання рівнянь трендів, та подальшим корегуванням (табл. 3).

Враховуючи незначну кількість показників підприємницької та соціальної сфер, а також для зруч-

ності сприйняття рейтинг за ними зведений в одну таблицю. Для отримання результату за підприємницькою сферою використовувалася стандартна методика, а для соціальної – методика визначення за превалюванням темпів росту з подальшим корегуванням. По заборгованості з заробітної плати – за збільшення п'ятирічного сальдо рейтинг понижувався до несприятливого, а для Закарпатської, Тернопільської та Чернівецької областей підвищувався через найменші значення боргу. За індексом людського розвитку – не враховані дані за 2014 рік через їх відсутність; через найвищі показники підвищені рейтинги Львівській, Харківській та Чернівецькій областям. Виведення загального рейтингу за протилежних значень показників проводилося за припущенням, що значення інтегрального індексу більш точно виявляє сутність оцінюваної сфери (табл. 4).

Визначення остаточного рейтингу сприятливості умов для інтенсивного розвитку міжрегіонального співробітництва дозволило розділити регіони на чотири групи: *сприятливі передумови* мають Дніпропетровська, Івано-Франківська, Київська, Сумська та Тернопільська області; *умовно-сприятливий* клімат визначений у: Вінницькій, Волинській, Житомирській, Запорізькій, Кіровоградській, Львівській, Полтавській, Рівненській а Харківській областях; *умовно-несприятливі передумови* створено у: Закарпатській, Миколаївській, Одеській, Хмельницькій, Чернівецькій та Чернігівській областях; *несприятливі* – в Автономній Республіці Крим, Донецькій, Луганській, Херсонській та Черкаській областях.

Висновки. Активізація міжрегіонального співробітництва у довгостроковому періоді передбачає формування та реалізацію стратегій і програм між-

Таблиця 4

Рейтинг регіонів за показниками підприємницької та соціальної сфер у 2010–2014 рр.

Регіони	Підприємницька сфера			Соціальна сфера		
	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	Кількість фізичних осіб-підприємців	Загальний рейтинг	Рівень заборгованості з виплати заробітної плати	Інтегральний індекс людського розвитку	Загальний рейтинг
АРК	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Вінницька	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Волинська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Дніпропетровська	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Донецька	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Житомирська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Закарпатська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}
Запорізька	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Івано-Франківська	УС _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Київська	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Кіровоградська	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Луганська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Львівська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}
Миколаївська	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Одеська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Полтавська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Рівненська	С _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Сумська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}
Тернопільська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}
Харківська	С _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}	УН _{МРС}	С _{МРС}	УС _{МРС}
Херсонська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}
Хмельницька	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Черкаська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	Н _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}
Чернівецька	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	С _{МРС}	С _{МРС}
Чернігівська	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}	УН _{МРС}	УС _{МРС}	УС _{МРС}

регіонального співробітництва. Для визначення перспективних напрямів та найефективніших його форм нагальною необхідністю є використання інформації щодо результатів розвитку такого співробітництва на території країни та її відповідні обробка й оцінка. Застосування з цією метою методів та прийомів аналізу спеціалізованої системи показників міжрегіонального співробітництва має спрощувати формалізацію його результатів та їх інтерпретацію у перспективне планування.

Запропонований у цій статті порядок визначення рейтингу регіонів визначає перспективні напрями (території) при плануванні подальшого розвитку регіонів, заходів системного просування місцевих виробників на регіональних споживчих ринках, географічні орієнтири міжрегіональної інвестиційно-виробничої співпраці, локалізацію центрів економічного зростання в межах країни. Отримані оцінки дозволяють окреслити орієнтири внесення коректив у регіональні Стратегії чи плани дій місцевої влади сумісно із зацікавленими суб'єктами господарювання та громадськістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку: Постанова Кабі-

нету міністрів України від 16 листопада 2011 р. № 1186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1186-2011-%D0%BF>.

2. Моделирование устойчивого развития регионов: монография / Под общей ред. Кизима Н.А. – Х.: «ИНЖЭК», 2010. – 180 с.
3. Бевз І.А. Оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України у докризовий та посткризовий періоди [Електронний ресурс] / І.А. Бевз, Н.О. Федяй // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2168>.
4. Чмир О.С. Системний підхід до прогнозування розвитку регіонів / О.С. Чмир, Я.В. Хоменко // Університетські наукові записки. – 2008. – № 3. – С. 445-451.
5. Пархоменко Н.О. Характеристика економічних показників стабільного розвитку регіону (на прикладі Луганської області) / Н.О. Пархоменко // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4. – С. 117-121.
6. Паршин Ю.І. Оцінка регіонального розвитку за комплексною системою показників / Ю.І. Паршин // Економіка і регіон. – 2013. – № 4 (41). – С. 22-27.
7. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 204 с.
8. Статистичний збірник «Регіони України» / ред. О.Г. Осауленко. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – Ч. 1. – 290 с.
9. Україна у цифрах 2014 рік: статистичний збірник // За редакцією І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 239 с.

UDC 332.142

Iefanova T.I.

Post-graduate Student

Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar

FORMING OF INTRAREGIONAL DIFFERENTIATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article identified and studied economic disparities in Dnipropetrovsk region. The main financial indicators of regional development – GRP per capita and per capita income. Approbation took place at the approach of regions of Dnipropetrovsk region and confirmed the effectiveness of mathematical modeling. The necessity regulation of economic development was proved.

Keywords: region, regional development, disparities, regional differentiation, regional development strategy.

Єфанова Т.І. ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОРЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті визначено та досліджено економічні диспропорції розвитку Дніпропетровського регіону. Виділено основні фінансові показники регіонального розвитку – ВРП на душу населення та доход на душу населення. Апробація підходу відбувалася на діяльності районів Дніпропетровського регіону і підтвердила ефективність методів математичного моделювання. Обґрунтовано необхідність регулювання процесів економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, диспропорції, регіональна диференціація, стратегія розвитку регіону.

Ефанова Т.И. ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье определены и исследованы экономические диспропорции развития Днепропетровского региона. Выделены основные финансовые показатели регионального развития – ВРП на душу населения и доход на душу населения. Апробация подхода происходила на деятельности районов Днепропетровского региона и подтвердила эффективность методов математического моделирования. Обоснована необходимость регулирования процессов экономического развития регионов.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, диспропорции, региональная дифференциация, стратегия развития региона.

Statement of the problem. At the present time not only in Ukraine but in the world there is increasing interest in the development of evidence-based strategies for the development of certain areas and regions. Transformation processes related to political and economic change in the course of Ukraine creates a different effect on the development of Ukrainian regions. Some regions have mobilized their potential and gradually adapt to the realities of the present and developing in difficult economic conditions economic development

of Ukraine, while others remained in a state of deep economic stagnation.

We confirm that in recent years there has been uneven regional growth, which creates a number of problems for the state namely:

- slower economic growth, because of the need to direct the resources of regional equalization, not to improve the conditions of development;
- increasing social displeasure;
- strengthening disintegration processes.

One of the most important aspects of regional imbalances in favor differing vectors political regions. There is no clear separation of powers, resources, areas formed a situation where the direction of improving the economic policy in the region depends not only on the effectiveness of its implementation, but on the political situation and the priorities of local authorities.

Most countries reduce uneven socio-economic development of administrative structures is one of the main issues in the development strategy of regional development. A prospect for economic growth and welfare at the national level depends on how the state is able to eliminate disparities in interregional development.

Therefore, uneven regional development is considered as one of the main threats to the agreed areas of economic growth of any country. That is why overcoming unevenness is one of the most important tasks in developing an effective regional strategy aimed at localization of social tension in society. This strategy should take into account the most local characteristics of active regions to encourage self-development and management of labor and productive capacity.

Analysis of the latest studies and publications.

Current conditions set for public authorities a large number of challenges in the field of regulation of economic development. The process of reform that is being carried out primarily conducted at the regional level. To these were effective implementation of the state must consider a number of different aspects that are inherent in the regions:

- uneven regional development;
- socio-economic situation;
- intraregional differentiation;
- the standard of living;
- the results of the regional development program based on social initiatives.

Consideration of these aspects is only possible by using methods of economic-mathematical modeling.

Numerous scientific papers both native and foreign scientists dedicated to the study and analysis of various aspects of the uneven development of national economies and its manifestation in the form of imbalances. Among them, in particular, can be identified N. A. Kyzym [1], O. V. Raievska [2, 3], A. N. Shvetsov [4], V. N. Leksyn [5], M. Porter [6], John. Harveya [7] and many others [8, 9].

For example, J. Harvey [7, p. 546-548] identifies and analyzes in detail the example of the United Kingdom of factors that could lead to regional disparities: lack of natural resources in the region; limited capital, which does not use the full resources of the region; stagnation or decline in business activity in key areas of the region. M. Porter [6, p. 243-244] developed his own theory of economic clusters based on the idea that industry with higher growth rates are grouped together, while in other areas of activity is very weak, thus creating conditions for cumulative process of uneven development and thus for strengthening imbalances. V. N. Leksyn [5, p. 92] and A. N. Shvetsov [4, p. 95-96] strengthens regional disparities, see in cyclical economic processes, the availability of environmental problems and the associated dramatic changes in people's lives. Most regional differentiation is felt when there is a crisis in production, environmental disaster and so on, and people are not able to relocate to a rosier region. That's when talking about deprived areas and the need for selective state support certain region.

M. Nekrasov [10, p. 139-140] distinguishes territorial disparities current character, which, in his opinion, should be attributed to an imbalance of certain

related manufacturing industries and disparities related to the violation of the territorial principle of proportionality foundations of economic development, during which the author understands the mistakes in placing production of large industrial facilities. At the same time, N.A. Kyzym [1, p. 40-42] and A.V. Raievska [2, p. 25-27, 3] in their writings formed the fundamental and applied principles of territorial disparities study, development and implementation of regional policy.

It should be noted that the most obvious reason is uneven because the structure of the economy of some regions is extremely complex, since numerous inherent internal processes and relationships, often a situation arises that it develops in different directions.

The work of W. Izard proved this [11, p. 114-116], he noted that the traits are unique regions and their development is complex interdependence. In this system intertwined: population, availability of resources, production location, features local management, the distribution of income between different social groups, balance of payments, markets, administrative and political organization, incentives and social goals. All these systems are interconnected in this tangle of systems inter-regional linkages, flows of goods and money, population movements, transportation routes and general socio-cultural interaction, including decision-making processes.

Just consider the uneven development only negative aspect would be incorrect, because keep in mind the twofold impact of disparities in economic development. The positive aspect is that it creates uneven conditions for accelerating economic development that is leading and lagging regions is pulling up to a higher level of development. However, the negative effects that cause uneven development is more threatening problem.

Nowadays most authors have analyzed uneven regional development only in terms of statistical indicators, often identifying uneven as imbalance or asymmetry. This is no approach to the assessment of complex uneven, both in the inter-regional scale, and at the country level. Until now, scientists are ignored causes formation of intraregional differentiation and its impact on the efficiency of the entire economy.

This is precisely why **the purpose of this article** is to identify the factors of uneven regional development and the ways to overcome their, as a source of the threat to economic growth in the areas.

The main material of the research. Legal support plays a key position in the formation of regional policy of Ukraine. Nowadays the main part of the legal framework of regional development is the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of National Strategy of Regional Development until 2020» [12]. The project of development strategy Dnepropetrovsk region [13] developed in accordance with the National Strategy for Regional Development until 2020. This legislation includes priority directions of regional policy, both in terms of national interests, so in terms of local needs, identifies the main problems of regional space, and involves the development of a mechanism eliminating disparities in socio-economic development.

The socio-economic situation, which consists in the region is characterized by certain combinations of parameters of regional development, which are specific to each region, which are part of the region. We have stated that structural imbalances on the regional level are systemic in nature and pose a threat not only to the smooth functioning of the area, but also economic security.

Especially significant regional development disparities are the Dnipropetrovsk region in terms of gross regional product (GRP) per capita (Figure 1, Figure 2) [14]. So,

if in 2010 the ratio between the maximum (Dnipropetrovskiy area – 33 236 UAH) and minimum (Yuriivskiy area – 11 081 UAH) Values of GRP per capita was 2,99 times, while already in 2014 this ratio was 3,54 times (Dnipropetrovskiy area – 49 000 UAH, Yuriivskiy area – 13 845 UAH). In 2010 nine districts (Vasylkivskiy, Dnipropetrovskiy, Krivorizkiy, Nikopolskiy, Pavlohradskiy, Pokrovskiy, P'iatykhatskiy, Synelnykivskiy and Tsarychanskiy) the figure exceeded the average for the region, while in 2014 only six areas (Vasylkivskiy, Dnipropetrovskiy, Krivorizkiy, Nikopolskiy, Pavlohradskiy and Synelnykivskiy) were in this list.

One of the main development indicators of the region is disposable per capita income (Figure 1, Figure 2). Its size shows not only regulated laborers' state level wages, but also additional income, income from business activities.

Analysis of GDP and income per capita areas of Dnipropetrovsk region revealed as convergence and divergence of these indicators [14]. So in 2010, the biggest gap between these indicators, which was 1,6 times showed Vasylkivskiy, Dnipropetrovskiy, Krivorizkiy, Nikopolskiy and Pavlohradskiy areas. This result indicates that most regions have developed more or less uniformly. The situation has changed in 2014 in the development areas grouping clearly evident, proof of

this is the growing gap of 12,5% in areas such as Apostolivskiy, Vasylkivskiy, Dnipropetrovskiy, Krivorizkiy, Nikopolskiy and Pavlohradskiy. This indicates that the region most often found low values of income and only a few areas have significant deviation. Thus, it is growing rapidly with more developed areas leads to increased differentiation.

The existing disparities in economic and social development of the Dnipropetrovsk region due to lack of or insufficient amounts of investment income. Solving these problems is possible only with a balanced regional policy which is held in the investment area. The main source of financing fixed investment in the region remain own funds of enterprises and organizations, while comparing the values for 2010 and 2014 can state their increase to 13,69% (Figure 3, Figure 4) [14]. Comparing situation in Dnipropetrovsk region from 2014 to 2010 we claim about reducing in the share of fixed capital investments from the state budget (at 1,99%), bank loans (at 9,02%) and other sources (at 3,39%).

So, today the regional economic system of Dnipropetrovsk region is stating of major changes that require real evaluation and unambiguous wording. Traditional approaches and methods of forming effective strategies for regional development in contemporary reality, characterized by the absence of any reliable quantita-

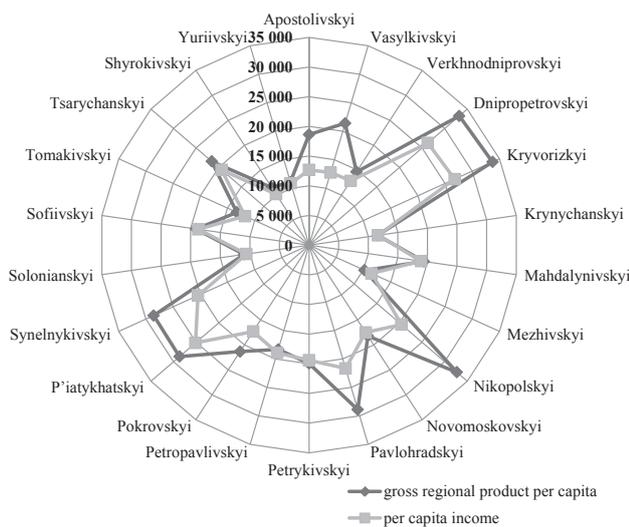


Fig. 1. Indicators of GRP and per capita income in the Dnipropetrovsk region in 2010

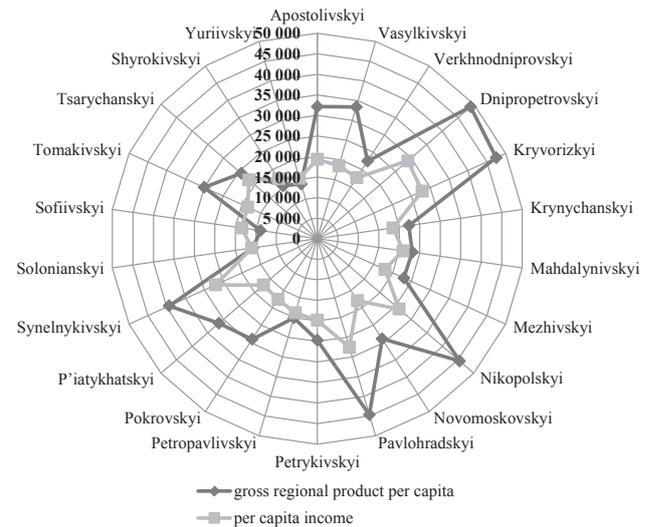


Fig. 2. Indicators of GRP and per capita income in the Dnipropetrovsk region in 2014

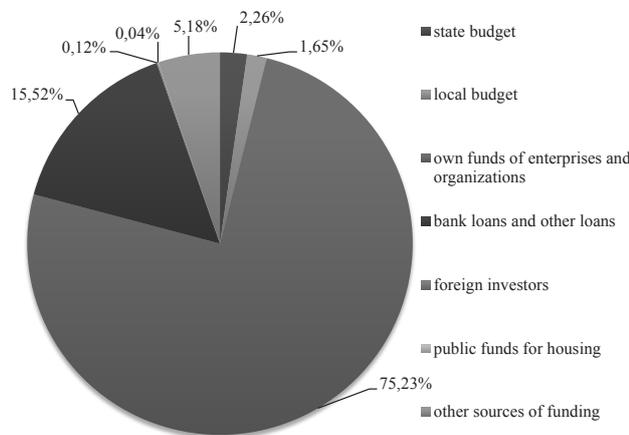


Fig. 3. The structure of investment in fixed assets of Dnipropetrovsk region by source of funding for 2010

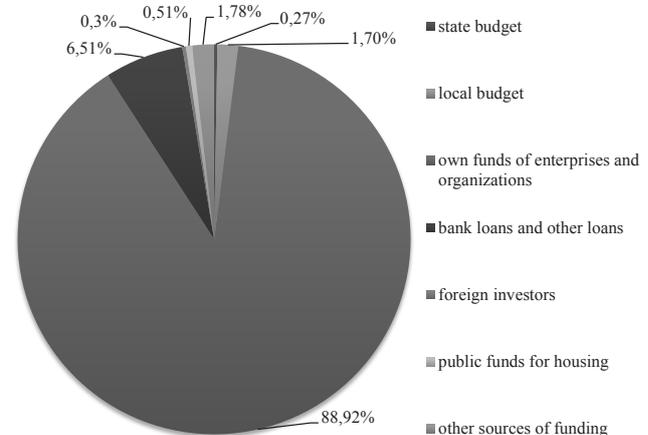


Fig. 4. The structure of investment in fixed assets of Dnipropetrovsk region by source of funding for 2014

tive projections across the country make the task of developing a promising socio-economic strategy at the regional level is very challenging.

Formation of this strategy is a multistage task and involves solving a number of interrelated tasks that are part of a cybernetic system whose elements are in close synergistic relationship. Development of balanced social and economic strategies based on qualitative and quantitative development should strengthen the social dimension of development, which in turn is a catalyst for economic recovery in the area. That is, the social component enhances economic and vice versa.

For the analysis of uneven regional development instruments applied theory of convergence. Convergence – is to reduce the gap (convergence) indicators of economic development. The tools of the theory of convergence can be divided into two groups: static and dynamic. Statistical analysis apparatus σ -convergence provides a statistical evaluation of the process and tools of analysis of β -convergence – dynamic [15].

Conclusions and prospects for further scientific developments in this direction. Summarizing all the information we can assert that the analyses of disparities in social and economic development of Dnipropetrovsk region are relevant and important. Insufficient consideration trends in regional development could lead to deterioration of the economic situation not only in the region but also as a consequence of the country. For further and more detailed studies are encouraged to develop a balanced regional development strategies to local features were key base and became the independent and effective governance at the regional level, thereby eliminating the contradictions that arise in the implementation of regional development programs.

REFERENCES:

1. Кизим Н.А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретические основы, инструментарий диагностики, тенденции: монография / Н.А. Кизим, Е.В. Раевнева, А.Ю. Бобкова. – Х.: ИД «Инжек», 2011. – 224 с.
2. Раевнева О.В. Моделирование антикризисового управління регіоном / О.В. Раевнева, Ю.Н. Голяд. – Х.: ХНЕУ, 2007. – 300 с.
3. Раевнева Е.В. Статистический анализ неравномерности развития регионов Украины / Е.В. Раевнева, О.А. Гейман, А.Ю. Бобкова // Бизнес-информ. – 2009. – № 4 (2). – С. 125-129.
4. Лексин В.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – [6-е изд.]. – М.: Либроком, 2012. – 368 с.
5. Лексин В.Н. Региональная политика в контексте угроз и рисков стабильного функционирования государства / В.Н. Лексин // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2013. – Т. 6, № 5. – С. 89-98.
6. Porter M. On Competition // Harvard Business School Press. – 1998. – 496 p.
7. Харвей Дж. Современная экономическая теория. Вводный курс: учеб. пособие / Дж. Харвей. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 748 с.
8. Харламова Г.О. Эффекты конвергенції / дивергенції в інвестиційному кліматі регіонів України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 183-190.
9. Долішній М. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України / М. Долішній // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 7-17.
10. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов – [2-е изд.] – М., 1978. – 340 с.
11. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
13. Офіційний сайт Дніпропетровської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua/strateg>.
14. Офіційний сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnestrstat.gov.ua/>.
15. Омельченко О.І. Оцінка міжрегіональної диференціації в Україні та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики // Регіональна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/13_81696.doc.htm.

УДК 338.49

Кириченко С.О.*старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ТЕОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ У ГЕНЕЗИСІ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ

У статті проведено аналіз зв'язків еволюційних етапів розвитку цивілізації та інфраструктури. Обґрунтовано, що інфраструктура виступала та виступає невід'ємною складовою частиною розвитку цивілізації, а цілеспрямований розвиток її галузей безпосередньо впливає на розвиток суспільного виробництва, соціального життя та урбанізації. З'ясовано залежність розвитку інфраструктури щодо обслуговування промисловості задля її інтенсифікації. Досліджено амбівалентність між розвитком регіонів, та розвитком соціальної інфраструктури.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, розвиток, інфраструктура, регіон, генезис.

Кириченко С.А. ТЕОРИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ГЕНЕЗИСЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ

В статье проведен анализ связей эволюционных этапов развития цивилизации и инфраструктуры. Обосновано, что инфраструктура выступала и выступает неотъемлемой составной частью развития цивилизации, а целенаправленное развитие ее отраслей непосредственно влияет на развитие общественного производства, социальной жизни и урбанизации. Выяснена зависимость развития инфраструктуры от обслуживания промышленности для ее интенсификации. Исследована амбивалентность между развитием регионов и развитием социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, развитие, инфраструктура, регион, генезис.

Kyrychenko S.A. THEORIES OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE GENESIS OF REGION'S SOCIAL INFRASTRUCTURE

The article analyzes the relations of evolutionary stages of development civilization and infrastructure. It is proved, that the infrastructure performed an integral part of the development of civilization. The purposeful development of areas directly affects to the development of social production, social life and urbanization. It is found, that development of infrastructure depends from the service industry for its intensification. It is studied the ambivalence between the development of regions and the development of social infrastructure.

Keywords: social infrastructure, development, infrastructure, region, genesis.

Постановка проблеми. Відповідність структури економіки регіону та ступеня розвитку складових різних видів інфраструктури впливає на ефективне функціонування економіки регіону. У сучасних умовах економічної дестабілізації все більшого значення набуває розвиток соціальної інфраструктури, який безпосередньо пов'язаний із функціонуванням соціальної сфери, яка формує ресурсний та трудовий потенціал, а також впливає на відтворювальний потенціал муніципальних утворень, регіону та країни в цілому. У розвитку соціальної інфраструктури зацікавленими є як держава, так і господарюючі суб'єкти і населення, оскільки її розвиток сприяє гармонійним відносинам між суб'єктами національного господарства. У свою чергу, розвинена соціальна інфраструктура сприятливо впливає на інвестиційний клімат регіонів. Питання розвитку соціальної інфраструктури має міжгалузевий характер і вивчається як економістами, так і соціологами, географами, психологами.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Починаючи з 50-70-х років минулого століття відокремлення економічної категорії «інфраструктура» знайшло своє відображення у працях таких зарубіжних учених: Р. Іохімсена, Х. Зінгера, Д. Кларка, А. Маршала, А. Пезенті, Д. Рея, П. Розенштейна-Родана, Є. Симоніса, П. Самуельсона, А. Хіршмана, Г. Цехлина, Є. Шотлера, А. Янгсона та ін.

Розв'язанню проблем розвитку соціальної інфраструктури та визначенню сутності цієї економічної категорії присвячено роботи таких вітчизняних учених, як: О.М. Алімова, А.А. Багдаєва, Б.М. Данилишина, Є.Л. Логінова, А.А. Мазаракі, М.К. Орлатія, Ю.І. Саєнка, Д.М. Стеценка та ін. У роботах цих науковців досліджуються сутність, класифікаційні ознаки та особливості функціонування соціальної інфраструктури. Незважаючи на велику кількість

публікацій щодо функціонування соціальної інфраструктури, визначення її сутності, проблем розвитку, управління та її джерел фінансування залишається і досі дискусійним та невирішеним завданням, у тому числі на рівні регіонів.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження розвитку інфраструктури, у тому числі соціальної, на основі аналізу теорій розміщення продуктивних сил та еволюційних етапів регіонального розвитку, а також з'ясування залежності між розвитком регіонів та розвитком соціальної інфраструктури.

Викладення основного матеріалу. Виділення інфраструктури для вивчення як окремого об'єкта спрямовано на вирішення виникаючих адаптивних проблем у процесі економічного розвитку. Якщо досліджувати це поняття у теоретичному плані, то виділення інфраструктури як наукової компоненти економічного і соціального відтворення пов'язано із розвитком виробництва та науково-технічним прогресом. Щодо прикладного аспекту, то інфраструктура розглядається як вторинний елемент при вирішенні народногосподарських завдань.

Інфраструктура повинна забезпечувати вимоги максимальної корисності та потреб як для людей, так і для підприємств, регіонів, держави. Тенденції розвитку інфраструктури як певного облаштування на Землі можна прослідкувати з найдавніших часів, приблизно з V сторіччя нашої ери, коли переважало натурально-патріархальне господарство, виникли перші інфраструктурні споруди господарського користування, а ще раніше, приблизно 3000 років до нашої ери, почала створюватися інфраструктура як середовище виживання. Прикладами такої інфраструктури можуть бути: єгипетські зрошувальні системи Нільської річкової долини, завдяки чому став можливим перехід до землеробства, що, у свою чергу, вплинуло на зародження виробничої інфра-

структури та включало в себе ремісничі майстерні з обробки міді, коштовного каміння, золота, а також телярські, суднобудівні, камнетесні, деревообробні, столярні, майстерні хлібопекарні тощо.

Необхідно зазначити, що розквіт інфраструктурних галузей, таких як транспортна інфраструктура, інфраструктура зв'язку, шляхів сполучення та їхній вплив на розвиток економіки Європи та її урбанізацію відбувається в XIX ст. Сприяючи прискоренню індустріалізації та урбанізації національних господарств, відбувається розвиток інфраструктури освіти, культури, охорони здоров'я, науки, спорту та інфраструктури комунальної служби: водопроводу, каналізації, очисних споруд тощо. Також варто зазначити роль та вагомое значення інфраструктури у подоланні повосенних руйнувань.

Таким чином, інфраструктура, з одного боку, виступала умовою цивілізаційного розвитку, політичних та економічних перетворень, культурного розвитку та способу життя, а з іншого, розвиток цивілізації сприяв зміцненню держави та влади, що, у свою чергу, викликало розвиток інфраструктури. Виходячи з досвіду розвитку цивілізації, зародження, розквіт та занепад інфраструктури багато у чому пов'язаний: з рівнем управління як державою в цілому, так і регіоном, місцем, станом економіки, розвитком суспільних продуктивних сил, рівнем організації інфраструктурного облаштування тощо. Інфраструктура виступала та виступає як невід'ємна складова частина розвитку цивілізації, а цілеспрямований розвиток її галузей безпосередньо впливає на розвиток суспільного виробництва, соціального життя та урбанізації.

Нині фахівці та дослідники розглядають різні види інфраструктури. Це можуть бути: ринкова, міська, регіональна, світова, виробнича, соціальна, транспортна, інноваційна, митна тощо. В економіці сам термін «інфраструктура», який був запозичений з військової сфери, почав використовуватися у 40-х роках минулого сторіччя щодо створення умов, пов'язаних із використанням транспорту та зв'язку, для розвитку промисловості, сільського господарства та будівництва. Хоча очевидно, що значення інфраструктури для розвитку економіки держави, регіонів, а також виробництва та відтворення безумовно і не вимагає особливого підтвердження або обґрунтування.

Австрійський учений польського походження П. Розенштейн-Родан під інфраструктурою розумів комплекс умов, які сприяють забезпеченню розвитку підприємництва [13], відносячи до інфраструктури «базові галузі економіки (енергетику, транспорт, зв'язок) розвиток яких передувє більш швидкоокупним і прямопродуктивним інвестиціям» [8, с. 109]. Таку точку зору поділяв і П. Самуельсон. Враховуючи, що розвинена інфраструктура сприяє розвитку підприємництва та зниженню витрат виробництва, він вважав, що «збільшення суспільного допоміжного капіталу створює невідчутні вигоди від яких не можна чекати грошових прибутків для приватних інвесторів, бо масштаби деяких з них дуже великі для обмежених ринків приватного капіталу, а інші окупатимуться протягом надто тривалого терміну, щоб приватні інвестори дуже ними зацікавилися» [9]. Х. Зінгер [15] відносив інфраструктуру до «накладного капіталу», доводячи, що він, на відміну від «виробничого капіталу», сприяє сукупному розвитку економіки.

Досліджуючи роль матеріальних умов розвитку виробництва і життєдіяльності людини, К. Маркс, не використовуючи понять «інфраструктура» та

«соціальна інфраструктура», доводив, що транспорт і зв'язок повинні відповідати рівню розвитку промисловості, що ініціювало б їх поступове пристосування «до способу виробництва великої промисловості за допомогою системи різних річкових пароплавів, залізниць, океанських пароплавів і телеграфів» [6, с. 395]. За його твердженням, «крім тих речей, за допомогою яких праця впливає на предмет праці ... до засобів процесу праці належать усі матеріальні умови необхідні взагалі для того, щоб процес міг відбуватися. Прикладом засобів праці цього ж роду можуть служити робочі будівлі, канали, дороги тощо» [6, с. 191].

Поглибив дослідження науковців у напрямку значущості інфраструктури італійський вчений А. Пезенті, який вважав, що капіталовкладення держави «повинні спрямовуватися у створення комплексу умов які зараз іменуються «інфраструктурою» (дороги, транспорт, благоустрій). Ці капіталовкладення скорочують інфраструктурні витрати фірм, поліпшують економічне оточення, сприяють збільшенню доходів і зайнятості, підвищенню прибутку у приватному секторі» [7, с. 218].

У своїй праці «Теорія інфраструктури» Р. Іохімсен [14, с. 99] не тільки розкриває інфраструктуру як економічну категорію та її функціональне значення для розвитку виробництва і суспільства в цілому, а й визначає її як комплекс матеріальних умов, необхідних для розвитку виробництва, відносячи до неї нормативно-правову базу, що необхідна для ефективного розвитку та створення конкурентної сфери, а також кадровий потенціал.

Отже, дослідження генезису поняття «інфраструктура» дає можливість визначити, що спочатку її розглядали як основу, що допомагала знизити витрати суб'єктів підприємництва, а її головною функціональною особливістю вважали економічну функцію, що полягала у створенні умов для ефективного розвитку промисловості.

Раціональне розміщення виробництва у регіональному аспекті в межах теорії просторової регіональної економіки, що пов'язано із розвитком інфраструктури, висвітлювалося у працях німецьких учених Й. Тюнена, В. Лаунхардта, М. Вебера, В. Кристаллера та інших науковців. Так Й. фон Тюнен на прикладі виявлення закономірностей розміщення сільськогосподарського виробництва на основі використання критерію мінімізації транспортних витрат вважав, що «оптимальна схема розміщення сільськогосподарського виробництва – це система концентричних кіл (поясів) різного діаметру навколо центрального міста, які поділяють зони розміщення різних видів сільськогосподарської діяльності. У свою чергу, інтенсивність господарювання знижується в міру віддалення від міста» [1]. Інший німецький учений – В. Лаунхардт – також вважав, що вирішальним фактором при розміщенні промислового виробництва є транспортні витрати, доводячи це розробленим методом валового (локального) трикутника – знаходження пункту оптимального розташування залежно від віддаленості джерел сировини та ринків збуту продукції із знаходженням вагових співвідношень перевезень вантажів і відстаней.

М. Вебер [2; 3] на основі розгляду розміщення «ізолюваного» промислового підприємства вважав вирішальним фактором економічну вигоду, отриману при мінімізації загальних витрат виробництва, а не тільки транспортних, підкреслюючи, що вигоду можна отримати при виробництві в певному місці з меншими витратами ніж в іншому місці.

Від місця розташування, на його думку, залежать такі елементи виробничих витрат: 1) витрати на сировину – які можна виразити через транспортні витрати; 2) витрати на робочу силу – які визначаються робочим пунктом (пункт з найбільш низькими робочими витратами), що притягує виробництво до себе, в результаті чого виробництво або залишиться в транспортному пункті, або переміщується у робочий пункт; 3) транспортні витрати – можуть перекриватися через переміщення виробництва до робочих пунктів. За його теорією підприємство розміщується залежно від транспортної та робочої орієнтації.

В. Крісталлер [10] емпірично обґрунтував теорію розміщення системи населених пунктів у ринковому просторі – теорію центральних місць, у якій економічні центри обслуговують товарами та послугами себе та населення своєї округи, формуючи зони збуту, розміри якої залежать від рівня ієрархії центрів. Отримавши практичне використання, теорія центральних місць стала поштовхом для подальших досліджень регіоналістів по відношенню до просторової будови економіки.

Американський вчений У. Ізард [4] розробив модель просторової рівноваги та довів, що підприємство прагне до максимізації свого прибутку. При цьому граничні норми заміщення транспортних витрат з доставки продукції з двох різних пунктів повинні дорівнювати величині зворотного відношення їхніх транспортних тарифів. Також необхідно відзначити, що У. Ізард – один із перших вчених, що запропонував оцінку регіону із врахуванням розвитку соціальної інфраструктури. Визначення коефіцієнту локалізації, який дозволяє зіставити порайонний розподіл показників (зайнятості, випуску продукції, основних засобів тощо) у даній галузі промисловості з подібним розподілом вихідної величини з сумарним значенням показника в галузі по країні, дає можливість зіставлення процентного розподілу двох параметрів в порайонному розрізі.

Необхідно відзначити теорію полюсів зростання французького економіста Ф. Перру [12], в основі якої лежить уявлення про провідну роль галузевої структури економіки і насамперед – провідних галузей, які продукують нові товари та послуги. Полюсами, які притягують фактори виробництва, забезпечуючи найбільш ефективне їх використання, стають центри та ареали економічного простору, де розміщуються підприємства лідируючих галузей. Це призводить до інтеграції підприємств, формування своєрідних полюсів економічного зростання. Виокремлення полюсів зростання з метою регіонального розвитку спрямовано на ретельний вибір у проблемному регіоні одного або декількох потенційних полюсів, куди будуть спрямовуватися інвестиції, у тому числі на інфраструктуру, замість того, щоб розподіляти їх по всіх підприємствах господарського комплексу. Теоретична модель полюсів зростання Ф. Перру отримала визнання та практичне використання як теорія стимулювання регіонального розвитку, що направлена не на усунення регіональної асиметрії, а на спрямування зусиль з формування ефективного розвитку окремих територій.

Як уже зазначалося, проблеми розвитку інфраструктури є міждисциплінарним завданням, що підтверджується працею географа М. Колосовського «Теорія економічного районування» [5], де розглядаються проблеми інфраструктури при обґрунтуванні організації продуктивних сил на основі виробничо-територіальних комплексів. Також необхідно відзна-

чити праці архітекторів й урбаністів при вирішенні проблем створення та розвитку інфраструктури, у тому числі соціальної, при плануванні міст. Так, англійський урбаніст Ховард [11] обґрунтував концепцію міста-саду, який повинен включати комплекси промислової, обслуговуючої та житлової забудови, що оточені приміською зоною сільськогосподарських площ. Французький архітектор Т. Гарньє [11] запропонував концептуальний проект індустріального міста, який складається зі спеціалізованих функціональних зон: промислової, відпочинку та житлової, що розділяються між собою зеленими поясами. При плануванні розвитку інфраструктури міст особливу увагу було приділено соціальній інфраструктурі для створення певних умов для трудової та повсякденної діяльності людей.

Висновки. Отже, теорії регіонального розвитку так чи інакше спиралися на розвиток інфраструктурних зв'язків, використовуючи теорії розміщення продуктивних сил, в яких велика увага приділяється транспортним, енергетичним, комунікаційним та іншим зв'язкам (теорії Й. Тюнена, В. Лаунхардта), а також зв'язкам, що створені соціальною інфраструктурою (роботи М. Вебера, В. Крісталлера, У. Ізарда, Ф. Перру). Проблеми розвитку інфраструктури, у тому числі соціальної інфраструктури, є міждисциплінарними, оскільки будівництво об'єктів соціальної інфраструктури спричинялося розселенням працівників безпосередньо поблизу промислових об'єктів. Це дає підстави стверджувати, що соціальна інфраструктура розвивається відповідно до теорії регіонального розміщення.

Отже, відповідно до потреб та еволюційних етапів регіонального розвитку інфраструктура розглядалася перш за все з точки зору виробничої інфраструктури. У сучасних умовах економічної дестабілізації все більшого значення приділяється гуманізації суспільства, що підвищує роль та значення формування людського капіталу, збільшуючи науковий інтерес та значимість досліджень соціальної інфраструктури. Необхідно відзначити, що набув подальшого розвитку поділ на різні види інфраструктури. Так, якщо раніше переважно інфраструктуру поділяли на виробничу та невиробничу (соціальну), то нині розрізняють: виробничу, фінансову, інституційну (адміністрування), інформаційну, екологічну, інноваційну, митну, духовно-культурну, соціальну тощо. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що розвиток та функціонування соціальної інфраструктури розглядається не тільки щодо впливу її галузей чи об'єктів на національне господарство та його суб'єкти, а також щодо певної території з урахуванням амбівалентності впливу розвитку територій та розвитку соціальної інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Божко І.І. Місце інформації в теоріях та концепціях регіонального розвитку / І.І. Божко // Економічні науки. – Серія «Регіональна економіка». Зб. наук. пр. ЛНТУ. – Випуск 10 (39). – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2013. – С. 23-31.
2. Вебер М. Избранное. Образ общества / М. Вебер. Отв. ред. и сост. Я.М. Бергер; пер. с нем. М.И. Левина и др. – М.: Юрист, 1994. – 702 с.
3. Вебер М. История хозяйства. Город / М. Вебер. Пер. с нем. / Ин-т социологии РАН. Центр фундамент, социологии: под ред. И. Гревса. – М.: Канон-пресс-Ц; Кучково поле, 2001. – 576 с.
4. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
5. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования / Н.Н. Колосовский. – М.: Госполитиздат, 1958. – 200 с.

6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том первый. Книга I: Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2-е изд., Т. 23, 773 с.
7. Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма. В двух томах. Т. 2. – М.: «Прогресс», 1976. – 840 с.
8. Региональные исследования за рубежом / под ред. Ю.М. Павлова, Э.Б. Алаева. – М.: Из-во «Наука», 1973. – 303 с.
9. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М.: НПО «Алгон», 1992. – Т. 2. – 415 с.
10. Федорова В.Г. Еволюція класичних теорій мережних і кластерних форм розміщення виробництва / В.Г. Федорова // Економіка і регіон. – 2011. – № 2 (29). – ПолтНТУ. – С. 51-54.
11. Энциклопедия «Кругосвет». Всеобщая история архитектуры. Т. 11 // По материалам архива Муниципальной библиотеки Лиона Bibliotheque municipale de Lyon. – М., 1973.
12. Robert M. Solow. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – 70 (1). – Pp. 65-94.
13. Rosenstain-Rodan, P.N. The Notes of the Theory of the «Big Bush» in Economic Development for Latin America/ P.N. Rosenstain-Rodan. – London. – New York, 1961.
14. Jochimsen R. Theorie der infrastruktur / R. Jochimsen. – Tubunden, 1966. – P. 99.
15. Williamson Oliver Transaction Cost Economics And Organization Theory // Journal Of Industrial And Corporative Change, 1993, P. 107-156.

УДК 332.143

Коваленко Ю.О.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Красноармійського індустріального інституту
Донецького національного технічного університету*

КОМПЛЕКСНЕ РОЗУМІННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО РЕСУРСУ ЯК ФАКТОРА РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуто підходи до поняття інформаційного ресурсу як економічної категорії, визначення місця інформаційного ресурсу в системі регіонального менеджменту. Проведено теоретичне дослідження ролі інформації й інформаційних ресурсів у соціально-економічних процесах. Проведений аналіз нормативно-правової бази регулювання інформаційної політики в Україні. Автором досліджено питання інформаційного ресурсу як фактора технічного прогресу, інструменту управління в регіональному менеджменті, виявлено відмінні характеристики між інформаційними і традиційними ресурсами. Розглянуто питання ролі та можливості використання інформаційних ресурсів у регіональній економіці з метою підвищення ефективності регіонального розвитку.

Ключові слова: інформаційний ресурс, регіональні інформаційні ресурси, науково-технічний прогрес, фактор виробництва, регіональний інформаційний менеджмент.

Коваленко Ю.А. КОМПЛЕКСНОЕ ПОНИМАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассмотрены подходы к понятию информационного ресурса как экономической категории, определению места информационного ресурса в системе регионального менеджмента. Проведено теоретическое исследование роли информации и информационных ресурсов в социально-экономических процессах. Проведен анализ нормативно-правовой базы регулирования информационной политики в Украине. Автором исследованы вопросы информационного ресурса как фактора технического прогресса, инструмента управления в региональном менеджменте, выявлены отличительные характеристики между информационными и традиционными ресурсами. Рассмотрен вопрос роли и возможности использования информационных ресурсов в региональной экономике с целью повышения эффективности регионального развития.

Ключевые слова: информационный ресурс, региональные информационные ресурсы, научно-технический прогресс, фактор производства, региональный информационный менеджмент.

Kovalenko Yu.A. COMPREHENSIVE UNDERSTANDING OF THE INFORMATION RESOURCE AS A TOOL FOR DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF REGIONAL MANAGEMENT

In article approaches the concept of information resource, as economic categories, the definition of information resource in system of regional management. Termichesкое conducted a study of the role of information and information resources in socio-economic processes. The analysis of normative-legal base of regulation of information policy in Ukraine. The author researched the information resource as a factor of technological progress, the management tool in regional management, revealed distinctive characteristics between information and traditional resources. Considers the role and use of information resources in the regional economy with the aim of increasing the efficiency of regional development.

Keywords: information resource, regional information resources, scientific-technical progress, factor of production, regional information management.

Постановка проблеми. Для розвитку будь-якого людського суспільства необхідні матеріальні, енергетичні та інформаційні ресурси. Теперішній час – це період, що характеризується небувалим зростанням обсягу інформаційних потоків. Це відноситься як до економіки, так і до соціальної сфери. Інформація є вирішальним чинником, що визначає розвиток технології і ресурсів у цілому. Ринкові відносини пред'являють підвищені вимоги до своєчасності, достовірності, повноти інформації. З розвитком інформаційних технологій і

використанням інформації у всіх соціально-економічних процесах і явищах відбувається трансформація у структурі виробництва, центром якої стає інформація. Більшість факторів, залучених у процес виробництва, мають інформаційну складову. У цьому зв'язку економічна наука в останні десятиліття характеризується істотними змінами, що стосуються як предмета її дослідження, так методів і підходів.

В Україні соціальна і політична перебудова, формування ринкової економіки об'єктивно призвели

до необхідності істотної зміни інформаційних відносин в суспільстві. Незважаючи на значне розширення останнім часом ринку інформаційних послуг і продуктів, інформаційне забезпечення регіональних органів управління, господарюючих суб'єктів і громадян залишається на низькому рівні. Можливість доступу до інформації, як правило, обмежується її відомчою належністю й обумовлена найчастіше посадовим становищем і соціальним статусом споживача. Не вирішена проблема доступу до територіально віддалених інформаційних ресурсів. Інформаційно-телекомунікаційні системи функціонують, в основному, в інтересах державних органів влади. Такий стан справ призводить до дублювання робіт, надмірності в зборі первинної інформації, подорожчання розробок і експлуатації інформаційних систем. Крім того, відомча роз'єднаність ускладнює обмін інформацією та доступ до неї. Інформаційні послуги, ресурси і програмні продукти поширені по території України вкрай нерівномірно, без урахування регіональних потреб. Такий розподіл відповідає розподілу основних наукових та інформаційних центрів України і не враховує потреби населення регіонів та регіональних органів управління. Саме тому вимагає якнайшвидшого вирішення завдання вирівнювання інформаційного потенціалу і в першу чергу – регіонального.

Питання формування і використання інформаційних ресурсів – одна із ключових проблем створення єдиного інформаційного простору на державному та регіональному рівнях. Інформаційні ресурси формуються в результаті діяльності як органів державної влади, так державних і недержавних підприємств, наукових, навчальних і громадських організацій. Вони включають інформацію, знання, а також лінгвістичні засоби, що застосовуються для опису конкретної предметної області і для доступу до інформації і знань.

Інформаційні ресурси є об'єктами відносин фізичних, юридичних осіб, держави, є інформаційними ресурсами країни і захищаються нормативно-законодавчими актами поряд з іншими ресурсами. Відносини з приводу права власності на інформаційні ресурси регулюється цивільним законодавством України. Формування державних інформаційних ресурсів здійснюється громадянами, органами державної влади, органами місцевого самоврядування, організаціями і громадськими об'єднаннями. Інформаційні ресурси можуть бути товаром, за винятком випадків, передбачених законодавством України.

Регіональна політика у сфері формування інформаційних ресурсів та інформатизації повинна бути спрямована на створення умов для ефективного та якісного інформаційного забезпечення вирішення оперативних завдань соціально-економічного розвитку в регіоні. Регіональні інформаційні ресурси формуються в результаті діяльності як органів регіональної влади, так і підприємств, наукових, навчальних і громадських організацій. Вони містять інформацію, знання і засоби доступу до інформації і знань.

Інформаційні ресурси завжди тією чи іншою мірою впливають на економічні процеси, однак значним цей вплив стає при переході до постіндустріального способу виробництва. Відповідно, зацікавленість в осмисленні природи економічних відносин, пов'язаних з інформаційним ресурсом, їхнього змісту і форм прояву, виникає саме на цьому етапі розвитку.

Відбувається заміщення машинної техніки як головного виробничого ресурсу індустріальної епохи інформацією, знанням, інтелектом. Зростаюча автоматизація процесів матеріального виробництва дозволяє сконцентрувати трудові зусилля на сфері

інтелектуального виробництва, створенні інформаційних продуктів і послуг.

Дослідження інформації як економічного ресурсу, виявлення її ролі і можливостей використання в економіці є однією із найбільш актуальних, складних проблем, що стоять перед економічною наукою. Триваючий процес інформатизації, накопичення досвіду виробництва інформаційної продукції, розширення меж застосування інформації в економіці обумовлюють постійне відновлення теоретичних і практичних основ її функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основою формування інформаційного ресурсу є інформація. З погляду дослідження участі інформації в економічній діяльності та її впливу на економічні процеси і явища, можна визначити таке: це засіб зниження невизначеності і ризику, що сприяє реалізації визначених цілей суб'єкта. Такий підхід використовується в різних теоріях і концепціях, наприклад, у теорії інформації К. Шеннона або теорії прибутку Ф. Найта, але в різних контекстах.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у:

- здійсненні методологічного аналізу поняття «інформаційний ресурс»;
- чіткому визначенні місця інформаційного ресурсу як інструменту та фактора технічного прогресу в регіональній економічній системі;
- чіткому розмежуванні особливих характеристик між інформаційними і традиційними ресурсами;
- розгляді питання ролі і можливостей використання інформаційних ресурсів з метою підвищення ефективності регіонального економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційними видами суспільних ресурсів є матеріальні ресурси, сировинні (природні), енергетичні, трудові, фінансові. На сучасному етапі розвитку суспільства одним із найважливіших видів ресурсів є інформаційні ресурси, які багатьма науковцями розглядаються як стратегічні.

Чинне інформаційне законодавство не дає повного юридичного трактування поняття «регіональні інформаційні ресурси», а без теоретично обґрунтованого визначення понятійного апарату щодо інформаційних ресурсів формування як системи регіональних інформаційних ресурсів, так і державного управління цією системою є проблематичним. Так, у ст. 1 Закону України «Про національну програму інформатизації» поняття «інформаційний ресурс» визначено як «сукупність документів в інформаційних системах (бібліотеках, архівах, банках даних тощо)» [1].

Інформація лежить в основі всіх перетворень у соціально-економічних явищах. Усі суспільні відносини, у тому числі економічні, супроводжуються обміном відповідної інформації. Існує багато підходів щодо класифікації інформаційних ресурсів. Найбільш поширені – за цільовим призначенням, за способом представлення, за національно-територіальною ознакою, за режимом доступу, за видами носіїв, за формою власності та ін. [2].

Яким же чином інформація стає ресурсом суспільства і фактором економічного розвитку?

Будь-яка інформація виходить від людини, йде через людину, вона завжди є результатом людської діяльності, причому керованої. Розвиток соціальних процесів відбиває динамізм інформаційної складової, її ускладнення. Сприйняття, переробка, засвоєння і використання інформації неможливо без людини, суб'єкта соціально-економічних відносин. Вироблю-

ючи, сприймаючи інформацію, людина здатна самостійно трактувати і має право приймати її або відкидати відповідно до власних критеріїв оцінок. Вона має суттєву характеристику, тобто не може існувати без пам'яті. Пам'ять – це специфічна властивість людини зберігати, відбивати у мозку, відтворювати все, що раніше сприймалося як інформація. Тільки завдяки пам'яті стає можливим зберігання та накопичення інформації, а значить досвіду, придбання знань та їх використання. Інформація і пам'ять завжди виступають разом і не існують одне без одного, тому що інформація – це властивість, а пам'ять – це носій цієї властивості.

Інформація як економічне благо має кругообіг в економіці як товар (інформаційні продукти, послуги), а також як ресурс, використовуваний у процесі господарської діяльності. Інформаційні продукти і послуги обмінюються на інформаційному ринку і мають велику кількість особливостей як на стадіях розробки, виробництва, так і на етапах обігу. До інформаційних товарів і послуг належать програмне забезпечення, бази даних, освітні послуги, консультування тощо.

Як економічний ресурс інформація володіє низкою особливостей, що відрізняють її від традиційних факторів виробництва – землі (природних ресурсів), праці, капіталу, підприємництва. Найбільш значущими властивостями інформації є невичерпність у процесі використання, самозростання при споживанні, висока мобільність як у просторі, так і в плані перебігу з одних наук в інші без втрати актуальності.

У функціонуванні інформації як економічного ресурсу особливе значення мають технічні і технологічні аспекти її використання й обігу в економіці. Саме розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і комп'ютерної техніки відкрили нові можливості цілеспрямованого використання інформації і знань в економіці, виявили резерви прогресивного розвитку. Як зауважив П. Пільцнер, як і будь-який інший ресурс, інформація корисна тільки в тому разі, якщо ми можемо доставити її туди, де вона необхідна [3].

Інформація і знання містять у собі резерви підвищення продуктивності, оптимізації використання інших ресурсів. Вони стають усе більш значущими ресурсами в сучасній економіці та становлять важливий об'єкт прикладання інтелектуальних зусиль. ІКТ, комп'ютерна техніка є специфічними машинами нового етапу економічного розвитку – інформаційного, визначаючи можливості й ефективність використання інформації. Водночас швидкість, з якою розвивається технологія в суспільстві, визначається відносним рівнем її здатності засвоювати й обробляти інформацію [3].

Підвищення значущості і повсюдне поширення якості інформаційних ресурсів ведуть не тільки до різноманітних позитивних ефектів, зокрема економії традиційних ресурсів, зниження навантаження на навколишнє середовище, розширення можливостей людей. Інформація і знання стають нині важливими ресурсами в соціально-економічних відносинах. Так, прискорення темпів науково-технічного прогресу призводить до посилення тиску на суспільство, оскільки соціальні й економічні інститути не встигають адаптуватися до змін. Інформаційне навантаження на людей впливає тим більше, якщо відбувається усе більш жорстке і цілеспрямоване використання методів інформаційного впливу.

Щоб виявити і показати функціональну залежність факторів виробництва, формують різні моделі.

У деяких випадках вони включають не тільки ресурси, але й усе, що певним чином впливає на виробництво – організацію, технологію, інформацію, НТП, ВНП, споживання, заощадження, інвестиції, час. Такі моделі досить повно описують існуюче різноманіття економічних відносин, однак носять громіздкий і неконкретний характер.

Дослідження літературних джерел щодо інформаційного ресурсу дали змогу виділити декілька його позитивних особливостей:

- практично є невичерпним;
- багаторазове використання без додаткових витрат;
- по мірі використання не зникає, зберігається і майже збільшується;
- не є самостійним, а відтворюється завдяки людському досвіду, праці, кваліфікації, застосування технологій;
- може розглядатися в рамках трудової теорії вартості як один із складових праці;
- має специфічну природу – як фактор виробництва з одного боку і особлива форма капіталу з іншого.

Водночас трактування інформаційного ресурсу як відокремленого фактора виробництва має низку недоліків. Насамперед, на відміну від інших факторів виробництва, інформація може існувати і поза межами соціально-економічних відносин. З іншого боку, праця і капітал завжди мають у своїй структурі деяку інформаційну складову, а у підприємницьких здатностях вона стає домінуючою. Тому виділення інформації в особливий фактор виробництва приводить або до дублювання того самого ресурсу в різних факторах, або змінює зміст інших факторів виробництва, залишаючи лише їхній матеріальний бік.

Інформація, що існує в суспільстві, стає виробничим ресурсом лише в тому разі, коли виникають можливості для її використання у відтворювальній сфері з метою задоволення потреб. При залученні у виробничий процес будь-який економічний ресурс стає фактором виробництва. Інформаційний ресурс у цьому зв'язку виключенням не є. Фактори виробництва – земля, праця, капітал і підприємницька здатність – містять у собі як традиційні, так і інформаційні ресурси, задіяні у відтворювальному процесі. При цьому інформаційні ресурси відбивають їхній якісний бік, а традиційні – кількісний. Якісний бік інформаційного ресурсу закладено у його здатності забезпечувати й удосконалювати роботу не тільки господарського і ринкового механізму, але й економічної системи в цілому. Водночас інформація як економічний ресурс має кількісний бік [4]. Це проявляється в принциповій можливості оцінити обсяги інформаційного ресурсу, що знаходиться на різних носіях і бере участь у відтворювальному процесі, а також визначити його вартість і ціну.

Роботи останніх десятиліть щодо поліпшення інформаційного забезпечення органів державної влади й управління зосереджувалися головним чином на створення технічних засобів, відповідних автоматизованих систем і мереж, призначених для передачі та обробки інформації. Однак нині потрібні фахівцям і громадянам інформації, як і раніше, гостро не вистачає. Інформатизація органів державної влади орієнтована на підвищення ефективності власної діяльності, що призвело до створення значної кількості відомчих автоматизованих (локальних і територіальних) інформаційно-управлінських систем, що призначалися, як правило, для задоволення інформаційних потреб обмеженого кола користувачів. Впровадження

нових інформаційних технологій не давало очікуваного ефекту. Отже, формування єдиного інформаційного простору України в інтересах органів державної влади повинно бути спрямоване на об'єднання і розвиток існуючих інформаційно-аналітичних ресурсів суб'єктів господарювання для забезпечення їхньої ефективної управлінської діяльності. Це дасть змогу суттєво підвищити ефективність функціонування усіх гілок влади за рахунок підвищення рівня інформаційної підтримки їхньої діяльності, використання всієї накопиченої інформації для вирішення комплексних проблем управління суспільством.

Закон України «Про інформацію» враховує, що в Україні створено і традиційно діє система національних інформаційних ресурсів, яка має міжвідомчі й відомчі ознаки та охоплює [7]:

- інформаційні ресурси матеріального виробництва, соціальної, фінансової сфер та державного майна і нерухомості;
- інформаційні ресурси державної статистики;
- інформаційні ресурси науково-технічної інформації;
- інформаційні ресурси архівного фонду;
- інформаційні ресурси бібліотечного фонду;
- інформаційні ресурси музейного фонду;
- інформаційні ресурси податкової служби України;
- інформаційні ресурси правоохоронних і силових структур тощо.

Управління регіоном зводиться до вирішення декількох комплексів самостійних завдань, взаємопов'язаних єдністю стратегічних цілей: визначення пріоритетів розвитку регіону, розробка стратегії соціально-економічної сфери, формування консолідованого бюджету і контроль за його виконанням, сприяння діяльності і регулювання відносин господарюючих суб'єктів регіону, управління використанням регіональних ресурсів.

На думку автора, для всебічного обговорення і визначення у теоретичному плані може бути запропоновано поняття «регіональні інформаційні ресурси».

Регіональні інформаційні ресурси – це результати інтелектуальної діяльності в усіх сферах життєдіяльності регіону, зафіксовані на відповідних матеріальних носіях інформації як окремі документи і масиви документів, бази і банки даних і знань, усі види архівів, бібліотеки, музейні фонди та інші, що містять дані, відомості і знання, які є об'єктом права власності будь-якого суб'єкта України і мають споживчу цінність: політичну, економічну, наукову, освітню, соціокультурну, оборонну, ринкову, історичну, інформаційну тощо.

На наш погляд, з точки зору учасників господарської діяльності на рівні управління регіоном доцільно оперувати поняттями ділової інформації, фінансової, науково-технічної і професійної, виділяючи у їхньому складі:

- макроекономічну інформацію, що характеризує загальний стан економіки у вигляді різних оцінок, прогнозних моделей, що надається спеціальними державними або незалежними інститутами;
- фінансову інформацію, яка включає котирування акцій; ставки різних фінансових інструментів тощо;
- довідкову інформацію щодо інститутів фінансового і фондового ринку; аналітичні огляди інвестиційних можливостей і ділові новини;
- комерційну інформацію, що включає відомості про підприємства, їхні виробничі зв'язки, фінансовий стан, продукцію, що випускається, ціни на товари та послуги, що надається спеціальними інформаційними службами;

- статистичну інформацію, надану у вигляді динамічних рядів, індексів, прогнозних оцінок щодо економічної, соціальної, демографічної ситуації в регіоні;
- науково-технічну інформацію, яка включає документальну, реферативну, довідкову інформацію в галузі природничих, технічних, суспільних наук, галузей виробництва та сфер виробничої діяльності;
- поточну інформацію, яка періодично надається інформаційними агентствами і в засобах ЗМІ.

Основою інформаційного забезпечення задач регіонального управління повинні бути первинні інформаційні ресурси, що характеризують регіон як об'єкт, що володіє природно-географічними, соціально-демографічними, економічними, інфраструктурними та іншими особливими характеристиками. На базі цих ресурсів державні органи влади повинні здійснювати збір та обробку інформації як для оперативного моніторингу соціально-економічної ситуації в регіоні та країні, так і для вироблення стратегії управління.

Висновки. Таким чином, інформаційний ресурс є одним із фундаментальних понять, через яке розкриваються сутність інформаційного суспільства. Під інформаційним ресурсом варто розуміти накопичені знання, які можуть використовуватися для цілеспрямованого використання розвитку держави та регіону. Такі знання можуть розглядатися як невідчужуваний запас у вигляді сукупності даних природної, правової, наукової, соціально-економічної й інших властивостей, застосовуваних у відтворювальному процесі для підвищення ефективності суспільного виробництва як на рівні країни, так і в регіоні.

Виходячи з викладеного, необхідно зазначити, що інформаційний ресурс має властивості, які суттєво виділяють його з інших чинників виробництва. Інформація і знання завжди використовувалися у виробництві, але саме сьогодні, коли вони зайняли домінуюче місце в організації національного господарства, стає зрозумілою міра їхньої винятковості. Унікальність цього ресурсу як виробничого фактора обумовлена його властивістю рідкості, невичерпності. Жоден із раніше відомих факторів виробництва не відрізнявся подібним поєднанням властивостей і характеристик. Використання такого ресурсу призводить до появи нової інформації і нового знання, не перешкоджаючи членам суспільства застосовувати їх для власних цілей. Кажучи про невичерпність і безмежність інформаційного ресурсу, необхідно зазначити, що такий ресурс, потенційно доступний величезній кількості людей, водночас може не бути реально засвоєний ними. Не рівень доходів або суспільне положення, а характер людини, умови його життя, психологічні характеристики, пам'ять – все те, що заважає називають інтелектом, реально дозволяють користуватися таким ресурсом і стати його власником. Уперше в історії умовою власності виявляється не право розпоряджатися благом, а здатність ним скористатися, і люди, що досягли цих можливостей, складають домінуючу соціальну основу нового інформаційного суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Національну програму інформатизації» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 27-28. – Ст. 181.
2. Информационные ресурсы: понятие и классификация [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ivan101.narod.ru/gos/inf/28.htm>.
3. Пильцнер П. Безграничное богатство // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Academia, 1999. – 415 с.
4. Ваниянц С.В. Информационный ресурс в экономической системе: дис. ... канд. эконом. наук / Ваниянц С.В. – Пятигорск, 2002. – С. 12-13.

5. Закон України «Про інформацію» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 48. – Ст. 650.
6. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса [под ред. В.М. Гальперина]. – СПб.: Т. 3. Экономическая школа, 1999. – С. 54-76.
7. Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества. – М.: Academia, 1998. – 419 с.
8. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП: Знание, 2002. – 56 с.
9. Поспелов Д.А. Информационные системы для руководителей. – М.: Радио и связь, 1990. – 304 с.
10. Розмаинский И.В., Холодилин К.А. История экономического анализа на Западе. – СПб., 2000. – С. 115-125.
11. Ситник В.Ф. Основи інформаційних систем: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001. – 420 с.

УДК 338.48:005.51

Корнілова Н.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Черкаського державного технологічного університету*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Статтю присвячено дослідженню методології формування інноваційної стратегії розвитку підприємства сфери послуг. Показано, що одним із її елементів є формування стратегії ціннісної інновації. Вводиться поняття «ціннісне профілювання» інноваційної стратегії підприємства у сфері послуг.

Ключові слова: методологія, розвиток підприємства сфери послуг, інноваційна стратегія, стратегія ціннісної інновації, ціннісне профілювання інновації.

Корнілова Н.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Статья посвящена исследованию методологии формирования инновационной стратегии развития предприятия сферы услуг. Показано, что одним из ее элементов является стратегия ценностной инновации. Вводится понятие «ценностное профилирование» инновационной стратегии предприятия в сфере услуг.

Ключевые слова: методология, развитие предприятия сферы услуг, инновационная стратегия, стратегия ценностной инновации, ценностное профилирование инновации.

Kornilova N.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF AN INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY IN THE SERVICE INDUSTRY

The article reviews a methodological approach to a formation of an innovative development strategy in the service industry. It is argued that one of the elements of this approach is a strategy of innovation value. The new concept of “value-profiling” of an innovation strategy of the enterprise is introduced.

Keywords: methodology, development of service industry enterprise, innovative strategy, a strategy of innovation value, value innovation profiling, value-profiling of innovation.

Постановка проблеми. На даний час сформувався чітке розуміння того, що отримання підприємством стійких конкурентних переваг можливе насамперед завдяки максимальному адаптуванню його можливостей до постійно змінюваних умов бізнес-середовища; стимулювання на нарощування випереджаючими темпами ділової активності на споживчому ринку. А тому вивчення та врахування теоретичних, практичних процесів стратегічного розвитку підприємств сфери послуг (ПСП) дозволить керівникам передбачати їх стан у майбутньому, приймати обґрунтовані управлінські рішення. Водночас проблеми інновацій та інноваційної політики підприємств сфери послуг потребують подальшого дослідження. Інноваційна діяльність є невід’ємною складовою виробничо-господарської діяльності ПСП, зорієнтованої на оновлення та вдосконалення його виробничих сил і організаційно-економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час ще існує наукова дискусія відносно того, що вважати інновацією – результат будь-якої діяльності або ж процес створення нових продуктів, послуг, технологій тощо. Вочевидь, таке визначення необхідно насамперед розглядати з позицій конкретного суб’єкта інноваційного управління [4].

Дослідженню питань інноваційного розвитку підприємства присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Балабанова І.Т., Валдайцева С.В., Василенко О.В., Власова А.М., Фатхутдінова Р.А., Черваньова Д.М. та ін. Як правило, фахівці виділяють такі ознаки стратегії інноваційного розвитку ПСП:

а) наявність суто матеріальних ресурсів, необхідних і достатніх для реалізації стратегії інноваційного розвитку. До них можна віднести практично будь-який об’єкт, комплекс об’єктів, які здатні викликати зацікавленість споживача у ефективному обслуговуванні;

б) наявність інвестиційних ресурсів. За більш загальним підходом під інвестиціями (капітальними вкладеннями) у сфері послуг розуміють тимчасову відмову ПСП від споживання наявних у його ресурсів з метою їх використання для збільшення свого благополуччя у майбутньому;

в) наявність трудових ресурсів. У силу специфіки виробництва послуги та її реалізації роль трудових ресурсів набуває великого значення. До основних характеристик трудових ресурсів, які визначають суть інноваційного управління ПСП, відносять їх мобільність, автономність, сегментованість тощо [1–6].

Оскільки у даному дослідженні таким суб'єктом є ПСП, то автор схиляється до «результуючого» сутнісного характеру інновацій, розуміючи під ними практично реалізовані результати обслуговуючої діяльності, які є новими (інноваційними) для ПСП та які приносять йому і споживачеві той чи інший корисний ефект (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний тощо). Саме із допомогою інноваційних аспектів ПСП здатне забезпечити своє тривале життя на ринку [6].

Мета статті полягає у подальшому дослідженні ролі інноваційної стратегії у розвитку підприємства сфери послуг, визначенні пріоритетності факторів розвитку підприємства сфери послуг з позицій найбільшої ефективності формування його інноваційної стратегії.

Вклад основного матеріалу дослідження. Відмінною рисою визначень стратегії як економічної категорії є виділення її як засобу розв'язання проблем чи розв'язання протиріч, що виникають у виробничо-господарській діяльності підприємства. Тобто у загальному підході стратегія складає інструмент розв'язання протиріч у розвитку підприємства в умовах загроз зовнішнього середовища підприємства, впливі загроз утворюючих факторів на основі обмежених ресурсів [10]. У найбільш загальному розумінні інноваційна стратегія має розглядатися як цілеспрямоване використання органами управління підприємства системного підходу до встановлення й розвитку сукупності внутрішніх і зовнішніх відносин з метою реалізації процесу створення споживчої цінності нового продукту у визначених часових і просторових параметрах середовища таких відносин для отримання очікуваних конкурентних переваг та вигод.

Інноваційна стратегія складається з чітких та цілеспрямованих інноваційних підходів, які підприємство використовує для формування споживчого попиту та його задоволення, протидії конкурентній агресії та укріплення досягнутих ринкових позицій.

Незалежно від розмірів підприємства досягнення поставлених цілей інноваційної стратегії можна забезпечити лише за рахунок вибору, розробки та впровадження існуючих ринкових стратегій, політик, програм та планів. У той же час інноватика сьогодні розглядається як стратегічно значимий ресурс підприємства, наявність якого дозволяє визначити можливість та варіанти реалізації базової стратегії розвитку підприємства. За таких умов керівництво ПСП, досліджуючи стан споживчого ринку, повинно вирішувати питання: як потреби і вимоги споживача мають бути пов'язані із сьогоденним і майбутнім станом його інноваційної стратегії?

Результати інноваційної діяльності ПСП несуть у собі різні за обсягом і практичною значимістю організаційно-технологічні і управлінські рішення. Щоб результати такої діяльності стали ефективними і були використані на практиці, необхідна організація та реалізація ефективної інноваційної стратегії, яка б дозволяла виходити на нові ринки та пропонувати унікальні послуги з новою споживчою цінністю.

Інновація на стратегічному рівні спрямована на аналіз макроекономічної, політичної і ринкової кон'юнктури, на реалізацію потенційних можливостей підприємства: забезпечення високої продуктивності праці, оновлення і підвищення якості послуг.

У загальному підході формування інноваційної стратегії ПСП складається із таких елементів:

- постановка стратегічних і тактичних цілей, розробки системи стратегій обслуговування;
- аналіз можливостей ПСП та ситуації, яка реально складається на певному ринку послуг;

- прогноз джерел інвестицій у розробку та реалізацію інноваційної стратегії;
- пошук патентів і ліцензій, ноу-хау;
- оперативне управління і контроль над розробками, їх упровадженням і подальшою реалізацією.

У сферу стратегічного управління інноваційною діяльністю ПСП входять:

- удосконалення організаційно-управлінської структури;
- управління організаційно-технологічним розвитком виробництва послуг;
- управління і контроль над фінансами, фінансовий аналіз і оцінка проектів нововведень, вибір інноваційних проектів;
- оцінка ефективності інновації, просування нововведень на ринку послуг.

Ефективність інноваційної стратегії у сфері послуг визначається процесом, який складає собою динамічну систему і до якої входять процеси створення послуги, її виробництва і споживання. При цьому створення і реалізація нововведень потребує не лише виникнення нової ідеї, формування нових знань, але і застосування нового оснащення, нових технологій тощо. Реальний результат розвитку ПСП проявиться вже на етапі реалізації інноваційної стратегії.

Розгляд особливостей інновацій доцільно проводити з позицій можливостей ПСП сформувати систему управління, яка б мала комплексний характер і була б спрямована на попередження чи усунення несприятливих для його бізнесу явищ; розробки та реалізації на підприємстві спеціальної інноваційної програми підтримки та примноження ринкових позицій за будь-яких умов. Можливість модифікуватись, переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища, потребує від підприємства зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Вочевидь, така діяльність проходить в умовах кризових ситуацій та розвитку [8]. Інноваційна діяльність ПСП повинна «...знаходитися у стані постійної готовності, мати можливість оперативно реалізовувати відповідні методи і механізми з метою забезпечення усунення виниклих проблем ще до того, як вони набудуть незворотного характеру і масштабів» [7].

Як відзначається у роботі [9], ПСП функціонує у єдиному організаційно-технологічному та інформаційному середовищі за рахунок об'єднання всіх ресурсів підприємства у певному часовому проміжку. Саме так досягається вискоелективне ув'язування всіх ключових компетенцій за рахунок залучення до реалізації цілей й завдань функціонування кращих елементів системи обслуговування. Її розширені можливості та нові якості дозволяють поєднувати і більш ефективно використовувати обмежені ресурси, які спрямовуються на досягнення і утримання ключових компетенцій.

Інновація розвитку ПСП – це особливий вид його діяльності. Вона впроваджується повільно і зважено; по своїй суті складає собою інструмент підтримки змін підприємства, здатний попередити ринкове старіння сервісного продукту. Поряд з цим процес інноваційного розвитку ПСП, як правило, слабо формалізований за великої кількості припущень і прогнозів майбутнього стану зовнішнього середовища та, власне, і реалізації нововведень. Тому процес прийняття рішення інноваційної підтримки розвитку ПСП має складатися з таких процедур:

- формування програми інноваційної підтримки розвитку як множини прийнятих до розробки та реалізації нововведень;

– аналіз матеріальних, інформаційних, фінансових та інших потоків підприємства з метою розробки програми інноваційної підтримки його розвитку;

– оцінка інноваційних можливостей підприємства щодо підтримки ефективної взаємодії зі споживачами, партнерами і конкурентами;

– оцінка ризиків та техніко-економічних показників інноваційних проектів підприємства;

– оцінка і прогнозування інноваційних ситуацій на ринках сервісного обслуговування (динаміка нововведень, кон'юнктура ринку тощо).

Безперечним є те, що подальшого дослідження потребує розробка методичних підходів щодо раціонального використання цих двох видів інновації, оскільки бізнес-обслуговування визначається значною нестабільністю, викликану впливом різних подій у зовнішньому середовищі. ПСП повинно не лише розробляти новий сервісний продукт, але й передбачати зміни у інших сферах виробничо-господарської діяльності, суміжних із сервісною; виділяти ті рушійні сили, які можуть викликати і/або сприяти змінам, або ж їх стримувати. Завдання органів управління ПСП – визначити умови порушення рівноваги таких сил на користь змін за рахунок встановлення свого інноваційного потенціалу, насамперед орієнтуватися на ті потенційні сили, які спроможні стати рушійними силами змін, але які на даний час ще не діють.

У пошуку більш досконалих підходів до формування інноваційної стратегії у сфері послуг особливу увагу приділено дослідженням Кіма Ч. і Моборна Р., де сформульовано поняття «ціннісна інновація» [12]. Ціннісна інновація подається як альтернатива традиційному представленню «ринково успішного підприємства» (стратегічне мислення підпорядковано ідеї безперечних конкурентних переваг). На думку вчених, ринковий успіх підприємства повинен визначатися його здатністю звести переваги конкурентів нанівець за допомогою стратегії ціннісної інновації.

У найбільш відомих дослідженнях [7; 11; 12] доводиться, що підприємство, яке орієнтовано на стратегію ціннісних інновацій, повинно зосереджувати свою діяльність на такому:

а) підхід до галузі. На відміну від більшості підприємств «інноватори цінності» не визнають умови ведення бізнесу як щось погіршене. Вони знаходяться у безперервному пошуку ідей та надмірній додатковій вартості, пропонованої споживачам;

б) стратегічний фокус. Відмова від практики вибудови переваг на підставі порівняння своїх сильних й слабких сторін з іншими агентами ринку та дотримання параметрів стратегічного мислення конкурентів. Це дозволяє встановити реальні джерела доданої вартості та відкрити нові;

в) споживачі. «Інноватори цінності» не зосереджуються на жорсткій сегментації ринку, яка досить часто використовується для індивідуалізації товарних пропозицій. Замість цього вони відшукують ті фактори, які можуть найбільш ефективно об'єднати споживачів навколо інноваційної ідеї. «Інноватори цінності» готові змиритися із втратою свого споживача, якщо, на їх думку, зосередження надмірної уваги на ньому може призвести до втрати унікальності товарної пропозиції;

г) активи і резерви. Для того щоб уникнути помилок при визначенні найбільш значимих для споживачів характеристик товару чи послуги та стати ринково успішним, підприємству не варто розглядати різні варіанти з позицій існуючих у нього активів. Кожний новий напрям діяльності необхідно починати вперше;

д) пропозиція товарів і послуг. Ключову роль відіграє відмова від жорсткої відповідності особливостям галузі на користь необхідності задовольнити всі потреби і вимоги споживача. Мислення «інноваторів цінності» формується у термінах масштабного рішення, відмовляючись від компромісів між компетенцією галузі та цінностями споживачів. Вони досить легко виходять за межі традиційного сприйняття свого бізнесу [12].

Таке підприємство повинно відшукувати те спільне, що більш за все задовольнить споживача. Для цього воно повинно провести «ціннісне профілювання» своєї інноваційної стратегії – дослідити стратегічно значимі внутрішні і зовнішні фактори формування споживчої цінності. Найбільшого успіху може досягти ПСП, яке охопило такі напрями, на яких створюється інноваційна цінність, тобто напрямів «ціннісного профілювання» своєї інноваційної стратегії. У першу чергу такі напрями.

1. Визначення ключових (стратегічних) цілей інноваційної діяльності ПСП. Це те, що повинно визначати майбутнє проекту інноваційної реорганізації підприємства. Такі цілі розглядаються як певна декларація вищим керівництвом своїх намірів у довгостроковій перспективі. Ключові цілі підприємства відбивають ключові цінності його інноваційної стратегії.

2. Передача ключових цінностей. Вони, визначаючи існуючий і майбутній стан інноваційної стратегії підприємства, мають бути очевидними як для персоналу підприємства, так і для його бізнес-партнерів та кінцевих споживачів і суспільства у цілому;

3. Об'єднання ключових цінностей і практичної діяльності: систематичне узгодження та координація реалізації інноваційної стратегії і практичної поведінки підприємства у відношеннях із своїми бізнес-партнерами і кінцевими споживачами.

4. Формування уявлень про інноваційну стратегію підприємства, її покращання або реорганізацію. У рамках реалізації стратегії необхідно обговорити кожний із розглянутих вище напрямів з позицій постановки питання: яким повинен бути ідеальний стан інноваційної діяльності підприємства, щоб останнє могло максимально підняти його виробничо-обслуговуючий потенціал?

Визначення і сприйняття керівництвом ПСП таких ключових напрямів профілювання дозволяє по-новому побачити проблеми стратегічного управління та усвідомити потребу інноваційної реорганізації підприємства в цілому.

Висновки. Таким чином, перед підприємством сфери послуг завжди має стояти завдання вибору з усього різноманіття існуючих можливостей саме таку, яка за існуючих реалій (ресурси, витрати, рівень довіри споживача тощо) дозволяє визначити, на чому повинна базуватися його інноваційна стратегія, а саме: зосередження на інновації ключових цінностей, які є важливими як персоналу підприємства, так і для його бізнес-партнерів і кінцевих споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранов О.Г. Інноваційні теорії: представники і проблема структуризації / О.Г. Баранов // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. – 2009. – Вип. 42. – С. 45–56.
2. Гарбера О.Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України / О.Є. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 29–31.
3. Жосану В.А. Інновації в туризмі / В.А. Жосану // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 221. – С. 189–190.

4. Калитвинцева М.В. Инновационная деятельность в туризме: понятийный аппарат и особенности развития / М.В. Калитвинцева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 10. – Вып. 1 (193). – С. 152–156.
5. Космидайло І.В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення / І.В. Космидайло // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2 (68). – С. 20.
6. Маклашина Л.Р. Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности предприятий индустрии туризма / Л.Р. Маклашина // Креативная экономика. – 2012. – № 5 (65). – С. 116–120.
7. Перемитина Д.В. Концепция ценностной инновации как ключевой фактор в разработке стратегии развития туристского предприятия / Д.В. Перемитина // Материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы гуманитарных наук» (Томск, 5–6 апреля 2012 г.). – С. 87–89.
8. Путятін Ю.О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства: [монографія] / Ю.О. Путятін, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Х.: Основа, 1999. – 320 с.
9. Чепурда Л.М. Ключові компетенції як базова категорія системи обслуговування споживача / Л.М. Чепурда, К.М. Таньков // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 225–229.
10. Чепурда Л.М. Симптомна аналітика бізнесу у сфері послуг / Л.М. Чепурда, К.М. Таньков // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 259–264.
11. Ценностная инновация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=368>.
12. W. Chan Kim, Renee Mauborgne. Value Innovation: The Strategic Logic of High Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csom.umn.edu/assets/2435.pdf>.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.33:504.03

Бобровська Н.В.*кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку й аудиту
Миколаївського національного аграрного університету***Заволока О.О.***магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У ВИКОРИСТАННІ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

У статті розглянуто основні теоретичні аспекти еколого-орієнтованого підходу у використанні земельних ресурсів. Обґрунтовано напрями еколого-орієнтованого розвитку аграрного сектора через оптимізацію використання земельних ресурсів. Представлено заходи щодо покращення використання земельних ресурсів з урахуванням можливостей щодо їх відновлення.

Ключові слова: земля, земельні ресурси, еколого-орієнтований підхід, раціональне використання, екологізація.

Бобровская Н.В., Заволока Е.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты эколого-ориентированного подхода в использовании земельных ресурсов. Обоснованы направления эколого-ориентированного развития аграрного сектора через оптимизацию использования земельных ресурсов. Представлены мероприятия по улучшению использования земельных ресурсов с учетом возможностей по их восстановлению.

Ключевые слова: земля, земельные ресурсы, эколого-ориентированный подход, рациональное использование, экологизация.

Bobrovskaya N.V., Zavaloka O.O. THEORETICAL ASPECTS OF EKO-ORIENTED APPROACH TO LAND RESOURCES USAGE

In the article, it is researched basic theoretic aspects of eco-oriented approach of land resources usage. It is also substantiated areas of eco-oriented development of agrarian sector by optimization of land resources usage. It is presented events for improvement of land resources usage in consideration of possibilities of their innovation.

Keywords: land, land resources, eco-oriented approach, rational use, ekologization.

Постановка проблеми. Напрями еколого-орієнтованого розвитку мають розглядатися через оптимізацію природних ресурсів за видами в отриманні відповідних переваг для виробничої і соціальної інфраструктури. Раціональне використання земельних ресурсів ґрунтується на визначенні допустимих меж їх використання у напрямі досягнення рівня ощадного природокористування, що сприяє збереженню якісних ознак ресурсу і забезпеченню відносної стійкості екосистем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у напрям еколого-орієнтованого розвитку через оптимізацію використання природно-ресурсного потенціалу зроблено науковцями, з-поміж них: Н.В. Бобровська [2], О.М. Будзяк [1], О.М. Вишневіська [2], В.П. Гордієнко [3], С.І. Дорогунцов [5], В.К. Збарський [6], Б. Коммонер, П.І. Коренюк [7], Є.В. Мішенін [8], Т.М. Ратошнюк [9], П.Т. Саблук, М.Д. Руденко, А.М. Третяка [10], Г.І. Чогут [11]. Незважаючи на накопичені наукові здобутки у цій сфері, подальшої активізації потребують системні дослідження у висвітленні аспектів розвитку аграрного сектора у поєднанні соціальних, економічних і екологічних пріоритетів у контексті збереження екосистем для майбутніх поколінь.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування еколого-орієнтованого підходу у використанні земельних ресурсів, обґрунтування напрями

мів еколого-орієнтованого розвитку аграрного сектора через оптимізацію використання земельних ресурсів, з урахуванням можливостей щодо їх відновлення.

Виклад основного матеріалу. Сучасні підходи інтенсивного використання територій (сільськогосподарських, міських та ін.) проявляються у вигляді обмежених земельних ділянок, у яких найбільш інтенсивно ведуться процеси зміни навколишнього природного середовища.

Земля є замкнутою системою, тому викиди, побутові і виробничі відходи, потрапляючи у навколишнє середовище, не зникають без сліду [2]. Земельні ресурси є первинним чинником виробництва продукції і предметом праці, фундаментом економіки країни [10].

На сучасному етапі розвитку в аграрному секторі відбувається поступове погіршення екологічної ситуації, що призводить до деградації земельних угідь. Це є наслідком отримання переважно економічних інтересів при використанні земельних ресурсів керівниками підприємств усіх форм власності. З метою покращення і запобігання втрати якісних властивостей землі потрібно визначити основні напрями взаємодії суспільства і природи, через соціальну відповідальність ведення бізнесу при використанні земельних ресурсів.

Одним із напрямів покращення земельних ресурсів є еколого-економічна ефективність використання як здатність отримати максимальний обсяг висо-

коякісної продукції при збереженні та відновленні природних властивостей ресурсів за видами, при мінімальних затратах. Для визначення такої ефективності необхідно враховувати систему показників, з-поміж них: валові збори та вихід продукції з 1 гектара; площа збирання сільськогосподарських культур; вартість валової продукції у розрахунку на площу угідь; рентабельність продукції, кількість внесення мінеральних та органічних добрив; частки одобреної площі мінеральними та органічними добривами; кореляція урожайності і стану ґрунтів, засоби стимуляції урожайності; витрати на меліоративно-екологічні заходи [4].

У наукових дослідженнях існують різні підходи у виділенні складових еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів. Основні з них представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Наукове обґрунтування вчених-економістів щодо підходів використання земельних ресурсів з урахуванням економічних і екологічних складових

П.І.Б. науковців	Підходи до складових еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів
В.І. Чогут	виділяє дві складові ефективності використання земель: економічну й екологічну. Екологічну ефективність науковець визначає як збереження природних характеристик і стійке функціонування агросистем, складовою яких є земля.
В.К. Збарський	визначає економічну ефективність як максимальне виробництво продукції, яке необхідне суспільству, за найменших витрат праці і ресурсів на її одиницю.
О.М. Будзак	Визначається коефіцієнт природно-виробничої ефективності, який розраховується через співвідношення фактичної та потенційної урожайності сільськогосподарських культур.
П.І. Коренюк	вказує на необхідність поєднання економічної та екологічної ефективності використання земельних ресурсів.
Є.В. Мішенін	земля як складова агроєкосистем підпорядковується екологічним законам, відповідно до них ефективність розглядається з економічним обґрунтуванням екологізації землеробства.
В.П. Гордієнко	розуміє як інтегральну економічну результативність використання земельних ресурсів у аграрному секторі економіки, скориговану на величину негативного антропогенного впливу на навколишнє природне середовище.

Джерело: сформовано на основі опрацьованих літературних джерел [11; 6; 1; 7; 8; 3]

Отже, еколого-орієнтований підхід ефективності використання земельних ресурсів відображає відносини між людською діяльністю та природою у виробничому процесі сільськогосподарської продукції, з метою отримання якісної продукції і можливості відновлення природної родючості ґрунтів, дотримання екологічних вимог під час використання ресурсу.

Нині раціональне використання земельних ресурсів у країні значно менше порівняно із показниками у середньому по Європі. Це є слідством недотримання вимог ефективного природокористування у всіх сферах діяльності.

Таким чином, для використання земельних ресурсів з урахуванням екологічних пріоритетів і напрямів оптимізації пропонуються такі заходи:

– здійснення трансформації сільськогосподарського землекористування з метою скорочення площ сільськогосподарських угідь за рахунок малопродук-

тивних земель, силових територій, середньо-, сильнодеградованих ґрунтів, збільшення площі угідь біосферозахисного значення (лісів, кущів, полезахисних лісосмуг та ґрунтозахисних насаджень тощо);

– вилучення деградованих площ з економічного обігу на 10-20 років для відновлення родючості ґрунтового покриву;

– запровадження альтернативних систем землеробства, які передбачають отримання врожаїв за рахунок ресурсності та біологічної основи ґрунтів;

– удосконалення нормативно-правової бази у галузі охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів;

– розробка механізму і порядку фінансування заходів щодо поліпшення екологічного стану угідь;

– розробка і реалізація сучасних науково-технічних програм у сфері охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів на інноваційній основі із залученням світового досвіду;

– підготовка спеціалістів, надання кваліфікованої консультативної допомоги землекористувачам, які впроваджують заходи з охорони земель;

– запровадження екологічнобезпечних способів виробництва, використання ресурсозберігаючих, маловідходних та безвідходних технологій [9].

Надмірна розораність земельних угідь і екстенсивне використання призвело до загрозливого стану ґрунтозахисного покриву територій. Таким чином, біологічні особливості земельних ресурсів руйнуються через інтенсивний розвиток ерозії і, відповідно, продуктивний стан земель сільськогосподарського призначення погіршується [2].

Також небезпечною проблемою забруднення ґрунтів є викиди автомобільного транспорту. Найбільшим потужним джерелом забруднення ґрунтового покриву є великі комбінати кольорової металургії, засмічення і забруднення земель несанкціонованими звалищами промислових, побутових, сільськогосподарських та інших відходів виробництв і споживання.

Осушення боліт і заболочених угідь у Поліссі, створення переважно великих осушувальних систем, ігнорування еволюції природних геобіоценозів, ґрунтів і гідрологічних умов, а також прорахунки і порушення, допущені при їх проектуванні та будівництві, призвели до серйозного погіршення навколишнього природного середовища, завдало відчутних еколого-економічних втрат [5].

У збереженні і відновленні земельних ресурсів аграрного сектора й ефективності у реалізації природоохоронних заходів є необхідною умовою збереження навколишнього середовища і здійснюється відповідно до Конституції України, Земельного Кодексу України, Закону України «Про охорону земель», «Про охорону навколишнього середовища» та інших нормативно-правових актів. Тому головним завданням охорони земель є збереження екологічної цінності та якості земель, її біологічних особливостей.

Нині усі землевласники, землекористувачі та орендарі, незалежно від типу та способу використання землі, здійснюють роботи щодо захисту та підвищення якості земель за власні кошти. Вони самостійно відповідають за екологічний стан на своїй земельній ділянці та прилеглих територіях.

Висновки. У результаті дослідження обґрунтованих теоретичних аспектів еколого-орієнтованого підходу до використання земельних ресурсів та напрямів еколого-орієнтованого розвитку аграрного сектора через оптимізацію використання можливостей щодо їх відновлення можемо зробити підсумок, що економічні й екологічні аспекти використання

земельних ресурсів, повинні бути спрямовані на збереження біологічних особливостей природних ресурсів за видами з метою їх подальшого продуктивного використання. Тому раціональне і ефективне використання земельних ресурсів із запровадженням екологізації не можливе без дієвих заходів, які спрямовані на формування умов щодо зрівноваженого розвитку, яке повинно бути спрямоване на підтримання соціального розвитку суспільства за мінімізації рівня негативного впливу на природне середовище, деградації, забруднення території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Будзяк О.М. Наукові основи регіонального сільськогосподарського землекористування (на прикладі Львівської області): автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.08.01 / О.С. Будзяк; НАН України. Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2002. – 19 с.
2. Вишневська О.М. Природно-ресурсна основа розвитку аграрного сектору: теоретичні і практичні аспекти: [монографія] / О.М. Вишневська, Н.В. Бобровська. – Миколаїв: ФОП Швець В.Д., 2015. – 180 с.
3. Гордієнко В.П. Еколого-економічна ефективність використання земель сільськогосподарського призначення: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.06 / В.П. Гордієнко; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2010. – 20 с.
4. Добровольська Н.В. До питання визначення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів у землеробстві / Н.В. Добровольська // «Періон-2013: стратегія оптимального розвитку»: матеріали науково-практичної конференції з міжнародною участю (м. Харків, 7-8 листопада 2013 р. / Гол. ред. колегії В.С. Бакіров. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. – С. 407-409.
5. Дорогунцов С.І. Екологія: підручник / С.І. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.А. Хвесик та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.
6. Збарський В.К. Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А. та ін.; За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.
7. Коренюк П.І. Еколого-економічна ефективність використання земельних ресурсів зони лісостепу України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.08.01 / П.І. Коренюк. – К., 1998. – 15 с.
8. Мишенин Е.В. Организационно-экономический механизм экологизации аграрной сферы / Е.В. Мишенин, И.Н. Ришняк, П.В. Тархов // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – Суми, 2002. – Вип. 1/2. – С. 77-81.
9. Ратошнюк Т.М. Еколого-економічні проблеми раціонального сільськогосподарського землекористування / Ратошнюк Т.М., Ратошнюк В.І., Мартинюк М.А. // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. Науковий журнал. – Київ. – 2010. – С. 112-116.
10. Третьяк А.М. Управління земельними ресурсами: [навчальний посібник] / А.М. Третьяк. – Вінниця: Нова Книга, 2006. – 360 с.
11. Чогут Г.И. Определение эколого-экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель / Г.И. Чогут // Вестник ВГУ. – Серия: экономика и управление. – 2005. – № 2. – С. 74-78.

УДК 332.02:630

Касюхнич В.Ю.

аспірант

Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

ІНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Обґрунтовано систему управління лісогосподарською діяльністю та виявлено дієві інструменти і методи її функціонування, на основі чого запропоновано найбільш актуальні шляхи вдосконалення системи управління лісогосподарською діяльністю. Запропоновано структурно-логічну схему механізму державного управління природокористуванням у лісовому господарстві, ефективне функціонування елементів якого сприятиме залученню різних джерел фінансування та зростанню конкурентоспроможності лісового сектора за умови створення належних інституційних умов, необхідних для ефективного розвитку лісового господарства в умовах панування державної власності на лісові ресурси.

Ключові слова: управління, система, лісогосподарська діяльність, інструменти, методи.

Касюхнич В.Ю. ИНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Обоснована система управления лесохозяйственной деятельностью и выявлены действенные инструменты и методы ее функционирования, на основе чего предложены наиболее актуальные пути совершенствования системы управления лесохозяйственной деятельностью. Предложена структурно-логическая схема механизма государственного управления природопользованием в лесном хозяйстве, эффективное функционирование элементов которого будет способствовать привлечению различных источников финансирования и росту конкурентоспособности лесного сектора при условии создания надлежащих институциональных условий, необходимых для эффективного развития лесного хозяйства в условиях господства государственной собственности на лесные ресурсы.

Ключевые слова: управление, система, лесохозяйственная деятельность, инструменты, методы.

Kasyuhnych V.Y. INSTRUMENTAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE FOREST MANAGEMENT OPERATIONS CONTROL SYSTEM

This paper deals with the Forest management operations CONTROL System, and effective tools, as well as methods of its operation, based on this, the author suggests the most relevant ways to improve the system of forestry activities. A structural and logical scheme of the mechanism for state management of natural resources in the Forestry, elements effective functioning of which is to attract different funding sources and growth of the competitiveness of the forest sector on condition of the creation of appropriate institutional conditions necessary for effective development of Forestry under the domination of state ownership of forest resources, are given in this paper.

Keywords: management, system, Forest management operations, tools, methods.

Постановка проблеми. Дослідження сучасних тенденцій і перспектив зростання продуктивності та оборотності лісів України свідчить про виснажений стан лісових ресурсів. Нині фактична лісистість території країни становить 15,9% (при оптимальній – 20%). Україна, займаючи 8 місце з-поміж країн Європи за площею лісів та 6 – за запасами деревини, все ще залишається однією з найменш лісозабезпечених (цей показник в європейських країнах коливається у межах 25-65%).

Згідно з діючою системою нормативно-правового регулювання сфери лісового господарства не передбачено стимулів до інвестування в розширене відтворення лісів, що не повною мірою відповідає принципам сталого лісокористування. Усе це призводить до зниження продуктивності лісів, застосування екстенсивних технологічних процесів в лісівництві і лісозаготівлі, зростання антропогенного впливу на ліси та довкілля, зниження лісового доходу й прибутку господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо інституційного забезпечення, механізму функціонування та розвитку землекористування у лісогосподарській сфері було сформульовано в наукових доробках В.А. Голяна, А.І. Карпука, Я.В. Ковалю, І.М. Лищура, Є.В. Мішеніна, І.М. Снякевича, Ю.Ю. Туниці. Організаційно-економічні аспекти управління землекористуванням в лісовому секторі розкрито у публікаціях І.Я. Антоненко, А.М. Бобка, О.І. Дребот, О.В. Сакаль, О.І. Фурдичка, М.Х. Шершуна. Поряд з тим залишається низка невирішених проблем у структурі чинної

системи управління лісогосподарською діяльністю, які потребують подальших наукових досліджень та обґрунтувань, зокрема питання дієвого інструментально-методичного забезпечення системи управління природокористуванням в лісовому господарстві, ефективного механізму державного управління лісогосподарською діяльністю тощо.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні системи управління лісогосподарською діяльністю та виявленні дієвих інструментів і методів її функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лісогосподарська діяльність є одним із видів природокористування і пов'язана з використанням лісів. Вона включає лісовпорядкування, охорону і захист лісових ресурсів, їх раціональне використання та відтворення на основі урахування цільового призначення. Існуюча система державного управління лісогосподарською діяльністю має складну багаторівневу відомчу структуру, внаслідок чого виникло розпошення повноважень і функцій управління нею на всіх рівнях.

Нині лісовий фонд України перебуває у віданні понад п'ятдесяти міністерств, відомств і організацій. Найбільшими з них є Державне агентство лісових ресурсів України – 73% (центральний орган виконавчої влади в галузі лісового та мисливського господарства) та органи місцевого самоврядування – 13%, близько 0,8 млн га лісів (8%) перебувають на землях запасу сільських рад. У 2013 р., згідно з внесеними

змінами до нормативно-правової бази, Держлісагентству передано ліси, які перебували у віданні Міністерства аграрної політики та продовольства України [3].

При цьому відповідальність за весь комплекс лісогосподарських робіт (від посадки лісу до проведення рубок головного користування) несуть державні підприємства лісового господарства. Окрім державних підприємств в підпорядкуванні Держлісагентства перебувають наукові установи, національні заповідники і природні парки, та інші підприємства, установи, організації безпосереднього підпорядкування [3; 6, с. 29].

Практика управління лісогосподарською діяльністю має свою специфіку. Так, стале ведення лісокористування, відтворення, охорона і захист лісів стримуються низькою технічною та технологічною осначеністю виробництва в лісівництві і лісозаготівлях, нерозвиненістю транспортної інфраструктури, відсутністю лісовпорядкування та низькою прибутковістю господарюючих суб'єктів.

За оцінками вчених ДУ «Інститут економіки природокористування і сталого розвитку НАН України» [5], рівень оптимальної лісистості території можливо забезпечити за рахунок розширеного лісовідтворення на площі 2,1 млн га. Оскільки протягом останніх 5 років середньорічна площа розширеного лісовідновлення (площа лісовідновлення без площі суцільних рубок лісу) становила лише 34 тис. га, то при збереженні таких темпів для досягнення оптимальної лісистості необхідно щонайменше 60 років.

Вирішення означених проблем полягає у переході до інтенсивних методів відтворення лісів на основі інноваційних технологій, лісовпорядкування та будівництва транспортної інфраструктури, чого можливо досягти шляхом вдосконалення напрямів, методів та інструментів державного регулювання лісогосподарської діяльності на основі злиття зусиль бізнесу і держави і врахування екологічної компоненти.

Головний напрям організації лісового господарства – відтворення потрібних людині і соціуму продуктів, які є невід'ємними властивостями лісів. За умови дотримання принципу безперервного, раціонального і не виснажливого лісокористування запаси лісових ресурсів можуть відтворюватися нескінченно довго [2, с. 375]. Таким чином, можна забезпечувати постійно зростаючі потреби.

Особливості лісового господарства обумовлюються характером об'єкта діяльності – лісів. Серед ключових особливостей лісового сектора варто виділити тривалість вирощування лісів, оскільки саме ця ознака обмежує надходження інвестицій через довготерміновий період окупності порівняно з іншими галузями економіки. Як наслідок, виникає потреба збалансування масштабів користування лісовими ресурсами та часу, необхідного на лісовідновлення, що зумовлює сенс першорядної домінантної організації та ведення лісогосподарської діяльності – систематичного і невиснажливого лісокористування.

Не менш принциповою тезою механізму функціонування лісового сектора є тісний взаємозв'язок цільових ресурсів та послуг (жоден ресурс не може бути вилучений з лісу без урахування інших його користностей). Наприклад, проводячи рубку деревостанів, потрібно з самого початку враховувати комплекс факторів, пов'язаних із захистом ґрунтів від ерозії, впливом на водний режим, флору, фауну тощо [2, с. 377; 4, с. 78].

Зокрема, важливим компонентом при проведенні суцільних рубок та кінцевих прийомів поступових рубок є залишення дерев другого, третього ярусів ді-

аметром 8-24 см, які є цінними при формуванні майбутніх насаджень [1]. Такі дерева необхідно залишати біогрупами і куртинами, які формують стійке лісове середовище, даючи змогу економити кошти на створення лісових культур, та отримуючи при цьому економічний і екологічний ефекти. Не менш важливим економічним ефектом, що проявиться в наступних періодах, є зменшення обороту рубки щонайменше на 10-15 років і, відповідно, збільшення лісоресурсного потенціалу. Неабиякі резерви для економіки можливо отримати під час проведення рубок догляду в молодняках, які необхідно здійснювати шляхом розкидання хворосту по площі, внаслідок чого спостерігатиметься економія витрат безпосередньо на рубки, а також досягатиметься екологічний ефект, який полягає у поліпшенні ґрунтових умов шляхом перегнивання хмизу листяних порід, а також наявності корму для тварин [1; 4, с. 92-94].

За даними Держлісагентства, проведено роботи із запровадження концепції наближеного до природи ведення лісового господарства, що забезпечує сталі багатофункціональні господарювання та лісокористування, вирощування більш стійких і продуктивних різновікових мішаних лісів та ширше застосування вибіркового систем рубок головного користування і рубок переформування на основі природозберігаючих технологій заготівлі деревини. При цьому зберігається біотичне різноманіття лісових екосистем, характерною є постійна стабільність водоохоронних, захисних, кліматорегулюючих, санітарно-гігієнічних, оздоровчих та інших корисних властивостей лісів [3].

Таким чином, розмаїття цілей лісокористування встановлює необхідність вирішення завдання щодо організації багатофункціонального лісоуправління, що є одним із найскладніших в економіці лісового господарства, оскільки процеси його організації поєднують у собі дві компоненти: ресурсне забезпечення споживача необхідними благами та продовольством; охорона довкілля, поліпшення середовища проживання людей, флори і фауни, сприяючи тим самим усуненню загрози екологічної кризи та даючи змогу поліпшення якісних характеристик життя.

Ґрунтуючись на означених особливостях, можна зауважити, що раціональна лісогосподарська діяльність полягає не у виснажливому невпинному і багатоцільовому лісокористуванні, спрямованому на забезпечення найбільш повного доцільного використання лісових екосистем, а у своєчасному відновленні лісів, підвищенні їх продуктивності і поліпшенні якісного складу з метою охорони та захисту довкілля.

При цьому економічною метою лісогосподарської діяльності, як і будь-якого іншого виду діяльності, є максимізація доходу від використання лісових ресурсів за умови дотримання соціально-екологічних правил і обмежень. Системності у вирішенні цього питання можливо досягти шляхом прийняття узгоджених рішень між партнерами, зайнятими у сфері лісокористування та лісовідновлення. У підсумку результатом лісогосподарської діяльності можна вважати сформовані лісові насадження, які слугуватимуть джерелом ринкових лісових ресурсів для цілей промисловості та населення, створять середовище для нормального існування людства, а також сприятимуть поліпшенню екологічної ситуації.

Щодо наукового підґрунтя у сфері управління лісогосподарською діяльністю зауважимо, що воно також передбачає єдність соціально-економічних закономірностей та біолого-лісівничих принципів

[2, с. 376]. На практиці лісоуправління застосування таких принципів на основі поєднання із визначеними умовами для розвитку держави та окремих її регіонів (які різко відрізняються один від одного за природно-кліматичними умовами) відбивається на симбіозі методів і форм управління.

Зокрема, державне управління, як суспільне і приватне, має ґрунтуватися на економічних передумовах та технічних особливостях лісового сектора, керуючись законодавчими нормами за умови дотримання цілей Державної програми «Ліси України», якою на період 2010–2015 рр. було передбачено досягти показника лісистості на рівні 16,1% (при фактичному – 15,9%), що нині вбачається неможливим.

У цілому рівень ефективності державного лісоуправління визначають виконання спеціальних економічних принципів, які забезпечують виконання поставленої мети стратегічного характеру – стале управління лісами [4, с. 36]: рівновага економічних, екологічних і соціальних цілей; економічна та адміністративна відповідальність; наявність економічної зацікавленості з боку всіх суб'єктів господарювання у процесі реалізації стратегії зі сталого управління лісами; прибутковність; наявність відповідності між повноваженнями на різних рівнях, а також між фінансовими можливостями для їх реалізації.

На нашу думку, управління лісогосподарською діяльністю має здійснюватися на основі дієвого організаційно-економічного механізму управління такою діяльністю, що забезпечує раціональне відтворення лісових екосистем, ґрунтуючись на видах економічної діяльності. Тобто управління лісогосподарською

діяльністю має обов'язково передбачати організацію та забезпечення раціонального лісокористування, охорону і захист лісових екосистем, лісовпорядкування та лісовідтворення. При цьому реалізація державних рішень можлива лише за умови, коли вони пов'язані з економічними інтересами лісокористувачів на основі врахування екологічних та соціальних інтересів суспільства.

У зв'язку з цим управління в процесі впливу держави на інтереси і мотиви ведення лісогосподарської діяльності набуває економічного характеру. Такий вплив здійснюється з використанням різних методів та важелів, утворюючи ефективний механізм управління лісогосподарською діяльністю та формуючи тим самим певну сукупність і послідовність дій з регулювання функцій об'єкта управління шляхом використання комплексу адміністративно-правових, економічних і соціально-психологічних інструментів з метою досягнення цілей, поставлених суб'єктом управління. При цьому метою функціонування такого механізму в умовах трансформаційних ринкових перетворень стає непряме врегулювання взаємопов'язаних процесів щодо лісозаготівлі, лісовідтворення та охорони й захисту лісових екосистем.

Зауважимо, що з-поміж методів державного регулювання процесу економічного розвитку варто виділити [2, с. 377-378; 4, с. 54-55]: індикативні, інституціональні та адміністративні.

Зокрема, перші передбачають реалізацію індикативного планування, розробку і затвердження критеріїв та індикаторів сталого управління лісогосподарською діяльністю, а також їхніх граничних значень з

метою проведення аналізу та оцінки розвитку і функціонування об'єкта управління, формування нормативів лісокористування, введення соціальних стандартів і нормативів, створення державного замовлення, даючи змогу органам виконавчої влади сформувати цілі, критерії оцінки ефективності управління [4, с. 57].

Інституційні методи передбачають здійснення специфікації прав власності, оподаткування, формування ринку прав користування і конкуренції, страхування, сертифікацію, кредитування, аудит, формування громадської думки, формування відповідальної екологічної поведінки [2, с. 377].

Адміністративні методи державного регулювання при управлінні лісогосподарською діяльністю включають стандартизацію, систему штрафів за порушення норм і правил у галузі лісового законодавства, розгляд у судах справ, заборони, розпорядження, видачу дозвільних документів, обмеження тощо [2, с. 378].

Тобто в цілому економічний механізм державного управління природокористуванням в лісовому господарстві передбачає облік лісового фонду та лісових ресурсів, проведення їхньої економічної оцінки, фіксування видів користування, систему справляння платежів, формування доходів від лісокористування й витрат на охорону, відтворення та захист лісових екосистем на основі

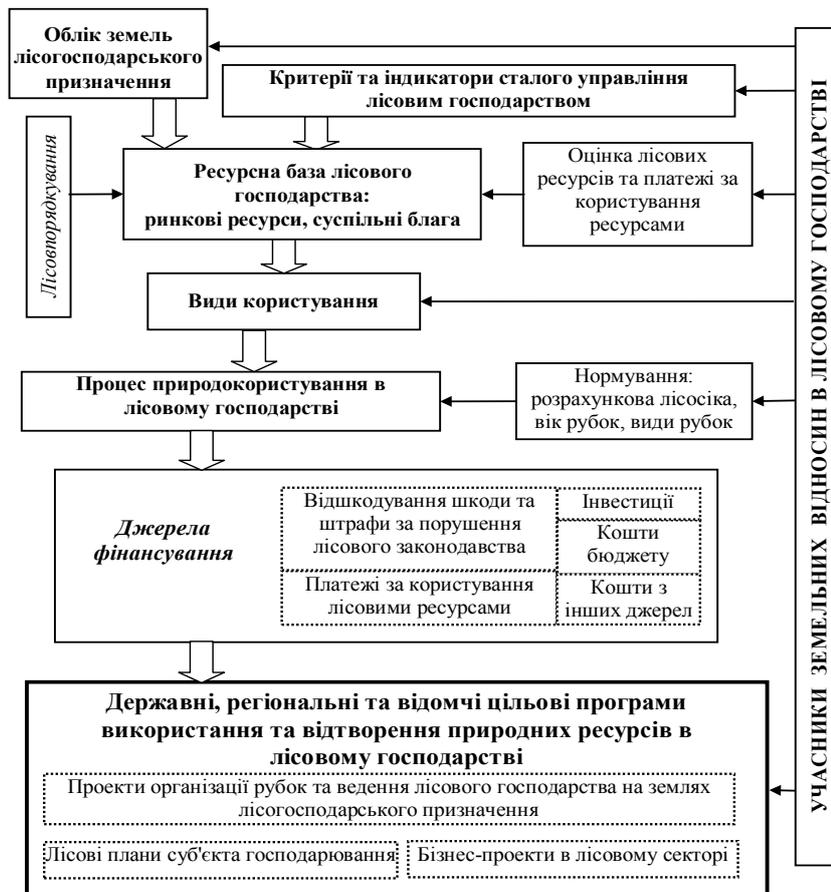


Рис. 1. Структурно-логічна схема механізму державного управління природокористуванням у лісовому господарстві

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3; 4; 6]

врахування правил нормування й дотримання цільових програм щодо використання і відтворення природних ресурсів у лісовому господарстві, сприяючи тим самим залученню різних джерел фінансування та зростанню конкурентоспроможності лісового сектора (рис. 1).

Підсумовуючи, зауважимо, що, спираючись на обґрунтування науково-теоретичних засад із управління лісогосподарською діяльністю, конститутивним завданням держави в досліджуваній галузі є створення належних інституційних умов, необхідних для ефективного розвитку лісового господарства в умовах панування державної власності на лісові ресурси.

Висновки. Таким чином, при дослідженні інструментально-методичного забезпечення системи управління лісогосподарською діяльністю на основі врахування екологічної складової серед найбільш актуальних шляхів її удосконалення варто виділити: виявлення факторів впливу на результат та ефективність лісогосподарської діяльності; аналіз організаційних форм її ведення, що склалися під впливом інституційних, адміністративних, індикативних інструментів державного управління; пошук напрямів підвищення ефективності управління лісогосподарською діяльністю та модифікація інструментів оцінки ефективності управління і ведення лісогосподарської діяльності, що дозволить оцінювати ступінь досягнення цілей розвитку такої діяльності. При цьому досягнення головної мети лісогосподарської діяльності щодо відтворення лісових екосистем мож-

ливе за умови прийняття та реалізації узгоджених рішень, що враховують інтереси як лісокористувача, так і власника лісових ресурсів на довгостроковій і договірній основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Досвід лісівників ДП «Десятинське лісове господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delforest.org.ua/dosvid>.
2. Миронов А.В. Рейтинговая оценка эффективности управления лесохозяйственной деятельностью регионов / А.В. Миронов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-2 (41-2). – С. 375-380.
3. Основні досягнення лісового господарства України. – Державне агентство лісових ресурсів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=121197&cat_id=81209.
4. Ускова Т.В. Совершенствование организационно-экономического механизма управления лесным хозяйством региона / Т.В. Ускова, Р.Ю. Селименков, А.В. Миронов. – Заключительный отчет о НИР. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 136 с.
5. Чи реально досягнути оптимальної лісистості в Україні? – Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecos.kiev.ua/news/view/171>.
6. Шубалий О. Трансформація системи управління лісовим господарством за принципами децентралізації та розподілу повноважень / О. Шубалий // Економіст. – 2014. – № 8. – С. 27-32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/archive/2014/08/Shubalyi.Pdf>.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.1

Деліні М.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління,
інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

У статті розкрито сутність корпоративної соціальної відповідальності українського бізнесу, проаналізовано напрями та позитивні наслідки від її підвищення. Розглянуто основні проблеми, які нині виникли на ринку праці України. Зазначено позитивний ефект корпоративної соціальної відповідальності в вирішенні кадрового питання будь-якого підприємства.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне страхування, term life-страхування, плинність кадрів.

Делини М.Н. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УКРАИНСКОГО БИЗНЕСА

В статье раскрыта сущность корпоративной социальной ответственности украинского бизнеса, проанализированы направления и последствия от ее реализации. Рассмотрены основные проблемы, которые возникли на рынке труда Украины в настоящий момент. Определен положительный эффект корпоративной социальной ответственности в решении кадрового вопроса какого-либо предприятия.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпоративное страхование, term life-страхование, текучка кадров.

Dielini M.N. AREAS OF IMPROVEMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF UKRAINIAN BUSINESS

The article reveals the essence of corporate social responsibility of Ukrainian business, analyzes trends and consequences of its implementation. Presented main problems, that have been arisen on the Ukrainian labour market last times. Defined positive effect of corporate social responsibility in addressing the staff turnover of any company.

Keywords: corporate social responsibility, corporate insurance, term life-insurance, staff turnover.

Постановка проблеми. У формуванні ефективно діючої системи соціального захисту України велику роль можуть відігравати не тільки органи державної влади, а й приватні підприємства. Таким чином, людина чи група людей може формувати власний механізм соціального захисту себе або своїх підлеглих. Нині у цьому разі значно збільшується соціальна роль підприємства. Це відбувається завдяки багатьом напрямам, які можуть бути використані. Так, застосування накопичувального пенсійного страхування й страхування життя стають ефективним інструментом мотивації персоналу в умовах, коли держава не може гарантувати фінансову підтримку ні працездатним, ні, тим більше, пенсіонерам. Рівень соціальної відповідальності бізнесу у цьому разі значно зростає. Особливо це відчутно в сучасних умовах нашої держави, коли економічні показники знижуються та підприємства повертаються до тіньової зайнятості, а також найбільш кваліфіковані працівники покидають лави нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Предметом свого дослідження корпоративну соціальну відповідальність зробили А.А. Глебова, М.Є. Дейч, В.В. Дмитрієв-Звруденко, О.Ф. Новікова, О.М. Папазова, Т.В. Рябова, Л.І. Шаша та ін. У своїх роботах вони досліджують сутність соціальної відповідальності бізнесу, основні напрями і проблеми, з якими стикається її розвиток в Україні. Узагальнення їхніх

поглядів та вироблення власних пропозицій і стає предметом цього дослідження.

Метою статті є розкриття можливого механізму підвищення соціальної відповідальності бізнесу і вирішення проблеми плинності кадрів підприємств.

Виклад матеріалів основного дослідження. Термін «соціальна відповідальність бізнесу» нині має поширюватися не тільки на декілька розвинутих підприємств, але й на усі підприємства регіонів і мати не номінальний характер, а реальний. Цей термін означає, що підприємство повинно не тільки надавати робоче місце працівнику, але і певний спектр соціальних послуг, який у цілому відповідає гарантованим Конституцією держави правам громадян, зокрема: забезпечувати гідні умови праці як фізичні, так і моральні; дотримуватися усіх вимог з охорони праці, не створювати загрози для життя чи тілесного ушкодження під час роботи працівників; створювати сприятливі умови соціальних відносин на підприємстві та виконувати законодавчо встановлені вимоги по відношенню до працівників: надавати оплачувану відпустку, лікарняний, відпустки по догляду за дитиною та ін., а також застосовувати переваги приватного страхування, яке вже є законодавчо закріпленим в Україні. Це можуть бути: добровільне медичне страхування, корпоративне страхування працівників чи просто страхування життя кожного з працівників.

Взагалі, визначимо, що розуміється під терміном «соціальна відповідальність». Так, в українських

реаліях під ним розуміють розвиток персоналу компанії, дотримання та захист прав людини, благодійна допомога.

У науковій літературі корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) визначається як відповідальне ставлення будь-якої компанії до власного продукту чи послуги, споживачів, робітників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає в постійному діалозі з колективом, співтовариством тощо [1].

Соціальна відповідальність підприємства – це деяка домовленість між підприємством і суспільством, в якому воно функціонує. Цей тандем реалізується через стратегію, спрямовану на реалізацію своїх інтересів з урахуванням суспільних потреб. Тобто відповідальність виступає як правова, так і як соціально-етична норма [2].

У ринкових умовах боротьба за частку ринку, задоволення своїх потреб особливо підсилюється. У системі приватної власності у суперечність вступає і професійна відповідальність. Виходячи з інтересів хазяїв, працівники повинні спрямувати свій професіоналізм на збільшення їхнього доходу і створення сприятливого середовища для стійкого прибутку. Підприємницька діяльність пов'язана з ризиком. Навіть найбільш ретельні розрахунки й прогнози не здатні передбачити всі нюанси господарської діяльності в умовах ринкової невизначеності. Професіоналізм найманих робітників у підприємницькому середовищі проявляється в застосуванні своїх знань і навичок, спрямованих на формування життєстійкості підприємства, завоювання їм ринку. Але для забезпечення вирішення даного завдання власник зобов'язаний забезпечити працівникам гідне існування. Суперечлива сама позиція, коли з одного боку, захист найманих робітників, а з іншого – стратегія максимального прибутку й винагороди власників. Але оскільки наймані робітники беруть участь лише в нарощуванні максимального прибутку з практично ніколи або меншою мірою в його розподілі, то зрівноважити економічну і соціальну складову всіх витрат у комерційних приватних організаціях дуже складно, практично неможливо.

Складні взаємини складаються і серед роботодавців-підприємців і найманих робітників. Організаційні й економічні інтереси підприємця, що збігаються найчастіше з його основними цілями, нерідко протистоять інтересам найманих робітників, мети яких не збігаються із цілями всього підприємства. Останнім часом протистояння між ними особливо підсилюється у зв'язку з непорозумінням кожного своєї ролі в системі взаємодії. Полярність очевидна в різних цілях, інтересах, виконуваних функціях. У наявності прояв відчуженості праці працівників в умовах панування приватної власності. Ступінь задоволення праці прямо залежить не від результатів, а від власника, роботодавця, його примх, а участь працівника у збільшенні прибутків з малою ймовірністю відіб'ється на оплаті праці. У зв'язку із цим велика диференціація в оплаті праці власника й найманого робітника будь-якого рівня [2].

Як відзначає А. Колот, «соціальна відповідальність – це наслідок соціальної діяльності, яка пов'язана із задоволенням потреб суб'єкта, з його інтересами, пріоритетами, внутрішніми установками». Діяльність впливає на становище інших суб'єктів, на навколишнє середовище, умови життєдіяльності людей [3].

На жаль, КСВ в Україні ще не стала частиною стратегічного менеджменту: лише деякі компанії

мають стратегію соціальної відповідальності, процес формування окремих підрозділів так і не почався, відсутній механізм контролю впровадження заходів з соціальної відповідальності. Більшість підприємств, які мають чітко функціонуючу КСВ, це представники міжнародних компаній, які мають підрозділи в Україні, а також найбільш великі українські підприємства [1].

Для формування діючої системи СВБ на підприємствах України слід зазначити, що основними характеристиками соціальної відповідальності бізнесу є добровільність; інтегрованість у бізнес-стратегію підприємства, системність; користь для всіх зацікавлених сторін: співробітників, споживачів, акціонерів, товариств, тощо, а також для самого підприємства; внесок у процес сталого розвитку. Як уже було зауважено, то СВБ багатьма сприймається лише як акт благодійності, але в дійсності соціальна відповідальність бізнесу містить у собі процедури і практики компаній із семи аспектів діяльності:

- організаційне управління;
- права людини;
- трудові відносини;
- етична операційна діяльність;
- захист навколишнього середовища;
- захист прав споживачів;
- розвиток місцевих громад та співпраця з ними [4].

Однак українські підприємці починають усвідомлювати, що вони не отримують кваліфікованих співробітників, які повністю віддаються роботі, створюючи продукт чи послугу високої якості. Ці підприємства починають діяти різним чином, їх можна поділити на такі групи:

• **відповідальні мимоволі** – це здебільшого великі промислові підприємства, які в результаті приватизації отримали як навантаження до виробничих потужностей ще й турботу про соціальну інфраструктуру. Для них відповідальність трансформувалася, скоріше, в «обязаловку»;

• **відповідальні «дочки»** – це представництва транснаціональних компаній, у корпоративних стратегіях яких для всіх країн прописаний внесок у сталый розвиток. Їхнє гасло: «Думай глобально, а дій локально»;

• **прогресивні українські компанії**, які усвідомлюють бар'єри для довгострокового розвитку на ринку і намагаються трансформувати їх у можливості через механізми КСВ. Компанії цієї категорії зацікавлені в легітимізації свого бізнесу на Заході, де соціальна відповідальність уже давно є правилом, і звичайно вони розробляють і реалізують КСВ-стратегію інституціонально;

• **компанії-опортуністи** – це бізнес-структури, для яких КСВ – це тренд і не більш ніж короткострокова діяльність при наявності бюджету. Для таких компаній КСВ є невід'ємною частиною PR-Стратегії й джерелом підвищення репутаційної вартості;

• **компанії-волонтаристи** – власники або топ-менеджмент таких структур, виходячи з особистих переконань і моральних цінностей, воліють робити внесок у розвиток суспільства. Подібні компанії рідко замислюються про стратегічну цінність внеску і часто видають перевагу яскравим проектам;

• **старанні платники податків** – компанії, які сам факт виконання законодавчих норм (таких, як сплата податків) вважають «соціально відповідальною поведінкою» в умовах України [1].

Однак соціальна відповідальність українських підприємств залишається ще на невисокому рівні. За оцінками фахівців, в кінці 2009 р. більше 60%

вітчизняних бізнесменів не вважали, що їхня відповідальність поширюється далі забезпечення умов праці для своїх співробітників. Також, за даними дослідження, проведеного Partners for Financial Stability (PFS) Program, за підсумками 2013 року на розвиток персоналу підприємства України витрачали до 50% соціального бюджету, з них одна третина йшла на охорону здоров'я і 15% на забезпечення безпечних умов праці. При цьому істотну частку витрат на розвиток персоналу складали витрати на збільшення виплат персоналу у формі різних компенсацій і стимулюючих виплат. На зовнішню соціальну політику в середньому відраховувалося близько 20% коштів, із них: на розвиток місцевого співтовариства – 10%, на підтримку природоохоронної діяльності та ресурсозбереження – 6%, на забезпечення доброчесної ділової практики – 4% [5].

Сучасний стан розвитку СБВ в Україні не є задовільним. В Україні він стикається із рядом проблем і є дещо неоднозначним. Так, М.А. Дейч зазначає, що розвиток КСВ на рівні суспільства йде вельми суперечливо. По-перше, він відбувається нерівномірно. Тоді як нечисленна група великих компаній (особливо тих, які готуються виходити на міжнародні фінансові ринки) виводить зайнятість із «тіні» (тобто створює робочі місця і прямим чином, впливаючи на ринок праці) розгортає соціальні екологічні програми, підвищує прозорість своїх бізнес-операцій, значна частина підприємств продовжує неповною мірою виконувати свої зобов'язання щодо своєчасної виплати заробітної плати, зберігає «тіньову» зайнятість, порушує стандарти безпеки праці [3].

Тіньовий ринок праці є своєрідним джерелом, що постачає тіньовій економіці певні ресурси. У тексті документа «Стратегія партнерства Світового банку з Україною на період 2012–2016 років» зазначається, що згідно із національною статистикою, у 2010 році 4,7 млн осіб у віці від 15 до 70 років працювали у неформальному секторі, що відповідає майже 23% загальної зайнятості.

Основною причиною виникнення тіньового ринку праці є наявність можливостей для певної частини суб'єктів економічної діяльності не дотримуватися існуючого законодавства.

До факторів, які сприяють розвитку даного процесу, необхідно віднести низький рівень заробітної плати перше за все у державному секторі економіки, а також заборгованість із заробітної плати, яка на 1 лютого 2012 року склала 1,038 млрд грн, у тому числі з держбюджету – 2,616 млн грн, а за рахунок місцевих бюджетів – 0,214 млн грн [6].

Тобто «тіньова» зайнятість є чинником прямого впливу на ринок праці в Україні і відображає ступінь соціальної відповідальності компанії, тому що, якщо підприємство забезпечує «тіньову» зайнятість, воно підтримує безробіття при оцінці МОП, а також приховує заробітну плату працівників, не здійснюючи необхідних відрахувань у бюджет держави.

Значущість соціальної відповідальності, яка через слабку розвиненість у системі соціальних відносин не відповідає національним інтересам країни, зростає. Без її формування, становлення та запровадження зростають загрози національної безпеки. Так вважають 87,3% експертів. Але вплив соціальної відповідальності на стан національної безпеки відбувається значною мірою в соціальній, економічній, інноваційній та політичній сферах. Це підтверджують відповіді експертів на запитання «Які загрози національної безпеки пов'язані з нерозвиненістю соціальної відповідальності?» в опитуванні,

яку представлено в монографії «Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки)».

Загрози національної безпеки здебільшого обумовлені нерозвиненістю, деструкцією, несформованістю соціальної відповідальності в системі суспільних відносин в країні. Існуючий стан є показником недосконалості системи суспільних відносин, відчуженості між людиною і суспільством, що в умовах нестабільності підсилює невизначеність наслідків взаємодії, розмиває межі відповідальності, її незатребуваність при гострій потребі суспільної системи в її утвердженні та запровадженні. Нерозвиненість соціальної відповідальності спричиняє впливові загрози національної безпеки в соціальній сфері, передусім низький рівень і якість життя населення, високий рівень бідності, несформованість середнього класу в соціальній структурі суспільства (60,1%). Значною загрозою національної безпеки через нерозвиненість соціальної відповідальності виступає деформація сфери праці, соціально-трудова відносин, що проявляється у зниженні цінності праці, десоціалізації відносин у трудовій сфері, низькій якості трудового життя (58,9%) [7].

Таким чином, можна зробити висновок, що КСВ в Україні починає розвиватися, але дуже повільними темпами. Частіш за все, це компанії з світовим ім'ям чи ті, що воліють завоювати місце на закордонних ринках, де КСВ є необхідною умовою діяльності. Проблемою впровадження КСВ в стратегічний менеджмент інших компаній є: по-перше, недостатня усвідомленість підприємців з цього питання; по-друге, орієнтованість на вирішення короткотермінових завдань та планів, що є наслідком економічної ситуації в країні; по-третє, брак досвіду в цій сфері. Саме популяризація та інформативність з боку держави допоможуть збільшити рівень соціально-відповідальних підприємств.

Велику роль у підвищенні корпоративної соціальної відповідальності українських підприємств може зіграти держава. Так, заходи з боку держави мають сприяти підвищенню соціальної відповідальності підприємств наступним чином. Усі великі та середні за розміром підприємства повинні на початку року складати план соціальних заходів, які відбудуться на підприємстві задля поліпшення соціального стану підприємства та, відповідно, його соціальної відповідальності. Відомо, що чим більша соціальна відповідальність підприємства, тим вища робоча продуктивність та вище бажання працівника працювати та давати високі й більш якісні результати своєї роботи.

Наприкінці звітного періоду керівником складається звіт з виконаної роботи та надається до відповідних органів, а саме Головного управління праці та соціального захисту населення відповідної області.

Більш дієвим було б законодавче затвердження обов'язкової наявності колективного страхування на підприємствах великого та середнього бізнесу. Але не можна забувати, що всі приватні форми страхування є суто добровільними й тому запровадити їх у обов'язковому порядку, неможливо. Тобто з боку держави не може бути вживання примусових методів, тому можна направити до кожного підприємства рекомендаційного листа, щодо необхідності підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу і, як можливий шлях, рекомендувати договір колективного страхування.

Найпоширенішим способом забезпечення працівників підприємства додатковими соціальними гарантіями у країнах Західної Європи, Америки, Японії

та інших є надання співробітникові так званого соціального пакету, однією з головних складових якого і є страхування життя. У принципі, за словами страховиків, медичне страхування також застосовується для підвищення мотивації працівників, однак програми накопичувального страхування життя дозволяють розв'язувати набагато ширше коло питань.

Сьогодні в Україні страховими компаніями пропонуються три основних види корпоративного страхування життя – страхування життя працівника на певний термін (*term life*), пенсійне забезпечення і продукт, який сполучає в собі особливості двох перших видів.

Використання комбінованих продуктів значно підвищує ефективність страхової діяльності.

Term life-страхування – передбачає страхування ризику смерті за будь-якої причини та є найдешевшим продуктом з усіх варіантів страхування життя. У випадку смерті застрахованої особи вигодоотримувачу (бенефіціарію, тобто тому, хто має отримати страхове відшкодування) буде виплачено в декілька разів більше внесених у страхування компанії платежів. Бенефіціарієм за цією програмою можуть виступати два суб'єкти: найближчі родичі особи й/або саме підприємство (оскільки воно може зазнати збитків у зв'язку із втратою працівника). У випадку смерті співробітника (годувальника для своєї родини) його родичі, як правило, одержують суму в розмірі одного-двох річних доходів. У цьому варіанті *term life*-страхування підприємства здебільшого використовують для страхування рядових співробітників.

Популярність програм корпоративного страхування життя співробітників підприємств швидко зростає, тоді як фізичні особи ще не стали основними учасниками ринку страхування життя. Ще кілька років тому такий соціальний захист своїм працівникам пропонували тільки великі західні компанії, які працюють на ринку України. Тепер це – невід'ємна частина діяльності багатьох вітчизняних фірм, включаючи і підприємства середнього бізнесу.

Компанії, які займаються страхуванням життя та довгостроковим пенсійним страхуванням, найчастіше пропонують корпоративним клієнтам довгострокові накопичувальні програми переважно з одноразовими виплатами по дожиттю до кінця дії договору і, значно рідше, прив'язані до досягнення пенсійного віку, з виплатами у формі анuitетів або в змішаній формі.

Страхові компанії мають у своєму арсеналі широкі можливості комбінування страхових продуктів із включенням різних механізмів захисту як застрахованого, так і його родини. Деякі страхові компанії пропонують корпоративним клієнтам комплексні програми з можливістю розробки індивідуальної пропозиції для кожного конкретного підприємства, з урахуванням його потреб і запитів.

Головна перевага корпоративного страхування співробітників – це часткове вирішення проблеми плинності кадрів.

Вагомим чинником утримання цінних кадрів на робочих місцях є саме корпоративне страхування життя. Адаже договір страхування життя переходить у власність співробітника тільки за вислугою років. «Звичайно період страхування, при якому поліс не переходить у власність співробітника, який страхується, становить не менш 5 років. У випадку зміни місця роботи раніше цього строку, викупна сума залишається у володінні підприємства-платника й просто перерозподіляється між іншими членами договору» [8]. Виходячи із цього, багато компаній розглядають

такий продукт як спосіб утримати персонал у компанії, забезпечивши стабільність його структури.

Корпоративне страхування, крім того, дозволяє підприємству відстежувати всі випадки захворювання своїх службовців, що може попередити можливе зловживання становищем, оскільки, якщо підприємство оплачує співробітникові поліс страхування, то при всіх захворюваннях застрахований повинен звертатися в страхову компанію. По суті, добровільне медичне страхування може служити засобом боротьби із прогульниками в компанії.

Головним є те, що на підприємстві формується так званий «соціальний пакет», який характеризується як набір соціальних заходів для поліпшення умов життя, праці, розвитку та мотивації працівника.

Звісно, якщо велике підприємство чи завод вирішує укласти договір корпоративного страхування, то бажаним є страхування тільки управлінського персоналу, який безпосередньо керує та спрямовує роботу підприємства. Але за бажанням керівника компанії застрахованим може бути і весь персонал. Це дасть додаткову можливість для підтримання позитивного соціального клімату на підприємстві.

Кожен працедавець має усвідомити необхідність корпоративного страхування на підприємстві. Цим він закладає міцний фундамент соціального захисту не тільки свого працівника, але і його родини, що послужить достатньо важливим фактором мотивації цього працівника [9].

Повсюдне впровадження корпоративного страхування підвищить загальну соціальну відповідальність українського бізнесу, а також зумовить позитивні наслідки для економіки України в цілому.

Висновки. Таким чином, для підвищення соціальної відповідальності бізнесу пропонується подаліше поширення корпоративного страхування працівників підприємств, яке має великі позитивні наслідки як для юридичної особи, так і для найманих працівників цього підприємства. Для працівників корпоративне страхування є важливим мотиваційним важелем, для підприємства – вирішується проблема плинності кваліфікованих кадрів та підвищується його імідж. Державні органи також мають активно долучитися до мотивації юридичних осіб застосовувати корпоративний вид соціального страхування. Створення системи соціального захисту на кожному підприємстві шляхом надання соціального пакету із компонентою корпоративного страхування допоможе зміцнити загальний державний механізм соціального захисту країни.

Але існуючою проблемою ринку праці України наразі є не тільки плинність кадрів та низький рівень соціального захисту, але і розростання тіньового ринку, що пов'язано із сучасною ситуацією в країні. Особливо це актуально для східних регіонів. Саме тому соціальна відповідальність бізнесу є гостро необхідною для нашої держави, що стало предметом даного наукового дослідження та буде більш детально розглянуто у подальших наукових розробках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деліні М.М. Проблеми реалізації корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах України. Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку: [матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф.] / М.М. Деліні. – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – 305 с. – С. 63-64.
2. Проблемы социальной ответственности предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.csrjournal.com/akcent/2969-problemy-socialnoy-otvetstvennosti-predprinimatelstva.html>. – Название с экрана.

3. Дейч М.Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект: монографія / М.Є. Дейч; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 352 с.
4. Глебова А.А. Социальная ответственность бизнеса Украины на современном этапе формирования рыночных условий / А.А. Глебова // «Экономика и управление: теория и практика»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (20 сентября 2012 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/3898-2012-09-28-06-31-52>. – Название с экрана.
5. Соціальна відповідальність бізнесу як фактор збалансування ринку праці / Рябова Т.В., Шаша Л.І. // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. № 25 – Вестник НТУ «ХПИ», 2015. – С. 51-55.
6. Дмитрієв-Звруденко В.В. Соціальна відповідальність бізнес-структур на ринку праці України / В.В. Дмитрієв-Звруденко // Економіка та держава. – 2012. – № 6. – С. 48-50.
7. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
8. Папазова Е.Н. Негосударственное пенсионное обеспечение: проблемы и пути решения: [справочно-методическое пособие] / Е.Н. Папазова. – Донецк, 2008. – 56 с.
9. Деліні М.М. Роль корпоративного страхування в підвищенні соціальної відповідальності бізнесу / М. Деліні // Схід. – 2009. – № 7 (98). – С. 43-47.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.746:330.131.7(477)

Деркач Ю.Б.
викладач

Одеського національного економічного університету

КОНТРОЛЬ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Стаття присвячена питанням управління валютними ризиками банків та їхніх клієнтів на засадах інструментів контролю. Поглиблено з'ясування засад організації системи валютного контролю та проаналізовано результати здійснення такого контролю Національним банком України. Визначено, що основними є такі порушення, як несвоєчасне подання та приховування дійсних обсягів у звітності про валютні операції та невиконання процедур декларування валютних цінностей, що належать резиденту України та знаходяться за її межами.

Ключові слова: криза, банк, ризик, валютна політика, валютний контроль, валютний курс, інструменти валютного регулювання.

Деркач Ю.Б. КОНТРОЛЬ НАЦИОНАЛЬНЫМ БАНКОМ УКРАИНЫ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Статья посвящена вопросам управления валютными рисками банков и их клиентов на основе инструментов контроля. Углублены подходы к раскрытию принципов организации системы валютного контроля и проанализированы результаты осуществления такого контроля Национальным банком Украины. Определено, что основными нарушениями являются: несвоевременное представление и сокрытие действительных объемов в отчетности о валютных операциях и невыполнение процедур декларирования валютных ценностей, принадлежащих резиденту Украины и находящихся за ее пределами.

Ключевые слова: кризис, банк, риск, валютная политика, валютный контроль, валютный курс, инструменты валютного регулирования.

Derkach J.B. CONTROL NATIONAL BANK OF UKRAINE CURRENCY RISK COMMERCIAL BANKS

Article devoted to the management of currency risks of banks and their clients on the basis of monitoring tools. Deepening disclosed principles of the organization system of exchange controls and analyzed the results of such monitoring by the National Bank of Ukraine. It was determined that the major violations are late submission and hiding the real volumes in the reporting of currency transactions, and failure to comply with procedures for the declaration of currency values belonging to a resident of Ukraine.

Keywords: crisis, bank risk, monetary policy, foreign exchange controls, exchange rate, foreign exchange regulation instruments.

Постановка проблеми. В умовах сучасних глобальних економічних диспропорцій, коли постійно збільшуються міжнародні потоки товарів, послуг і особливо капіталів, валютне регулювання та контроль будь-якої держави формується з метою створення умов для економічного розвитку суспільства. Світова економічна криза, не реформована економіка та девальвація національної валюти обумовили велику кількість проблем в економіці України. Тому здійснення Національним банком України валютного регулювання та впровадження дієвого механізму валютного контролю набуває важливого значення у практичній реалізації державного впливу на економічні процеси та подолання негативних явищ у вітчизняній економіці.

На сучасному етапі економічного розвитку країни основними завданнями валютної політики Національного банку України є: відновлення курсової стабільності гривні, сприяння процесу дедоларизації вітчизняної економіки, ефективне управління міжнародними резервами, забезпечення збалансованості платіжного балансу країни, вдосконалення організаційної структури внутрішнього валютного ринку, створення сприятливих умов для інвестування коштів резидентами і нерезидентами у національну економіку. Для досягнення зазначених завдань необхідне вдосконалення механізму державного валютного контролю, що існує.

В Україні методи та інструменти валютного контролю, хоча й зазнали істотних реформаційних змін, втім

недостатньо сприяють вирішенню зазначених проблем. Внаслідок цього в Україні погіршується ситуація на валютному ринку, зростає його тіньовий сегмент, значно збільшуються обсяги валютних коштів, що залишаються за кордоном, що підтверджує актуальність вибраного напрямку дослідження у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки теоретичних засад розбудови національної валютної системи присвятили свої праці українські та зарубіжні вчені. Зокрема, О. Барановським [1, с. 17] розглянуто сучасний стан розгортання девальваційних процесів у країнах світу в цілому і в Україні зокрема. О. Кузьмін висвітлив етапи еволюції світової валютно-фінансової системи щодо зміни трансферних можливостей її суб'єктів, залежно від наявності ресурсних і комунікаційних умов для здійснення трансакцій [2, с. 54]. О. Дзюблюк визначив суть і функції таких понять, як валютні операції, валютні рахунки, способи платежів у міжнародній торгівлі, основи кредитних, депозитних, конверсійних, термінових операцій та валютних відносин [3, с. 86].

Відаючи належне доробку вітчизняних та зарубіжних учених у сфері валютної політики, слід відмітити, що проблема формування ефективної системи валютного контролю залишається невирішеною. Нині недостатньо дослідженими залишаються питання щодо формування механізму валютного контролю в умовах посилення кризових явищ в економіці України.

Метою статті є аналіз процесів організації Національним банком України валютного контролю за

ризиками, що притаманні операціям з валютними цінностями вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу. Сфера валютних відносин, особливо у країнах, з ринками, що формуються, потребує використання ефективних інструментів реалізації валютного регулювання та контролю. Україна ще не досягла рівня, коли для протидії зовнішнім шокам достатньо використання лише ринкових інструментів регулювання, тому на даному етапі розвитку збереження окремих валютних обмежень для стабілізації курсу національної валюти є виправданим.

Головною метою валютного регулювання та контролю є забезпечення стабільності національної грошової одиниці як важливої передумови фінансової і макроекономічної рівноваги та сталого економічного розвитку країни. Досягнення цієї мети повинно будуватися на адекватному використанні нормативних, організаційних та інструментальних можливостей Національного банку України (далі – НБУ) з виокремлення оперативних та проміжних цілей.

У сучасних умовах НБУ виділяє такі основні функції систем управління ризиками: виявлення (ідентифікація) ризику, контроль, моніторинг та вимірювання ризику [4].

Для організації ефективного валютного контролю необхідно здійснити ідентифікацію валютного ризику, здійснення якої включає стратегічне планування діяльності банку, операційне планування та складання бюджету, встановлення лімітів щодо окремих підрозділів, напрямів, операцій, а також планування на випадок кризових явищ.

До системи контролю за банківськими ризиками належить розробка відповідних положень, або політик за напрямками діяльності, розробка операційних процедур, чітке делегування повноважень та відповідальності, системний підхід до управління персоналом та формалізацію послідовних етапів процесу прийняття рішень.

Моніторинг ризиків складає ефективну організацію інформаційних систем управління, виконання вимог міжнародних стандартів щодо порядку організації внутрішнього аудиту та порядку проведення зовнішнього аудиту, організації незалежних перевірок.

Вимірювання ризику спирається на дані спеціальних звітів, серед яких можна зазначити: звіти щодо відхилень від планів та бюджету, звіти щодо вартості під ризиком, капіталу під ризиком, звіти щодо результатів діяльності, моделювання (стрес-тестування) тощо.

Вимоги до систем управління ризиками покладають на банки такі обов'язки: враховувати всі ризики за всіма продуктами, видами діяльності та послугами, зосереджуватися на достатності капіталу та належному управлінні капіталом, розробити таку організаційну структуру, яка дозволяє ефективно управляти ризиками, зміцнювати корпоративне управління.

Таким чином, управління ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їхньої величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків.

Для забезпечення ефективного нагляду на основі оцінки ризиків НБУ створено єдину нормативну базу для документування рішень щодо ризику. Система оцінки ризиків забезпечує зручність документування висновків стосовно кількості ризику, якості управління ризиками, рівня занепокоєння нагляду (вимірюється як сукупний ризик) і напряму ризику.

Система оцінки ризиків також містить перелік факторів оцінки, які враховуються під час визна-

чення оцінок. Ці фактори є рекомендованими критеріями здійснення оцінки ризиків; у разі потреби перелік може розширюватися, збільшуючи кількість факторів оцінки.

Нормативними документами НБУ прийнята класифікація управління категоріями ризиків, яка є основою для формування методології інспектування банків, що дає змогу банкам мати чіткі та прозорі орієнтири щодо побудови системи управління ризиками в банках, а також внутрішнього і зовнішнього аналізу та контролю за її ефективністю.

Зазначена класифікація не є вичерпною і кожний банк може доповнити її відповідно до власного бачення ризиків, з якими він працює або планує працювати. У цьому разі банк має розробити власну нормативну базу щодо управління визначеними категоріями ризиків, у тому числі з урахуванням кращої світової та вітчизняної практики, зокрема Базельського комітету з банківського нагляду, а також Принципів корпоративного управління.

Національний банк визначив систему для оцінки кожної категорії ризику. Система оцінки ризиків надає можливість в послідовний спосіб вимірювати ризики і визначати, яких наглядових процедур необхідно вжити.

Відповідно до того, чи є залежність між ризиками і доходами, ризики можна вважати: фінансовими, які піддаються кількісній оцінці; нефінансовими ризиками, що не підлягають кількісній оцінці.

Ризики, щодо яких є залежність між ризиками і доходами розглядаються як такі, що піддаються кількісній оцінці, управління цими ризиками полягає в їх оптимізації. Ризики, щодо яких немає залежності між ризиком і доходами, кількісній оцінці не піддаються та управління ними зводиться до їх мінімізації. Про наявність валютного ризику в економіці України свідчать дані рисунка 1.

Як свідчать дані рисунка 1, після значного укріплення курсу долара США у 2009 році завдяки політиці НБУ до 2013 року, але з початку до кінця 2014 року національна валюта відносно долара США знецінюється на 48,7%, за 2014 рік – на 33,0% і лише за січень 2015 року – на 54,8%. Зважаючи на те, що майже половина активів вітчизняних банків номінована в іноземній валюті, ми можемо дійти висновку, що реально активи банків не зросли, а скоротилися.

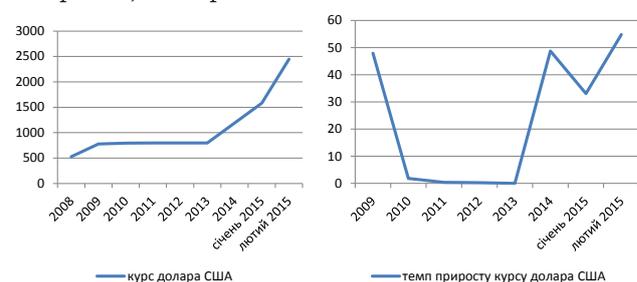


Рис. 1. Динаміка валютнообмінного курсу долара США за період 01.01.2008–01.02.2015 рр. [7]

Девальвація національної валюти спричинила розгортання інфляційних процесів, що також має вплив на фінансову стійкість банківського сектору та спричиняє необхідність посилення контролю НБУ за валютними операціями банків.

До ризиків, які піддаються кількісній оцінці, належить валютний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних

валют та цін на банківські метали. Валютний ризик можна поділити на три види:

- ризик трансакції;
- ризик перерахунку з однієї валюти в іншу (трансляційний ризик);
- економічний валютний ризик.

Ризик трансакції полягає в тому, що несприятливі коливання курсів іноземних валют впливають на реальну вартість відкритих валютних позицій. Проте оскільки він, як правило, виникає у результаті проведення операцій маркетмейкерства, дилінгу і прийняття позицій в іноземних валютах, то цей ризик розглядається у рекомендаціях щодо ринкового ризику.

Ризик перерахунку з однієї валюти в іншу (трансляційний ризик) полягає в тому, що величина еквівалента валютної позиції у звітності змінюється в результаті змін обмінних курсів, які використовуються для перерахунку залишків в іноземних валютах у базову (національну) валюту.

Економічний валютний ризик полягає в змінах конкурентоспроможності банку або його структур, що входять у консолідовану групу, на зовнішньому ринку через суттєві зміни обмінних курсів.

Процес визначення параметрів валютного ризику є суттєвим для розроблення циклів нагляду і вибору інструментів нагляду. Валютний ризик є істотним та складним, тому він вимагає посиленних засобів контролю і моніторингу як з боку банку, так і з боку НБУ.

Для виконання завдань контролю фахівці банківського нагляду обговорюють попередні висновки щодо стратегії нагляду та методів контролю із керівництвом банку і зосереджують зусилля нагляду як у конкретному банку, так і в банківській системі взагалі.

Для забезпечення ефективного нагляду на основі оцінки ризиків Національному банку потрібна єдина база для документування рішень щодо ризику. Система оцінки ризиків, введена Національним банком для взаємодії з банками на постійній основі, забезпечує зручність документування висновків стосовно кількості ризику, якості управління ризиками, рівня занепокоєння нагляду (вимірюється як сукупний ризик) і напряму ризику. Загальні встановлені визначення дають можливість уникнути суперечностей під час виявлення ризиків.

Система оцінки ризиків також містить перелік факторів оцінки, які наглядовці будуть враховувати під час визначення оцінок. Ці фактори є рекомендованими критеріями здійснення оцінки ризиків; у разі потреби наглядовці можуть розширювати цей перелік, збільшуючи кількість факторів оцінки.

Оцінка валютного ризику в системі оцінки ризиків має відображати як дійсні, так і потенційні параметри ризику банку. На цій оцінці базується стратегія і дії служби банківського нагляду. Вона також створює підґрунтя для обговорення стану банку із його керівниками та членами спостережної ради банку і допомагає забезпечити більш ефективну роботу служби банківського нагляду (інспектування, безвізний нагляд тощо) [6].

Здійснюється валютний контроль на засадах методів банківського регулювання, який полягає у створенні системи норм, що регулюють функціонування банків на валютному ринку, визначають загальні принципи організації валютних операцій, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Проведений у дослідженні аналіз результатів проведеного контролю фахівцями НБУ валютних операцій комерційних банків свідчить, що найбільшу

питому вагу займають такі порушення, як несвочасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції (44,3%); найменшу – невиконання порядку декларування валютних цінностей, що належать резиденту України та знаходяться за її межами (0,01 за період дослідження) [7].

Необхідно зазначити, що фахівці банківського нагляду мають обговорювати висновки, зроблені на підставі системи оцінки ризиків, і з керівництвом банку, і з його спостережною радою. Такий обмін інформацією допоможе Національному банку і керівництву банку досягти спільного розуміння ризиків, зосередитися на сильних і слабких сторонах управління ризиками і забезпечити реалізацію планів нагляду в майбутньому та сприяти підвищенню ефективності інструментів валютного контролю.

Висновки. На стабілізацію обмінного курсу гривні та підвищення ефективності валютної політики в Україні мають суттєвий вплив адміністративні інструменти валютного контролю, які передбачають встановлення законодавчих та нормативних правил, спрямованих на заборони, встановлення лімітів на операції резидентів і нерезидентів із валютними цінностями.

Разом з тим застосування адміністративних заходів є більш ефективним у короткостроковому періоді, а у довгостроковій перспективі інструменти валютного регулювання та контролю повинні бути спрямовані на лібералізацію валютних відносин.

Належне виконання уповноваженим банком функцій агента валютного контролю вимагає створення надійної системи внутрішнього контролю. Розробка та впровадження такої системи дозволить банківській установі об'єктивно оцінити: ефективність проведення операцій з іноземною валютою; достовірність отриманої фінансової інформації; рівень валютних ризиків; відповідність проведення валютних операцій та отриманої щодо них інформації вимогам законодавства й внутрішнім документам.

Удосконалення валютного контролю повинно здійснюватись у напрямі посилення його стимулюючого впливу на надходження прямих іноземних інвестицій з одночасним обмеженням короткострокових іноземних капіталів, які мають боргову природу. Такі заходи сприятимуть економічному розвитку з одночасним структурним реформуванням економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О. Барановський // *Фінанси України: Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал* Міністерства фінансів України. – 2009. – № 4. – С. 13-32.
2. Кузьмін О. Еволюція світової валютно-фінансової системи: трансферні можливості й перспективи розвитку / О. Кузьмін, С. Князь // *Економіка України: щомісячний політико-економічний журнал на російській та українській мовах*. – 2011. – № 10. – С. 53-59.
3. Дзюблук О.В. Валютна політика: підручник / О.В. Дзюблук. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
4. Аудит у банках: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Національний банк України; за заг. ред. канд. екон. наук О.М. Сарухман. – К.: УБС НБУ, 2007. – 334 с.
5. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені Постановою Правління Національного банку України від 15.03.04 № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: схвалені Постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 336.71:330.131.7(477)

Жердецька Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ОЦІНКА СТРУКТУРИ ДОХІДНОСТІ ПРОЦЕНТНИХ АКТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВПЛИВУ СИСТЕМНИХ РИЗИКІВ

У статті розглянуто питання впливу ризикоутворюючих чинників на структуру процентної ставки банків. Запропоновано та реалізовано методику аналізу структури доходності розміщення процентних активів банків. Оцінено залежність між фактично отриманою процентною ставкою та кредитним ризиком й номінальною ставкою в умовах асиметрії інформації.

Ключові слова: банк, доходність процентних активів, системний ризик.

Жердецька Л.В. ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ ДОХОДНОСТИ ПРОЦЕНТНЫХ АКТИВОВ БАНКОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ВЛИЯНИЯ СИСТЕМНЫХ РИСКОВ

В статье рассмотрены вопросы влияния рискообразующих факторов на структуру процентной ставки банков. Предложена и реализована методика анализа структуры доходности размещения процентных активов банков. Оценена зависимость между фактически полученной процентной ставкой и кредитным риском и номинальной ставкой в условиях асимметрии информации.

Ключевые слова: банк, доходность активов, системный риск.

Zherdetska L.V. YIELD ON EARNING ASSETS STRUCTURE EVALUATION UNDER SYSTEMIC RISK IMPACT IN UKRAINIAN BANKS

Questions of the impact of risk factors on the banks' interest rates structure were considered in the article. Method of analyzing yield on earning assets structure was proposed and implemented. Correlation between the actual and nominal interest rate and credit risk under asymmetric information was assessed.

Keywords: bank, yield on earning assets, systemic risk.

Постановка проблеми. Сучасні економічні системи характеризуються постійними змінами умов функціонування, нині ще значна кількість економік світу відчуває на собі наслідки глобальної фінансової кризи 2007–2008 рр. Проте варто зауважити, що розгортанню кризових явищ та настанню так званої системної події передували глобалізації фінансових ринків, лібералізація умов їх функціонування, ускладнення фінансових інструментів та скорочення державного регулювання й нагляду. Зазначене вище привернуло увагу економістів до питань суті фінан-

сових криз, системних ризиків та необхідності їх регулювання. Варто зазначити, що настанню кризової події передують процеси перенасичення фінансових ринків фінансовими ресурсами, що означає зростання їх пропозиції та зниження вартості – процентних ставок; тоді як настання системної події, що запускає системну кризу, спричиняє різке скорочення фінансових ресурсів або так званої ліквідності, та, відповідно, зростання їх вартості. Отже, вивчення питань впливу системних ризиків на рівень та структуру процентних ставок наближає нас до розуміння

суті механізму накопичення та реалізації системних ризиків у фінансовому секторі економіки та набуває особливої актуальності в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та не вирішені раніше частини проблеми. Питанням ціноутворення й операційно-вартісного аналізу присвячено праці О. Васильченка, А. Вожжова, О. Заруби, Д. Гладких, Л. Припустки, Л. Кузнецової, Н. Шульги та ін. Системні ризики є об'єктом уваги таких учених, як Ачар'я Вірал В. (Acharya V, 2010), Роберт Енгли (Baldacci E. 2011), Майкл Рокінгер (Rockinger M., 2014) та ін. Віддаючи належне науковим напрацюванням зарубіжних та вітчизняних учених, варто зауважити, що окремі питання структурного аналізу доходності банківських активів у сучасних умовах підсилення системного ризику залишаються невирішеними. Це визначало мету статті – обґрунтувати методичні засади проведення операційно-вартісного аналізу та оцінити вплив системного ризику на структуру доходності процентних активів (середню ставку розміщення чи ресурсів ціну банківських кредитних продуктів).



Рис. 1. Структурно-логічна схема проведення операційно-вартісного аналізу доходності процентних активів (Власна розробка автора)

Вклад основного матеріалу. Досягнення мети дослідження потребує розробки науково-методичних засад проведення операційно-вартісного аналізу дохідності розміщення банківських ресурсів. Варто зауважити, що у дослідженні [1] сума доходів банку розглядається як ціна усіх його продуктів та послуг, а сума витрат – як їхня собівартість. Конкретизація та розширення зазначених вище методичних підходів дали змогу розробити авторське бачення процесів структуризації дохідності процентних активів (рис. 1).

Варто зазначити, що логічним підґрунтям проведення структурного аналізу дохідності процентних активів є таке рівняння:

$$ПД = ПВ + ВР + НВ + ВПП + ФР, \quad (1)$$

де ПД – процентні доходи; ПВ – процентні витрати;

ВР – витрати на формування резервів для покриття збитків за кредитними операціями;

НВ – непроцентні витрати, що розраховуються як непроцентні витрати (у т.ч. загальні адміністративні), що не покриті непроцентними доходами.

ВПП – витрати на податок на прибуток;

ФР – фінансовий результат.

Як видно з рівняння 1, процентний дохід повинен покривати витрати пов'язані з наданням позички – процентні та непроцентні – та забезпечувати отримання певного прибутку.

На першому етапі розраховується вартість залучених ресурсів з урахуванням вкладень у високоліквідні активи:

$$Вз = \frac{ПВ}{Ад} \times 100, \quad (2)$$

де Ад – активи, що приносять процентний дохід (кредитний портфель та вкладення у боргові цінні папери).

На вартість залучення впливають такі чинники, як: ставки залучення ресурсів у клієнтів, частка поточних рахунків у пасивах (чим більша частка, тим дешевші ресурси), частка високоліквідних активів у активах (значні резерви ліквідності спричиняють подорожчання ресурсів, які використовуються для фондування активів); та роль капіталу у фондуванні дохідних активів (значна частка капіталу в пасиві з дешевлює ресурсну базу, однак може негативно впливати на показник віддачі власних коштів).

Відношення витрат на формування резервів до дохідних активів дає змогу оцінити надбавку за ризик, що повинна покриватися доходом від надання позичок:

$$Вр = \frac{ВР}{Ад} \times 100 \quad (3)$$

Ці витрати можуть зростати, по-перше, у випадку розширення обсягів кредитування та, по-друге, при погіршенні якості кредитного портфеля. У першому випадку зростання резервів повинне «перекриватися» зростанням процентних доходів, а у другому – спричиняє скорочення прибутку, або навіть призводить до збиткової діяльності.

Варто зазначити, що надання позичок пов'язане також із непроцентними витратами, більшість з яких можна віднести до фіксованих (умовно-постійних).

$$Внп = \frac{НВ}{Ад} \times 100 \quad (4)$$

Як правило, ці витрати поділяються на прямі (заробітна плата працівників та витрати на утримання кредитного відділу та ін.) та непрямі (витрати на утримання бухгалтерії та інших адміністративних підрозділів) [2; 3; 4]. Проте, враховуючи обмеженість інформаційної бази, що є у відкритому користуванні, пропонуємо розраховувати непроцентні витрати, що належать до вартості кредитних ресурсів, як такі, що непокриті непроцентними доходами:

$$НВ = НПД - ЗАВ, \quad (5)$$

де НПД – непроцентні доходи (чистий результат); ЗАВ – загальні адміністративні витрати.

Отже, значний обсяг накладних витрат у даному випадку може бути пов'язаний як з великим обсягом умовно-постійних витрат, так і з недостатнім рівнем непроцентних доходів.

На наступному етапі розраховуються такі складові, як прибуток та податок на прибуток:

$$Впп = \frac{ВПП}{Ад} \times 100; \quad Вфр = \frac{ФР}{Ад} \times 100 \quad (6)$$

Таким чином, загальний розмір середньої ціни надання позичок розраховуватиметься як сума перелічених вище складових:

$$Вр = \frac{ПД}{Ад} \times 100;$$

$$\text{або } Вр = Вз + Вр + Внп + Впп + Вфр \quad (7)$$

Ґрунтуючись на запропоновану в представленому дослідженні методику проведення операційно-вартісного аналізу, автором проведено розрахунки та надано оцінку динаміки структури ставок за позичками банківської системи України (рис. 2).

Для аналізу динаміки системного ризику у роботі використані значення показника системного ризику (SRISK index). Варто зауважити, що значення показника системного ризику залежить від леввереджу, розміру та очікування втрат банку від настання системної події [7]:

$$SRISK_{i,t} = kDebt_{i,k} - (1-k)(1-LRMES_{i,t})Equity_{i,t}, \quad (8)$$

k – рівень достатності власного капіталу (8%); LRMES – втрати капіталу у випадку фінансової кризи

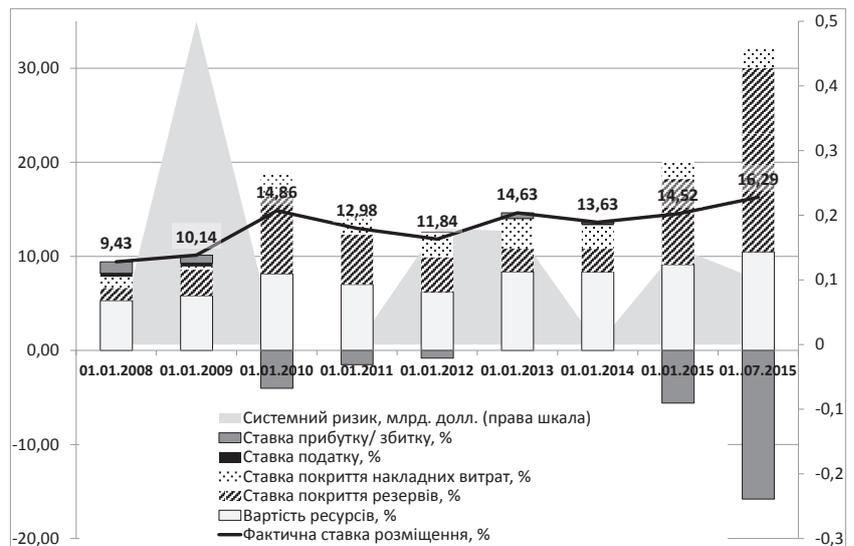


Рис. 2. Структура вартості кредитних продуктів найбільших банків України станом на 01.01.2012–01.07.2015

Примітка: дані станом на 01.07. 2015 представлені у річному перерахуванні. Власна розробка автора. Розраховано за даними: [5, 6]

(настання системної події); $Debt_{i,t}$ – балансова вартість зобов'язань; $Equity_{i,t}$ – ринкова вартість капіталу.

Необхідно констатувати, що підхід до оцінки системного ризику передусім відбиває його ринкову складову. Водночас науковці Міжнародного валютного фонду наголошують на багатокомпонентності системного ризику, який, на їхню думку, складається із кредитного, ліквідності та ринкового [8].

За результатами проведених розрахунків, що відображені на рисунку 2, можна зробити такі висновки. Розмір кредитних ставок відображає рівень ризиків в економіці України в цілому та банківському секторі зокрема. У цьому зв'язку варто відмітити тенденції зростання рівня ставок за процентними активами, починаючи з початку 2014 року. Таке зростання зумовлене передусім катастрофічним зростанням рівня кредитного ризику та витратами на формування резервів та значно меншою мірою – зростанням вартості ресурсів. Ці негативні тенденції зумовили критичне зростання збитків банківської діяльності – збитки 1-го півріччя перевищили значення попередніх років та склали -7,92% від величини доходів банків, що, за умови збереження динаміки, складатиме -15,83% у річному обчисленні. Зростанню кредитного ризику в 2009 році передувало значне зростання системного ризику, пов'язаного із глобальною фінансовою нестабільністю. Однак нинішні кризові явища (в умовах недостатнього розвитку фондового ринку України) більшою мірою відбилися не на загальному рівні системного ризику, а на кредитному, який продовжує залишатися основним для банків України з точки зору впливу на фінансові результати.

Отже, високий рівень процентних ставок передусім відбиває значний ризик кредитної діяльності банків України. Зростання частки проблемної заборгованості є наслідком наявності на фінансових ринках асиметрії інформації, яка у контексті впливу на кредитний ризик пов'язана з ймовірністю несприятливого відбору та є невід'ємною властивістю фінансових відносин. Варто зауважити, що в умовах кредитної експансії підвищується ризик несприятливого відбору позичальника (ненадійного позичальника). Нездатність позичальника оплачувати свою кредитну заборгованість проявляється тоді, коли відсоткова його очікуваних доходів нижче приросту відсоткової ставки за отриманими раніше кредитами, що свідчить про наявність занадто оптимістичних очікувань, сформованих в період активного росту цін на базові

та фінансові активи, і розширення на цій основі кредитного пропозиції [9; 10]. Враховуючи вищевикладене, можна зробити теоретичне припущення, що в період кредитної експансії в Україні існує позитивний взаємозв'язок між процентною ставкою і якістю кредитів в кредитному портфелі банківського сектора України; у кризових умовах зв'язок буде зворотнім. Для обґрунтування чи спростування висунутого припущення розглянемо, по-перше, взаємозв'язок між рівнем кредитного ризику та ставкою за кредитними операціями, та, по-друге, взаємозв'язок між номінальним та фактично отриманим рівнем ставки за кредитними операціями.

В якості незалежних змінних виступатимуть показник кредитного ризику (формула 9) та процентні ставки за новими кредитами, що надані резидентам [11].

$$risk = \frac{Provisions}{Loan\ Portfolio} \quad (9)$$

де *Provisions* – сума сформованих резервів за кредитами, що надані клієнтам (фізичним та юридичним особам);

Loan Portfolio – заборгованість юридичних та фізичних осіб.

Залежна змінна – це фактично отриманий рівень процентної ставки за позичками:

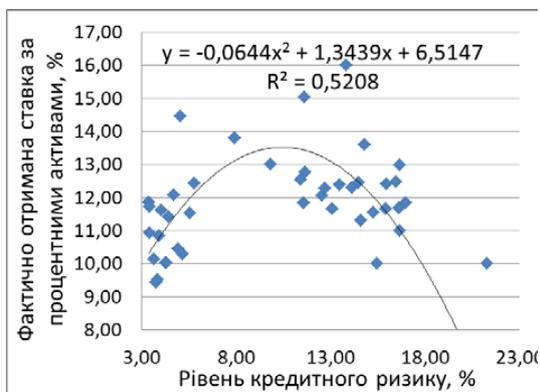
$$r = \frac{Intrest\ Income}{Loan\ Portfolio} \quad (10)$$

де *Intrest Income* – процентний дохід.

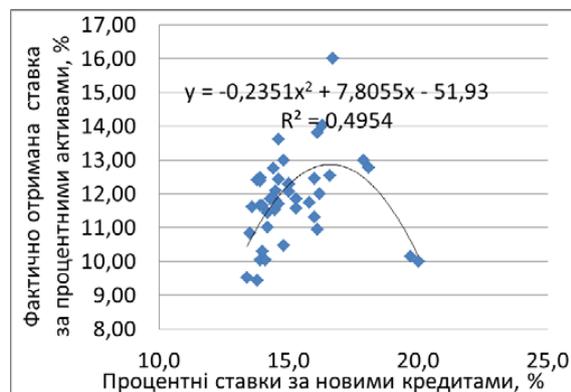
При проведенні аналізу цих показників визначено, що найкраще визначені залежності описуються за допомогою параболи (рис. 3).

Як свідчать дані рисунка 3, залежність кредитної ставки від рівня ризику описується параболою – зі зростанням ризику підвищується і рівень кредитних ставок, однак цей процес відбувається до певної межі (екстремуму функції), після чого зростання ризику призводитиме до отримання збитків/зменшення доходності, а відтак і середнього рівня розрахункової ставки (рис. 3. А).

Оцінити процеси раціонування кредитної діяльності дозволить порівняння фактично отриманого середнього рівня ставок зі встановленою процентною ставкою за новими кредитами. Залежність між фактичними та номінальними ставками також описується за допомогою параболи – зі зростанням номінальної ставки фактичний рівень отриманої доходності також зростає, проте до певної межі, оскільки закладення у кредитну ставку значного



А. Кредитний ризик



Б. Фактична ставка

Рис. 3. Залежність фактичної доходності процентних активів від кредитного ризику та номінальних ставок за період з 01.01.2005 по 01.07.2015

Власна розробка автора. Розраховано за даними: [6; 11]

ризик підвищує ймовірність неплатоспроможності позичальника та зменшує рівень отриманого доходу (рис. 3. Б). Зазначене вище доводить наше теоретичне припущення: у період зростання в банківській системі України існував позитивний взаємозв'язок між процентною ставкою та якістю кредитів; у кризових умовах зв'язок зворотний.

Для оцінки граничних рівнів дохідності процентних активів та ризиків необхідно розрахувати екстремуми функцій. За даними розрахунків, можна зробити такі висновки. Екстремуму функції (рис. 3. А) відповідає значення ставки 13,53%, тобто це максимальний рівень середньої ставки за кредитами, який можна вважати раціональним – підвищення ставки вище цього рівня в умовах недосконалої інформації на кредитному ринку призведе до залучення значної кількості ненадійних позичальників та потребує раціонального кредиту. Граничним рівнем ризику, що призводить до недоотримання доходу є рівень 10,43%. Варто зауважити, що підвищення ставок на початку фінансової кризи, який припадає на другу половину 2008 року–початок 2009 року дозволило банкам підвищити рівень дохідності у другому кварталі 2009 року. Банки переважно використовують раціонального кредитування кредитів, оскільки часові проміжки перевищення середньої та граничної ставок над критичним рівнем майже збігаються. Варто зауважити, щодо перевищення граничною ставкою визначеного критичного рівня у більшій кількості випадків, ніж для середньої ставки, однак таке перевищення після середини 2009 року в обох випадках є незначними. Схожі показники отримуємо за розрахунками стосовно рівня номінальних та фактично отриманих процентних ставок. Номінальна ставка, надання позичок вище якої підсилює ризики несприятливого відбору, у середньому складає 16,6%; при цьому величина фактичної ставки перебуває на рівні 12,83%.

Необхідно зауважити, що значну роль у подоланні асиметрії інформації виграють процеси раціонального кредитування. Варто зазначити, що в цілому у фінансовій теорії розглядаються два варіанти раціонального кредитування [9]. Перший варіант: відмова від надання кредиту навіть під високу процентну ставку (збільшення ставки відсотка посилює проблему несприятливого відбору, так як у цьому разі підвищується ймовірність того, що кредит буде виданий позичальникові з високим кредитним ризиком). Другий варіант: надання позичок в обсягах менших, ніж потрібно позичальникові. Водночас серед основних напрямів раціонального кредитування на макrorівні виділяють: зниження кредитування до обсягів відповідних з рівнем розвитку економіки, зміну структури активів банківського сектора (зниження лімітів кредитування на користь інших активів); тиск банківського сектора під впливом регулятора (рестрикції).

Висновки. Отже, в умовах підсилення загальноекономічної нестабільності зростає рівень процентних ставок, що спричиняє здорожчання ресурсної бази банку та не завжди приводить до необхідного приросту дохідності робочих активів банків. Зростання рівня кредитних ставок відбувається унаслідок підвищення кредитного ризику, проте закладення таких ризиків у ціну кредитних послуг не забезпечує необхідного рівня дохідності. Це пояснюється зростанням ймовірності несприятливого відбору в умовах підвищення асиметрії інформації та системного ризику. Кредитне раціоналення є можливим реальним інструментом підтримки фінансових відносин з платоспроможними позичальниками і згладжування несприятливого впливу системного ризику в умовах асиметрії інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладких Д. Цінова структура банківських послуг та кредитних ресурсів в Україні / Дмитро Гладких // Вісник НБУ. – 1999. – № 3. – С. 50-51.
2. Друри К. Управленческий учёт для бизнес-решений: учебник [пер. с англ. В.Н. Егорова] / Друри К. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с. – (Серия «Зарубежный учебник»)
3. Хорнгрен Ч. Управленческий учёт / Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш.; пер. с англ. О.А. Пинус, М.М. Каверин и др. [10-е изд]. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.: ил. – (Серия «Бизнес-класс»).
4. Кузнєцова Л.В., Жердецька Л.В., Няньчук Н.Ю. та ін. Процеси ціноутворення у фінансовій діяльності банку / Л. Кузнєцова, Л. Жердецька, Н. Няньчук та ін., за ред. Кузнєцової Л.В. – Одеса: Атлант, 2008. – 372 с.
5. Global Systemic Risk by Country [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vlab.stern.nyu.edu/welcome/risk/>.
6. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
7. Acharya V., Pedersen, L., Philippon, T., Richardson, M., 2010. Measuring systemic risk. NYU Working Paper [Electronic resource]. – Access mode: <http://ssrn.com/abstract=1573171>.
8. Baldacci, E., McHugh, J. and Petrova, I., 2011 Measuring Fiscal Vulnerabilities and Fiscal Stress: A Proposed Set of Indicators // IMF Working Paper 11/94, (Washington: International Monetary Fund). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp13100.pdf>.
9. Joseph E. Stiglitz, Andrew Weiss Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // The American economic review, Volume 71, Issue 3 (June, 1981) – P. 393-410 [Electronic resource]. – Access mode: <http://socsci2.ucsd.edu/~aronatas/project/academic/Stiglitz%20credit.pdf>.
10. Chapter 6. Credit Rationing. H.Keiding: Economics of Banking (Prel.version:January 2013) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.econ.ku.dk/keiding/textbooks/economicsofbanking/Bchapter6.pdf>.
11. Бюлетень Національного банку України. – Вересень 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.

УДК 330.567.2

Зварич М.С.

аспірант

Університету банківської справи

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті проаналізовано існуючі підходи до розуміння сутності фінансової безпеки домогосподарств. На основі вивчених поглядів науковців до трактування поняття «фінансова безпека домогосподарств» автором сформовано власне визначення даної категорії. Виокремлено основні особливості фінансової безпеки домашнього господарства.

Ключові слова: домогосподарство, безпека, фінанси домогосподарств, фінансова безпека домогосподарства, функції фінансової безпеки.

Зварич М.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВ

В статье проанализированы существующие подходы к пониманию сущности финансовой безопасности домохозяйств. На основе изученных взглядов ученых к трактовке понятия «финансовая безопасность домохозяйств» автором сформировано собственное определение данной категории. Выделены основные особенности финансовой безопасности домашнего хозяйства.

Ключевые слова: домохозяйство, безопасность, финансы домохозяйств, финансовая безопасность домохозяйства, функции финансовой безопасности.

Zvarych M.S. THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF HOUSEHOLDS' FINANCIAL SECURITY

The existing approaches to understanding the essence of household's financial security are analyzed. Based on the researchers' attitudes towards the interpretation of the concept «financial security of households» own definition is proposed. The main features of households' financial security are distinguished.

Keywords: household, security, household's finances, household's financial security, functions of financial security.

Постановка проблеми. З утвердженням товарних відносин і плюралізму форм власності роль домашніх господарств у економічному розвитку все більше зростає. На сучасному етапі, коли в Україні відбувається перехід до ринкової системи господарювання, домашні господарства мають посісти чільне місце в економічній політиці держави.

Сучасна економічна думка пострадянського простору приділяє незначну увагу питанням фінансової безпеки громадян чи домогосподарств. Достатньо широко досліджено тематику фінансової безпеки держави, а на макрорівні – підприємства. Однак саме особиста фінансова безпека громадян є наріжним каменем процвітаючих громад і міцних сімей. В умовах нестабільної ситуації на фінансовому ринку домашні господарства є найбільш чутливою ланкою економічної системи, оскільки вони беруть участь як у процесах виробництва продукції, виступаючи власниками ресурсів, так і її споживання, будучи кінцевими покупцями. Відповідно необхідним є поглиблене дослідження теоретичних підходів та методологічних аспектів до трактування фінансової безпеки домашніх господарств з метою формування механізму її забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері економічної і, зокрема, фінансової безпеки проводили такі вчені, як О.І. Барановський, М.М. Єрмошенко, О.Б. Жижор, В.І. Мунтіян. Проблемам функціонування фінансів домогосподарств присвячені праці науковців: Ю.М. Воробйова, В.В. Ворошило, Б.І. Пшика, С.І. Юрія, Н.А. Ясинської.

Постановка завдання. На основі аналізу наявних підходів до визначення фінансової безпеки домогосподарств автор ставить за мету сформулювати та обґрунтувати власний підхід до трактування суті визначеного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед сучасних розвинених демократичних країн світу найбільш поширеною економічною системою є змішана економіка. Вона передбачає співіснування в межах

однієї держави різних економічних секторів. Одним із таких секторів є домашні господарства.

Перш ніж окреслити предметну сферу дослідження, необхідно визначити сутність поняття «домогосподарство», «фінанси домогосподарств», «фінансова безпека домогосподарств». В науковій літературі є безліч трактувань терміну «домогосподарство». Ряд науковців (Єфимов В.С., Соболев М.Г.) отожднюють його з поняттям «сім'я», інші (Янін О.Є., Дмитрієва Є.А., Павлова Л.Н.), навпаки, вбачають у домогосподарстві ширший спектр ознак, не притаманних сім'ї. Принциповою відмінністю є те, що домогосподарство може бути ширше за своїм складом за рахунок осіб, які ведуть разом із сім'єю своє господарство, але можуть бути не пов'язані сімейними відносинами.

Відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України від 18.04.2005 № 96, домогосподарство – це сукупність осіб (або одна особа), які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство (мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо), повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати у родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків, або бути і в тих, і в інших стосунках. Узагальнене визначення подає В.Г. Федоренко [1, с. 159], стверджуючи, що під домашнім господарством мають на увазі економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет.

Західні економісти, наприклад К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю [2, с. 73], вважають, що домогосподарства відіграють подвійну роль у національній економіці: вони є постачальником усіх економічних ресурсів і одночасно основним кінцевим споживачем більшої частини національного продукту. Важливою, на наш погляд, є думка В.І. Оспіщева [3], що домогосподар-

ства за своєю економічною сутністю – господарські структури виняткового зразка, діяльність яких ґрунтується на створенні й використанні фондів фінансових ресурсів, а отже така підсистема безпосередньо пов'язана з іншими підсистемами фінансової системи.

Фінанси домогосподарств як економічні відносини реалізуються у родинах, домашніх господарствах, міжособистісних зв'язках, відрізняючись при цьому своєрідністю з погляду одержання доходів, і з погляду формування цільових фондів, і використання коштів. Погоджуємося з думкою С.І. Юрія та В.М. Федосова, що фінанси домогосподарств – один із важливих елементів фінансової системи, оскільки формування і використання фінансових ресурсів населення безпосередньо пов'язане з розвитком інших складових фінансової системи (державних фінансів, фінансів підприємств і установ), розвитком банківської системи, страхування та ін. Фінанси домогосподарств відіграють у такій системі провідну роль, тому що розвиток суспільства у цілому багато в чому підпорядкований забезпеченню інтересів громадян, їх груп та об'єднань [4].

Відтак, під економічною категорією «фінанси домогосподарств» варто розуміти відносини економічного характеру, мета котрих полягає у формуванні та використанні грошових коштів домогосподарств задля створення та відповідно подальшого підтримання рівня та умов життя членів домогосподарств [5, с. 102]. Подібної думки дотримується М.В. Тарасюк, стверджуючи, що фінанси домогосподарств представляють собою фінансові відносини, що виникають між учасниками домашнього господарства та зовнішніми суб'єктами з приводу формування та використання загальних фондів фінансових ресурсів, що мають різне цільове призначення [6, с. 13]. На думку вченого, це може бути страховий фонд для можливості підтримання достатнього рівня споживання при зміні життєвих обставин; фонд для здійснення значних матеріальних витрат у майбутньому; фонд фінансових ресурсів, призначених для подальшого інвестування, тощо. Таким чином, призначення фінансів домашніх господарств у подальшому забезпеченні процесу розподілу вартості ВВП і визначенні пропорцій кінцевого споживання і заощадження [7, с. 22].

Відмінність фінансів домашніх господарств від інших сфер фінансів фінансової системи полягає в їх специфічних рисах: складній системі внутрішніх фінансово-психологічних взаємин, наявності соціально-фінансової стратегії, можливості домінування соціальної спрямованості у фінансовій діяльності [8, с. 22].

Отже, враховуючи, що роль домашніх господарств як суб'єктів фінансових відносин зростає, що повинно відповідати умовам розвитку сучасних ринкових відносин, доцільно, на наш погляд, глибше досліджувати процеси забезпечення фінансової безпеки домогосподарств.

Як зазначає у своїй праці О.І. Барановський, загальноприйнятого визначення категорії «фінансова безпека» не існує, а «існуючі формулювання відображають лише окремі аспекти цієї всеосяжної категорії і не можуть претендувати на її однозначне трактування» [9, с. 6].

Звертаючись до першоджерел, глумачний словник української мови подає наступне визначення терміну «безпека»: стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує. На

думку Л.П. Коваль, «у найбільш загальному розумінні фінансова безпека – це відсутність загроз процесам розподілу та перерозподілу ВВП. Таке визначення фінансової безпеки охоплює всіх суб'єктів та об'єктів фінансової безпеки» [10, с. 99].

Таким чином, фінансова безпека є універсальною категорією, яка відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином, оскільки проявляється через захищеність діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосовуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності [11, с. 48].

Аналізуючи ширше поняття «економічна безпека домогосподарства», Л.М. Твардовська, Ю.В. Півняк, М.В. Чабаненко розглядають його залежно від контексту, в якому воно використовується [12, с. 227]:

- як стан, що дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, і здатний задовольняти потреби сім'ї;
- як умови існування, якими оволодіває домашнє господарство в процесі самореалізації і які воно здатне контролювати;
- як здатність запобігати виникненню небезпечного стану;
- як перелік заходів, якими домашні господарства у процесі своєї життєдіяльності забезпечують свій захист від небезпечних загроз.

Так само як фінанси є серцем економіки, аналогічно фінансова безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки.

Щодо фінансової безпеки домогосподарств, то Ю.М. Воробйов стверджує, що фінансова безпека домашніх господарств як економічне поняття – це сукупності соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий стан фінансів домашніх господарств, при якому вони стійкі до зовнішніх загроз та ризиків, незалежні в ефективному формуванні і в раціональному використанні фінансових ресурсів для реалізації своїх функцій [7, с. 45].

Домашні господарства є активними учасниками фінансових відносин, тому відбувається перманентна взаємодія усіх рівнів фінансової системи. Ієрархію рівнів фінансової безпеки продемонстровано на рисунку 1.

Фінансова безпека домогосподарства – це такий стан життєдіяльності домашнього господарства, при якому забезпечується правовий та економічний захист життєвих інтересів його членів, дотримуються конституційні права, забезпечується гідний і якісний рівень життя незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.



Рис. 1. Рівні фінансової безпеки

Таким чином, до понятійного апарату фінансової безпеки домогосподарства можна віднести наступні категорії.

Об'єктом фінансової безпеки домогосподарств виступають фінансові ресурси домашнього господарства в грошовій та майновій формах, безпеку яких необхідно забезпечити.

Суб'єкти фінансової безпеки домогосподарств – це самі домогосподарства, оскільки домашнє господарство самостійно управляє своєю фінансово-господарською діяльністю.

Загроза – наявне та потенційно можливе явище і чинник, що створює суттєву небезпеку фінансовим інтересам домашнього господарства. Найсуттєвішими загрозами фінансовій безпеці громадян і держави в цілому є порушення прав споживача, невивплата пенсій і заробітної плати, безробіття, знецінення заощаджень, падіння реальних доходів населення і зубожіння, посилення диференціації доходів та майнового розшарування суспільства тощо.

Основна мета фінансової безпеки домогосподарства полягає у безперервному й сталому підтриманні такого фінансового стану домогосподарства, який характеризується стійкістю до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю домогосподарства реалізовувати фінансові інтереси, а також забезпечувати гідний і якісний рівень життя.

Виходячи із сформульованої мети фінансової безпеки домашнього господарства, визначимо основні її завдання:

1. Виявити чинники, ризики і загрози фінансовій безпеці.

2. Визначити індикатори фінансової безпеки і порівняти з граничною межею для домогосподарств.

3. Розробити систему моніторингу.

4. Розробити заходи, спрямовані на забезпечення фінансової безпеки домогосподарств [7, с. 55].

Основними функціями фінансової безпеки є:

– створення умов та можливостей для оперативного раціонального управління фінансовими ресурсами як у повсякденних умовах, так і за надзвичайних ситуацій;

– здійснення комплексу тактичних та стратегічних заходів, спрямованих на попередження загроз та їх нейтралізацію;

– прогнозування й ідентифікація внутрішніх і зовнішніх загроз інтересам суб'єкту фінансової безпеки.

Фінансова безпека домогосподарства багато в чому залежить від загального стану економіки та фінансової політики, що проводиться в державі. При цьому функцією держави є забезпечення певних соціальних стандартів і соціальних гарантій, зокрема мінімального розміру заробітної плати і пенсій на такому рівні, щоб працездатній людині достатньо було цих коштів на створення і утримання сім'ї, а пенсіонеру – на гідну старість. А.С. Хорошева [13, с. 92] вважає, що державне забезпечення фінансової безпеки домогосподарств можна розглядати з різних позицій: держава повинна забезпечувати безпеку цих суб'єктів як покупців товарів і послуг; повинна бути забезпечена їхня безпека як суб'єктів, що надають підприємствам засоби виробництва; держава як владний інститут повинна гарантувати збереження фінансових активів, що накопичуються цими суб'єктами.

Зі сказаного вище випливає, що суб'єктами забезпечення правового захисту фінансової безпеки домогосподарств виступають: 1) держава в особі відповідних органів, що здійснюють контроль і нагляд за виконанням нормативно-правових актів, що забезпечують регулювання відносин у сфері діяльності

домашніх господарств; 2) підприємства, установи, організації, які є виконавцями відповідних актів; 3) домашні господарства, які в процесі своєї діяльності є виконавцями відповідних актів.

На думку Р.Г. Сніщенко [14, с. 157], фінансова безпека домогосподарств як самостійної сфери фінансової системи на відміну від фінансової безпеки інших учасників фінансового ринку має свої специфічні особливості.

1. Фінанси домашніх господарств найменш регулюються державою. Водночас фінанси домашніх господарств взаємозв'язані з іншими сферами фінансової системи.

2. Домогосподарства мають характерні особливості і методи формування та використання фінансових ресурсів, до яких необхідно віднести підтримку життєдіяльності, розвиток людського потенціалу тощо.

3. Зміна доходу домогосподарства практично однаково залежить як від економічних, так і від неекономічних чинників. При зменшенні доходів домогосподарств окремі статті їх витрат зростають. Домогосподарства не можуть зменшити свої витрати нижче рівня споживання товарів повсякденного вжитку.

4. Ризик домогосподарств обумовлений ризиком інших учасників фінансового ринку та має макроекономічне походження.

Найістотношою умовою забезпечення фінансової безпеки домогосподарства є досягнення балансу між доходами та витратами. Це реалізовується за рахунок:

– забезпечення зайнятості всіх працездатних членів домогосподарства;

– ощадливого використання фінансових ресурсів;

– формування заощаджень;

– високого рівня фінансової грамотності всіх членів домашнього господарства.

Дуже часто домогосподарства не мають змоги зробити вільний та, що найважливіше, оптимальний вибір у фінансовій сфері через відсутність або недостатність освіти, кваліфікації, досвіду, а також через масштабність і складність фінансової інформації, яка потребує глибокого осмислення й детального аналізу [15, с. 16].

На основі аналізу підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до сутності поняття «фінансова безпека домогосподарств» виділимо основні його особливості:

1. Фінансова безпека домашніх господарств трактується як фінансовий стан домогосподарств, для якого характерна стійкість до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, здатність реалізовувати фінансові інтереси всіх членів домогосподарства та забезпечувати їм гідний рівень життя.

2. Основною функцією фінансової безпеки домогосподарств є здійснення комплексу заходів, спрямованих на попередження та нейтралізацію загроз фінансовому стану домашнього господарства.

3. Фінанси домогосподарств безперервно взаємодіють зі всіма ланками фінансової системи, відповідно їх фінансова безпека напряму залежить від діяльності інших учасників фінансових відносин, перш за все держави.

4. Забезпечення недостатнього рівня фінансової безпеки найчастіше зумовлене низьким рівнем фінансової грамотності домашніх господарств, що спричиняє вразливість їхнього фінансового стану.

Виходячи із наведеного вище, ми стверджуємо, що фінансова безпека домогосподарств – це система фінансово-економічних відносин, що забезпечує стан захищеності фінансів домашніх господарств від зовнішніх та внутрішніх загроз і небезпек у процесі їх життєдіяльності, зокрема формуванні та викорис-

тання фінансових ресурсів задля розвитку та достойного існування всіх членів домогосподарства.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, важливо зазначити, що фінансова безпека домашніх господарств – це запорука соціальної стабільності в державі, гарантія збалансованого розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві. Це обґрунтовується тим, що, по-перше, фінанси домогосподарств нерозривно пов'язані з іншими сферами фінансової системи, здійснюючи вагомий вплив на її функціонування, по-друге, в процесі переходу до ринкових умов господарювання фінансам домогосподарств приділяється все більше уваги, що визначає необхідність забезпечення їхньої фінансової безпеки.

Ми пропонуємо розглядати фінансову безпеку домогосподарства як систему фінансово-економічних відносин, що забезпечує стан захищеності фінансів домашніх господарств від зовнішніх та внутрішніх загроз і небезпек у процесі їх життєдіяльності, зокрема формуванні та використанні фінансових ресурсів задля розвитку та достойного існування всіх членів домогосподарства.

Розглянувши теоретичний аспект, варто відзначити, що фінансова безпека домашнього господарства є невід'ємною складовою системи фінансової безпеки на усіх рівнях фінансових відносин, тому існує необхідність подальших досліджень у сфері механізму забезпечення фінансової безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін О.Ф. Політична економія: підручник / За науковою ред. доктора економ. наук проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
2. Economics: Principles, Problems, and Policies / Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. – 18th ed., 2009. – 784 p.
3. Фінанси: курс для фінансистів: навч. посіб. / За ред. В.І. Осипіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/159185519-finansifinansi_kurs_dlya_finansistiv__ospischeva_vi.html.
4. Фінанси: підручник [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/19991130/finansii/finansii>.
5. Нагайчук Н.Г. Уточнення змісту поняття «фінанси домогосподарств» у розрізі навчальної дисципліни «фінанси» / Н.Г. Нагайчук // Фінансовий простір. – 2014. – № 2. – С. 100-105.
6. Тарасюк М.В. Роль та особливості функціонування фінансів домогосподарств у ринковій економіці / М.В. Тарасюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 9. – С. 11-16.
7. Воробійов Ю.М. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави: монографія / Воробійов Ю.М., Ворошило В.В. – Сімферополь: ВД «АРАЛ», 2013. – 232 с.
8. Ворошило В.В. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.В. Ворошило. – Дніпропетровськ, 2012. – 22 с.
9. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. – К.: Вид. Київ-го нац-го торг.-екон. ун-ту, 2004. – 759 с.
10. Коваль Л.П. Понятійно-категоріальний апарат дослідження фінансової безпеки / Л.П. Коваль // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 96.
11. Жихор О.Б., Фоменко А.Б. Фінансова безпека підприємства як економічна категорія. Розвиток та формування економіки та соціологія праці / О.Б. Жихор, А.Б. Фоменко // Фінансовий простір. – 2012. – № 3 (7). – С. 48.
12. Твардовська Л.М. Проблема визначення економічної безпеки домашніх господарств в умовах ринкової економіки / Л.М. Твардовська, Ю.В. Півняк, М.В. Чабаненко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 19. – С. 226-229.
13. Хорошева А.С. Умовия забезпечення фінансової безпеки держави / А.С. Хорошева // Фінанси, учет, банки. – 2008. – № 14. – С. 92-96.
14. Сніщенко Р.Г. Фінансова безпека домогосподарств у період нестабільності економіки / Р.Г. Сніщенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 149-159.
15. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: концептуальні засади теорії та практики: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т.О. Кізіма. – Тернопіль, 2011. – 36 с.

УДК 336:334.012.82

Іерусалимов В.І.*аспірант кафедри фінансів та банківської справи
ПВНХ «Європейський університет»***Шаповал С.Л.***аспірант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету***ФУНКЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

У статті розглянуто поняття, система та значення основних функцій фінансової системи України. Досліджено проблемні питання їх реалізації у контексті євроінтеграційних процесів. Здійснено порівняльний аналіз трансформаційних процесів в Україні та країнах Євросоюзу.

Ключові слова: функції фінансової системи, трансформація, підприємства, кредити, інвестиції.

Иерусалимов В.И., Шаповал С.Л. ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрены понятие, система и значение основных функций финансовой системы Украины. Исследованы проблемные вопросы их реализации в контексте евроинтеграционных процессов. Проведен сравнительный анализ трансформационных процессов в Украине и странах Евросоюза.

Ключевые слова: функции финансовой системы, трансформация, предприятия, кредиты, инвестиции.

Ierusalimov V.I., Shapoval S.L. FUNCTIONS OF UKRAINE FINANCIAL SYSTEM IN TERMS OF TRANSFORMATION PROCESS

This article is about system and basic functions of the financial system of Ukraine. Research problems of implementation in the context of European integration processes. Comparing the experience of Ukraine and Europe in the field of transformation of the financial system.

Keywords: functions of financial system, transformation, enterprises, loans, investments.

Постановка проблеми. Трансформація фінансової системи України відповідно до європейської моделі на тлі кризових явищ в економіці є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теоретичних основ формування та розвитку фінансової системи в умовах економічних процесів досліджувалися у працях вітчизняних учених: О.І. Барановського, Ю.Я. Вавілова, О.Д. Василика, О.С. Власюка, Д.М. Дмитренко, М.М. Єрмошенка, О.В. Коваленко, О.М. Ковалюка, О.П. Крайника, М.І. Крупки, Є.О. Меої, І.Р. Михасюка, О.В. Луцишина, В.М. Опаріна, В.В. Прядка, В.М. Родіонової, В.Ф. Столярова, С.Г. Шклярука, В.М. Федосова та інших. Проте, на наш погляд, залишаються актуальними проблеми функціонування фінансової системи України насамперед як засобу розвитку економіки країни в умовах євроінтеграції.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі фінансової системи через виділення функцій, які є вираженням її суспільного призначення.

Практична цінність отриманих результатів полягає у можливості їх використання як пропозицій до змін в законодавстві, сфері управління фінансами, а також науковій та педагогічній діяльності.

Серед не вирішених раніше частин вищезазначеної проблематики є розгляд сучасного стану фінансових активів, дослідження процесу залучення інвестицій та міжнародних платіжних систем до економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо взяти до уваги такий науковий термін, як «функція», то необхідно зазначити його різноманітність та характерні риси, а також широку сферу використання. Слово «Функція» похідне від латинського (functio) – тобто виконання, здійснення, вплив [4, с. 707]. Гете (1749–1832) говорив, що функція – це існування, яке мислиться нами в дії [9, с. 498].

У літературних джерелах цей термін розуміється як робота – кого, чого-небудь; обов'язки; коло діяль-

ності когось, чогось; повинність; місія; відповідність; відображення; роль [9, с. 707]. У науковий обіг поняття «функція» було введено німецьким філософом та математиком Г. Лейбніцем (1646–1716) [7; 9].

У подальшому згадана категорія була розповсюджена в інших наукових галузях. Також функції визначаються як певне явище, що залежить від іншого явища та є формою його виявлення і змінюється відповідно до його змін [7, с. 613]; спосіб дії речі або елемента системи, спрямований на досягнення певного ефекту [7; 9]; поняття, в якому фіксується стійкий спосіб активних взаємовідносин речей, при цьому зміни в одних речах супроводжуються змінами в інших [6, с. 75]; відносини двох (групи) об'єктів, в якому зміни в одних з них супроводжують зміни іншого [9, с. 751]; спосіб поведінки, притаманний будь-якому об'єкту та сприяючий збереженню існування цього об'єкта, або тієї системи, в яку він входить в якості елемента [5, с. 418].

Щодо функцій фінансової системи, то тут, виходячи із побудови моделі фінансової системи України, ми можемо виділити такі функції:

Забезпечення переміщення економічних ресурсів у часі і просторі.

Суть цієї функції розкриває одне із головних завдань фінансів, тобто забезпечення контролю здійснення всіх економічних процесів, необхідних для функціонування та розвитку держави та суспільства.

За останні роки фінансова система України зазнала значного тиску, і задля того, щоб знайти вихід із складної економічної ситуації, необхідно було застосовувати широкий спектр фінансових інструментів щодо переміщення матеріальних ресурсів з метою розв'язання актуальних проблем.

Так, можна спостерігати переміщення підприємств, людських, фінансових ресурсів із зони проведення АТО та окупованих територій в інші регіони.

Відповідно до даних Державної фіскальної служби близько декількох тисяч установ, які знаходяться в зоні АТО, пройшли перереєстрацію на підконтроль-

них Україні територіях та сплачують податки до місцевих бюджетів, наприклад банк ПУМБ, який був зареєстрований в Донецьку, змінив місце реєстрації на Київ.

Також варто відзначити переміщення трудових ресурсів з Донецької та Луганської області в інші регіони України, наприклад Донецького національного університету з Донецька до Вінниці, разом із студентами та науково-педагогічним складом.

Забезпечення управління ризиками економічної діяльності. Економічна діяльність завжди відзначалася значними ризиками, але тим не менш вона займає основне місце в парадигмі функціонування державного механізму.

Функція забезпечення управління ризиками реалізується через страхування, соціальні виплати, надання гарантій тощо.

Україні на шляху трансформації своєї економіки відповідно до європейських стандартів необхідно запроваджувати більше змін у цій сфері, починаючи з законодавчого рівня і закінчуючи набором професійних кадрів.

Як завжди, гарним прикладом у цьому разі можуть слугувати країни ЄС. Незважаючи на скорочення вугледобування, метод тотального скорочення працівників шляхом звільнення практично не застосовуються.

Так, у Німеччині був скорочений вік виходу на пенсію. Незважаючи на те, що пенсійний вік складає 65 років, шахтарям дозволено вихід на пенсію у 55 років, до того ж є суттєва надбавка до пенсії, яка більше у два рази, ніж середньостатистична пенсія.

Щодо правового регулювання ризикової економічної діяльності, наприклад перевезення морських вантажів, то тут можна відзначити високий рівень безпеки мореплавства. Україні для того, щоб у майбутньому бути повноправним членом ЄС, треба звернути увагу щодо портового контролю суден, упорядкувати правила та стандартизації роботи морських портів та перевезення вантажів, а також оновити законодавчу базу.

Забезпечення оптимальних способів здійснення розрахунків, які стимулюють обмін товарами, послугами, активами. Це платіжна функція фінансової системи, яка відповідає за здійснення розрахунків, стимулюючи переміщення активів та обмін послугами.

В Європейському Союзі діє єдина платіжна система, SEPA (Single Euro Payments Area), послугами якої користуються більше ніж 27 держав, де щорічно проводиться 74 млрд безготівкових платежів. Функціонування цієї системи сприяє полегшенню та прискоренню процедури платежів, а також веде до скорочення адміністрування.

Норми SEPA передбачають наявність спеціального номера банківського розрахунку IBAN (International Bank Account Number). В Україні використання банками IBAN не є обов'язковим, незважаючи на широке використання країнами ЄС.

Щодо забезпечення оптимальних способів здійснення розрахунків, які стимулюють обмін товарами, послугами, активами також можна відзначити такі позитивні зміни.

Національний банк України зараз займається залученням міжнародних платіжних систем на український ринок. Так, прихід таких провідних платіжних систем, як PayPal, ApplePay, GoogleWallet, зможуть значно спростити розрахунки як для великих компаній, так і для пересічних громадян.

Але наступним кроком у цьому напрямі є також спрощення митних процедур, боротьба із хабарни-

цтвом та контрабандою, що є важливим фактором для ведення торгівлі з іншими країнами.

Забезпечення можливості об'єднання фінансових ресурсів для створення великомасштабних підприємств та забезпечення подрібнення капіталу будь-якого підприємства серед значної кількості власників.

Мета даної функції полягає в акумулюванні і розподілі фінансових ресурсів задля реалізації економічно вигідних проектів, через випуск цінних паперів і продажу акцій.

Якщо розглядати зміни у забезпеченні можливості об'єднання фінансових ресурсів для створення великомасштабних підприємств та забезпечення подрібнення капіталу будь-якого підприємства серед значної кількості власників, то тут треба відзначити деякі моменти.

Із створенням великомасштабних підприємств треба уникнути негативного досвіду із суб'єктами монополії на ринку. Яскравим прикладом цього можна відзначити створення Нафтогазу України чи МАУ, які загалом встановлюють необґрунтовано великі ціни на свою продукцію.

Але якщо взяти до уваги позитивний момент із створення великомасштабних підприємств, то тут можна розглянути ідею створення державного підприємства із видобутку та перероблення бурштину для його подальшого продажу. Із-за незаконного видобутку бурштину Україна кожного року втрачала значні кошти, які могли би поповнити бюджет держави.

Також треба відзначити розширення ринку акцій в Україні, так як покращення справ у цій сфері допоможе підприємствам отримувати додатковий дохід, а тим, хто купує акції, – дивіденди від своїх вкладів.

Забезпечення широкого фінансового інформування для можливості прийняття оптимальних рішень суб'єктами економіки.

Надання відомостей про стан підприємств та їхню діяльність дозволяє іншим суб'єктам економіки приймати на основі цих даних рішення щодо розміщення своїх коштів.

Оприлюднення банківської інформації щодо депозитних ставок або курсу валют, дані про фондові індекси, цінні папери підприємств тощо – це все є важливим механізмом інформування, який впливає на роботу всієї фінансової системи.

Питання широкого фінансового інформування теж є актуальним в українських реаліях, так як дуже значний відсоток економіки України функціонує за допомогою тінювих схем, що ускладнює аналіз реального стану фінансового сектору.

Але тим не менш можна відзначити, що фінансове інформування хоч є недостатнім, але тим не менш не критичним.

Так, якщо покращити поінформованість населення про кредитних ставок та ризиків, то це захистить багатьох громадян від потрапляння в скрутну ситуацію, коли боржник не має змоги розрахуватися з кредитором.

Необхідно зменшити кількість закритих тендерів та зробити більш доступною інформацію про купівлю та продаж підприємств та суб'єктів, які приймали в ньому участь.

Також вагомим кроком до прозорості та поінформованості стало відкриття реєстрів володіння землею, нерухомості та авто, що є суттєвим кроком у боротьбі з корупцією.

Забезпечення можливості кредитування економічно доцільних та ефективних проектів.

Кредитування – це один із стовпів економічної діяльності, що, з одного боку, надає позичальникам

можливість для розвитку своїх економічних проектів, а з іншого, надає кредитору можливість для збагачення.

Тим не менш треба відзначити, що ефективному розвитку програм кредитування, ціна за користування кредитом має встановлюватися ринковим способом та бути адекватною.

У цій сфері хотілося б відзначити такий механізм кредитування, як аграрні розписки. Для аграрно-промислового комплексу даний інструмент набагато зручніший та ефективніший порівняно з банківським кредитуванням, товарними кредитами та вексельним фінансуванням.

Згідно з аграрною розпискою кредитор зобов'язується надати іншій стороні матеріально-технічні або фінансові ресурси, а боржник, у свою чергу, зобов'язується здійснити поставку своєї сільськогосподарської продукції або сплатити кошти кредитору.

Перша аграрна розписка на 32 т насіння соняшника була видана 13 лютого 2015 року компанії «ПЗК-агро». Кредитор – сільськогосподарське підприємство «Комбікормовий завод». Договірна вартість розписки – 192 тис. грн.

Щодо самого кредитування, то в теперішні скрутні часи, які зачепили і банківську сферу, це є важливим питанням. Висока процентна ставка, ризик закриття банку, недостатня підтримка з боку уряду – це все, безперечно, негативно відбивається на процесі кредитування.

Але крім комерційних банків є ще інші установи, які надають кредити. Так, Європейський банк реконструкції та розвитку постійно залучає кошти у проекти національного значення.

Представники Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національний банк України і Міністерство фінансів підписали з Європейським банком реконструкції та розвитку меморандум про розвиток ринку капіталу в Україні.

Це означає допомогу у побудові ефективних регуляторів і нормативно-правової бази, збільшення ліквідності, розвитку розрахунково-депозитної інфраструктури тощо.

Забезпечення ліквідності фінансових активів. Важливість ліквідності полягає в тому, що вона надає можливість перетворення фінансового активу в іншу форму, залежно від потреби. Так, це може бути конвертація валюти, тобто обміну грошових одиниць однієї держави, на грошові одиниці іншої або перетворення цінних паперів у готівку.

Ліквідність являє собою корисний фінансовий інструмент, за допомогою якого спрощується процедура та зменшується час на проведення господарських операцій та надає широкий вибір для зберігання та застосування фінансових активів.

Ситуація з ліквідністю в Україні залишається вкрай критичною стані. Слабкі зовнішні резервні активи, дефіцит поточного рахунку та в цілому несприятлива економічна ситуація, не дає можливості сподіватися в короткостроковому терміні на зміну ситуації.

Але серед позитивних змін можна відзначити рішення НБУ щодо врегулювання порядку купівлі-продажу боргових цінних паперів на біржових торгах, дає можливість більш гнучкого регулювання грошово кредитного-ринку та ліквідності банків.

Забезпечення можливості накопичення багатства та формування заощаджень тим суб'єктам господарської діяльності, які ефективно працюють.

Гнучкість та стійкість відповідно до зовнішніх коливань є ознакою міцною фінансової системи, що має можливість забезпечувати стабільність національ-

ної грошової одиниці, конвертованість, та яка має змогу протидіяти інфляційним процесам. При таких умовах може відбуватися накопичення коштів для інвестицій в економічно привабливі проекти та формуватися заощадження для подальшого розвитку.

Потрібно звернути увагу на золотовалютні резерви України та їхній стан. Згідно з повідомленнями Національного банку України до кінця 2015 року золотовалютні резерви становитимуть майже 15 млрд доларів США.

Необхідність накопичення золотовалютних резервів пов'язана зі стабілізацією національного курсу валют та банківського сектору.

Нині одним із основних шляхів наповнення резервів є кредитні програми від Міжнародного валютного фонду та інших кредиторів, а також валютні операції на міжнародних ринках та розміщення державних облігацій.

Забезпечення можливості здійснення фінансово-макрорегулювання національної економіки з використанням фінансових важелів.

Негативні зовнішні та внутрішні економічні процеси, що виникли з тих чи інших обставин, знаходять своє відображення у різкому зростанні цін, девальвації валюти, подорожчанні енергоносіїв тощо. При таких умовах фінансова система має мати низку важелів для стабілізації економіки, через урядове втручання з метою коригування монетарної, податкової, бюджетної, митної та боргової політики.

Механізм макрорегулювання національної економіки є, як ніколи, актуальним і важливим нині, так як він застосовується у разі несприятливих зовнішніх або внутрішніх економічних процесів.

Так, одним із способів здійснення фінансового макрорегулювання, який нині застосовується урядом, є посилення монетарної політики, яка у першу чергу залежить від інфляції, а також коригування податкової та бюджетної політики.

Щодо податкової політики тут можна відзначити збільшення ставки податку на автомобілі, які коштують понад мільйон гривень, та на нерухомість для квартир понад 350 квадратних метрів та для будинків більше ніж 500 квадратних метрів, а також постійне підняття ставок на акцизні товари.

Неможливо не відзначити зміни у митній політиці, наприклад передача митниць у адміністрування іноземним компаніям.

Висновки. Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що кожен з інститутів фінансової системи виконує певну функцію: або фонду грошових коштів (такими є бюджети всіх рівнів, фінанси підприємств), або методу, що сприяє нормальному функціонуванню фінансової системи держави (такою є грошова система), або мобілізації грошових коштів до відповідних фондів держави (такою є податкова система) [10, с. 33].

Отже, розглянувши функції фінансової системи, можна зробити висновки, що нинішні процеси відображають актуальний стан розвитку української держави, а також перехід до ринкової економіки та європейської моделі економіки.

Трансформаційні процеси лягають важким тягарем на суспільство, але тим не менш вони необхідні, так як покликані оздоровити національну економіку, зокрема удосконалити її фінансову систему.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична довідка про роботу Фонду державного майна України та хід виконання Державної програми приватизації у I кварталі 2015 року 15.05.2015.

2. Антология мировой философии: У 3-х томах. – М., 1971. – Т. 3. – 456 с.
3. Казимирчук В.П. Цели и функции правовой системы / В.П. Казимирчук, С.В. Боботов // Правовая система социализма функционирование и развитие. – М., 1987. – 326 с.
4. Новый тлумачний словник української мови: У 4-х томах, 4200 слів / Укл. В. Яременко, О. Сліпущко. – К.: АКОНТ. Т. 4: Роб. – Я., 1998. – 941 с.
5. Словник української мови / Редкол. І.К. Білодід (голова) та інші. – К.: Наук. думка. Т. 10. Т-Ф., 1979. – 660 с.
6. Українська Радянська Енциклопедія: [У 12-ти т.] / голов. редкол.: Бажан М.П. (голов. редактор) та ін. – 2-е вид. – К.: Голов. ред. УРЕ. Фітогармони – 0., 1985. – Т. 12. – 572 с.
7. Философская энциклопедия / Гл. ред. Ф.В. Константинов. – М.: Советская энциклопедия, 1970 / Науч. совет изд-ва «Советская энциклопедия». Ин-т философии АН СССР. Энциклопедии. Словари. Справочники. – Сигнальные системы. – Яшты. Указатель, 1970. – Т. 5. – 740 с.
8. Философский энциклопедический словарь. – М.: Инфра-М, 1997. – 576 с.
9. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.Н. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
10. Финансовое право / К.С. Бельский и др.; под ред. С.В. Запольского. – М.: Российская академия правосудия: ЭКСМО, 2006. – С. 33.

УДК 330.332.1

Костецкий В.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету*

Бутов А.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

У статті визначено найбільш ефективні механізми формування інвестиційних ресурсів підприємств у сучасній економіці України. Подано основні джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства. Запропоновано інвестиційну стратегію підприємства та визначено основні етапи її реалізації.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, самофінансування.

Костецкий В.В., Бутов А.М. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье определены наиболее эффективные механизмы формирования инвестиционных ресурсов предприятий в современной экономике Украины. Представлены основные источники формирования инвестиционных ресурсов предприятия. Предложена инвестиционная стратегия предприятия и определены основные этапы ее реализации.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, самофинансирование.

Kostetsky V.V., Butov A.M. FEATURES OF FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

In the article the most effective mechanisms of investment resources of enterprises in modern economy of Ukraine. Basic principles and sources of forming of investment resources of enterprise are given. The investment strategy of corporation is proposed, main stages of its implementation are determined.

Keywords: investments, investment resources, investment activity, investment attractiveness, self-finance.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах в Україні високої актуальності набуває проблема формування інвестиційних ресурсів підприємства. Усі суб'єкти господарювання стикаються з необхідністю ведення інвестиційної діяльності, що обумовлюється наступними причинами: формуванням на етапі організації підприємства основних і оборотних активів; оновленням наявної матеріально-технічної бази; нарощуванням обсягів виробничої діяльності; освоєнням нових видів діяльності; збільшенням прибутку підприємства шляхом найвигідніших інвестиційних вкладень різного характеру.

Звідси будь-яка виробнича, підприємницька, інноваційна та інша діяльність з метою отримання прибутку або інших кінцевих результатів потребує в першу чергу інвестицій. Однак інвестиції обмежені, а потреби в них – безмежні. Унаслідок цього підпри-

ємства зіткнулися із завданням оптимізації формування інвестиційних ресурсів та більш ефективного їх використання.

Формування необхідних інвестиційних ресурсів, які забезпечують фінансування інвестиційної діяльності підприємства, входить у систему стратегічних цілей його розвитку. Для забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємстві повинна розроблятися спеціальна інвестиційна політика, спрямована на формування інвестиційних ресурсів з різних джерел відповідно до потреб його розвитку в майбутньому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми пошуку ефективних механізмів формування і використання інвестиційних ресурсів, а також аналіз впливу інвестиційних ресурсів підприємств на економічне зростання в державі вже досить давно дослі-

джуються у вітчизняній та закордонній економічній літературі. Серед зарубіжних економістів, що внесли вагомий внесок у розробку цієї проблеми, можна відмітити М. Бромвіча, С. Бріггема, Дж. Кейнса, У. Кінга, Д. Кліланда, П. Массе, П. Самуельсона, Х. Хаймера, У. Шарпа та ін.; серед провідних російських дослідників – С. Бухонова, Ю. Дорошенко, Т. Хачатурова, Ю. Яковлева. Серед вітчизняних науковців, які найбільш активно займаються дослідженням зазначеної проблеми, слід відмітити І. Бланка, Т. Васильєву, В. Геєця, Б. Губського, С. Дорогунцова, Т. Майорова, А. Пересаду та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання розробки ефективних механізмів формування інвестиційних ресурсів підприємства є невід'ємною складовою більш загальної проблеми: формування інвестиційної стратегії підприємства, визначення принципів його інвестиційної політики, оптимізації структури його інвестиційного портфеля. На сьогоднішній день більшість питань із зазначеної проблематики активно досліджуються вітчизняними та закордонними вченими, разом з тим невирішеним залишається питання формування специфічної концепції формування інвестиційних ресурсів підприємств саме у транзитивній економіці.

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування досить багато. Разом з тим будь-який суб'єкт господарювання має обмежену величину фінансових ресурсів, доступних для інвестування. Тому для максимального досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів завдання оптимального їх формування та використання в середньостроковій і довгостроковій перспективах набуває особливо важливого значення.

Мета статті полягає у визначенні найбільш ефективних механізмів формування інвестиційних ресурсів підприємств у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна діяльність підприємства здійснюється за рахунок інвестиційних ресурсів, які являють собою сукупність фінансових ресурсів, що формуються й використовуються підприємством для вирішення проблем, пов'язаних із процесами проектування, будівництва, розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, тобто фінансують інвестиційну діяльність підприємства [11]. Інвестиційні ресурси – це майнові та інтелектуальні цінності, які вкладаються суб'єктом господарювання в об'єкти підприємницької та інші види діяльності з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту [1, с. 894].

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності [5, с. 88].

Одним з найважливіших завдань ефективного управління інвестиційними ресурсами підприємства є визначення джерел їх формування.

В економічній практиці існує багато класифікацій джерел формування інвестиційних ресурсів, і більшість з них співпадає із тією класифікацією, яка подана в українському законодавстві. Так, згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», джерела інвестиційних ресурсів поділяються на [9]:

- власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків щодо аварій, стихійного лиха, грошові накопичення та заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);

- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян та юридичних осіб);

- бюджетні інвестиційні асигнування (безкоштовно надане бюджетними органами цільове фінансування);

- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств, громадян.

Багато дослідників класифікують джерела інвестиційних ресурсів на внутрішні (прибуток; амортизаційні відрахування; страхові відшкодування; інвестиції власників підприємства) і зовнішні (бюджетні інвестиції; кошти кредитних установ та організації, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, інших інституційних інвесторів; продаж цінних паперів тощо). Згідно з даною класифікацією, внутрішні інвестиційні ресурси формуються безпосередньо на підприємстві для забезпечення його розвитку, зовнішні ж формуються за його межами [7, с. 5].

Ефективне формування інвестиційних ресурсів щодо окремих джерел є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства. У свою чергу, обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються структурою капіталу, що склалася на підприємстві в процесі його господарської діяльності, а також вартістю залучення капіталу [4].

Саме у такому розрізі на практиці підприємство сприймає проблему фінансування при прийнятті інвестиційних рішень. Підприємство з більшою чи меншою точністю може визначити свої внутрішні резерви для фінансування проекту (хоча сьогодні в умовах економічної нестабільності це зробити просто), і головним завданням для підприємства є залучення додаткових фінансових ресурсів.

У процесі управління формуванням інвестиційних ресурсів можна виділити наступні основні особливості [13, с. 317]:

1. Для того щоб інвестувати капітал в реальні проекти і фінансові інструменти, необхідно його сформувати в потрібному обсязі, так як інвестиційний процес не може бути здійснений без формування інвестиційних ресурсів.

2. Процес формування інвестиційних ресурсів пов'язаний із процесом первісного накопичення капіталу. Такий зв'язок полягає в тому, що підприємство самостійно здійснює первісне накопичення капіталу, який служить базою формування інвестиційних ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, і темп такого накопичення капіталу багато в чому залежить від економічного розвитку країни.

3. Базою формування інвестиційних ресурсів є капітал підприємства, який призначений до реінвестування. Формою реінвестування капіталу в першу чергу виступають амортизаційні відрахування з вартості основних засобів.

4. Процес формування інвестиційних ресурсів носить регулярний характер і пов'язаний з усіма стадіями життєвого циклу підприємства.

5. Формування інвестиційних ресурсів пов'язане з усіма стадіями інвестиційного процесу підприємства. На передінвестиційній стадії інвестиційні ресурси формуються для фінансування підготовки реальних проектів, здійснення проектних робіт, їх експертизи. На інвестиційній стадії інвестиційні ресурси формуються для здійснення необхідних будівельно-монтажних робіт, придбання окремих капітальних активів або цілісних майнових комплексів. На післяінвестиційній стадії інвестиційні ресурси формуються для експлуатаційних цілей, зокрема,

для фінансування оборотних активів по введених в дію інвестиційних об'єктах.

6. Процес формування інвестиційних ресурсів є безперервним. Поряд з безперервністю процес формування інвестиційних ресурсів носить детермінований і регульований характер.

7. Існує прямий зв'язок між метою інвестиційної стратегії і формуванням інвестиційних ресурсів. Такий зв'язок полягає в тому, що формування інвестиційних ресурсів виділяється у самостійний цільовий блок обраної інвестиційної стратегії підприємства, за яким надалі розробляються стратегічні цільові нормативи.

8. Темп процесу формування інвестиційних ресурсів за рахунок прибутку підприємства залежить від тимчасових переваг його власників. Дана залежність здійснюється через механізм дивідендної політики. Рівень капіталізації прибутку, яка визначається тимчасовою перевагою її над споживанням, формується на кожному підприємстві індивідуально з урахуванням специфіки його інвестиційної діяльності та умов зовнішнього інвестиційного середовища.

9. Формування інвестиційних ресурсів за рахунок позикових джерел залежить від структури капіталу, досягнутої на попередній стадії. Обсяги та джерела формування таких позикових джерел багато в чому визначаються вартістю їх залучення.

Отже, ефективне управління формуванням інвестиційних ресурсів є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства.

Як уже зазначалося, у структурі інвестиційних ресурсів вітчизняних підприємств переважають власні джерела їх формування.

Прибуток є головним серед власних джерел інвестицій, залишається у розпорядженні підприємств після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Частина прибутку, що спрямовується на розвиток (у фонд накопичення), може бути використана на будь-які інвестиційні цілі.

Другорядним джерелом власних коштів суб'єктів господарювання є амортизаційні відрахування. Їх розмір залежить від вартості використовуваних на підприємстві основних засобів та прийнятої політики амортизації.

Аналізуючи процес взаємодії амортизаційних відрахувань і прибутку, слід зазначити, що ефективність його дії багато в чому залежить від того, чи виконують амортизаційні відрахування функцію стимулювання, завдяки якій виникають передумови отримання додаткового ефекту для підприємства.

Формування даного процесу регулюється, як правило, державою через розробку заходів амортизаційної і податкової політики. Необхідно, щоб цей процес відбувався з урахуванням потреби створення конкурентоспроможного виробництва в стратегічній перспективі. Визначення оптимальних норм і видів амортизації – одне з найважливіших завдань держави. Занадто великі амортизаційні відрахування зменшують податкову базу і, відповідно, податкові надходження до бюджету, проте сприяють зростанню інвестицій та інновацій. Занадто малі амортизаційні відрахування, навпаки, збільшують податкову базу, але не сприяють вкладенню інвестицій та активізації інноваційних процесів. Тому тільки обґрунтована амортизаційна політика дозволяє стимулювати оновлення виробничо-технічної бази підприємств і забезпечити зростання інвестицій [2, с. 200].

Даному процесу повною мірою відповідають методи прискореної амортизації основних засобів. Доцільність прискореної амортизації обумовлюється

наступним. По-перше, застосування прискорених методів нарахування амортизації можна порівняти з безпроцентною позику на технічний розвиток підприємства. Це пояснюється тим, що у першій половині періоду експлуатації обладнання за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань збільшується собівартість продукції, отже, зменшується оподатковуваний прибуток і, відповідно, податок на прибуток. Тому в розпорядженні підприємства залишається більше коштів для фінансування технічного розвитку та оновлення основних засобів. Таким чином, застосування прискореної амортизації дозволяє отримати пільги з податку на прибуток у перші роки використання введеного в експлуатацію устаткування, а тим самим стимулює його своєчасне оновлення і процес інноваційної діяльності. По-друге, великі амортизаційні відрахування сприяють зростанню інвестицій і процесу оновлення парку устаткування підприємств. По-третьє, методи прискореної амортизації дозволяють швидше перенести на витрати підприємства знос устаткування. Це особливо важливо, оскільки обладнання може зноситися морально швидше, ніж фізично. У разі швидкого морального старіння цього обладнання швидше створюється резерв для його заміни. Економічний ефект від прискореної амортизації виражається додатковими коштами, які залишаються в розпорядженні підприємства на оновлення техніки, технології та продукції [2, с. 201].

Фінансові ресурси, зокрема, грошові кошти, в інвестиційній діяльності відіграють найбільшу роль. По-перше, вони можуть трансформуватися у будь-яку іншу форму інвестиційних ресурсів, а по-друге – тільки наявність достатнього обсягу грошових коштів дає можливість інвестору обирати будь-який об'єкт інвестування. Інвестиції у формі матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів вкладаються виключно в процес виробництва.

Альтернативним джерелом формування інвестиційних ресурсів є залучені інвестиційні ресурси, що формуються переважно за рахунок емісії цінних паперів та збільшення розмірів поточних зобов'язань. На підприємствах малого та середнього бізнесу залучені інвестиційні ресурси формуються переважно за рахунок приросту поточних зобов'язань, оскільки емісія цінних паперів є привілеєм акціонерних товариств, а даний вид господарювання не є притаманним підприємствам малого бізнесу [12, с. 95]. Сформовані інвестиційні ресурси за рахунок даного виду інвестиційних ресурсів мають короткостроковий характер, впливають на погіршення мотивації праці за рахунок збільшення кредиторської заборгованості з оплати праці та учасниками підприємства і стану платіжної дисципліни на підприємстві.

Серед позикових джерел забезпечення інвестиційних ресурсів найбільш поширеними є довгострокові кредити, а серед них – інвестиційні кредити [10, с. 183]. Інвестиційний кредит – боргові відносини між підприємством та фінансовими установами, за принципами строковості, поверненості, забезпеченості, платності, цільового використання. До інвестиційного кредиту не можуть належати кредити, спрямовані на фінансування тимчасових потреб підприємств у оборотних коштах [8, с. 44].

Одним з нових боргових джерел фінансування інвестиційних ресурсів, яке отримало розповсюдження у розвинених країнах при інвестуванні малого та середнього бізнесу, є інвестиційний селенг – форма зобов'язання, при якій власник передає право на користування його майном (як основними засобами,

так і цінними паперами та продуктами інтелектуальної власності), отримуючи відповідну плату. Подібною до селінгу формою залучення інвестиційних ресурсів є лізинг – довгострокова оренда основних виробничих фондів з правом викупу [10, с. 183].

Важливим джерелом залучених інвестиційних ресурсів є внески вітчизняних та зарубіжних інвесторів, які поділяються на прямі і портфельні інвестиції. Пряма інвестиція – операція, яка передбачає внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи, в обсягах, які, відповідно до законодавства, забезпечують право контролю її діяльності. Портфельна інвестиція – операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів або вкладення коштів у підприємства без права контролю над їх діяльністю.

Найважливішою проблемою інвестора в процесі формування інвестиційних ресурсів є визначення їх загального обсягу. Загальна сума інвестиційних ресурсів підприємства має визначатися, виходячи з планового обсягу освоєння коштів у процесі реалізації окремих реальних інвестиційних проектів, а також запланованого приросту портфеля фінансових інвестицій.

Таким чином, загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів у плановому періоді може визначатися як: загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів у плановому періоді; потреба в інвестиційних ресурсах для реалізації реального інвестиційного проекту підприємства; передбачений обсяг приросту портфеля фінансових інвестицій.

Після визначення загального обсягу інвестиційних ресурсів інвестор має визначити, яка їх частка буде профінансована за рахунок власних коштів, а яка – за рахунок залучених.

Для того щоб забезпечити безперервну інвестиційну діяльність, ефективно використання власних фінансових коштів і фінансову стійкість у довгостроковій перспективі, підприємству слід сформулювати стратегію інвестиційних ресурсів, яка є важливим складовим елементом фінансової стратегії підприємства.

Основними етапами формування стратегії інвестиційних ресурсів підприємства мають бути [6, с. 36]:

- 1) прогнозування потреб загального обсягу інвестиційних ресурсів;
- 2) вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- 3) визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм і проектів;
- 4) оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Таким чином, при виборі джерел інвестування підприємству потрібно: визначити потребу в короткостроковому і довгостроковому капіталі, зробити аналіз можливих змін у структурі активів і капіталу, використати максимально ефективно власні й позикові кошти, забезпечити стабільну платоспроможність і фінансову стійкість, зменшити витрати на фінансування виробничої діяльності.

Наявність фінансових та інвестиційних планів забезпечить визначення обсягу грошових коштів підприємства з урахуванням професіоналізму й компетенції керівництва, податкового законодавства, грошово-кредитної політики, співвідношення власних і позикових коштів у структурі капіталу, витрат на фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

Висновки. Отже, характеризуючи практику формування інвестиційних ресурсів підприємства, слід відзначити, що значна частина капіталу генерується самим підприємством за рахунок прибутку та амор-

тизаційних відрахувань, решта – надходить за рахунок емісії цінних паперів під конкретні інвестиційні програми й проекти, залучення ресурсів інвестиційних фондів, страхових компаній, комерційних банків, нестандартних методів фінансування інвестиційної діяльності.

При визначенні оптимальної структури формування джерел інвестування слід урахувати вимоги платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. У міжнародній практиці оптимальним вважається, що за рахунок позикових коштів може бути профінансовано близько 50% загальних потреб компанії у фінансових ресурсах. Проте зростання власних інвестиційних ресурсів, у свою чергу, дозволяє підприємству бути менш залежним від позикових джерел фінансування, а також забезпечити його платоспроможність, фінансову стійкість і здатність до самофінансування.

Таким чином, формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів забезпечить єдиний комплексний вплив на інвестиційну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання і дозволить їм значно підвищити свої інвестиційну привабливість та фінансову стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ангелко І.В. Основні джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства в умовах його розвитку / І.В. Ангелко // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 893–897.
2. Атабієва Е.Л. К проблеме использования стимулирующих факторов налоговой системы при формировании предприятия инвестиционных ресурсов / Е.Л. Атабієва, О.И. Боровская // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2006. – № 2. – С. 199–202.
3. Бухонова С.М. Теоретико-методические аспекты оценки потребности предприятия в инвестиционных ресурсах / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 10. – С. 11–16.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: [учеб. курс] / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001 – 448 с.
5. Васильєва Т.А. Проблема формування інвестиційних ресурсів підприємства в трансформаційній економіці / Т.А. Васильєва, О.С. Грищенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 2 (19). – С. 86–89.
6. Климова Н.І. Удосконалення механізму формування системи мотивацій виробничого інвестування вітчизняних корпорацій / Н.І. Климова // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 36–39.
7. Левицький В.В. Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства / В.В. Левицький // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 69–71.
8. Маллакурбанова О.А. Аналіз інвестиційного кредитування комерційних банків в Україні / О.А. Маллакурбанова, А.В. Линенко // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2012. – Вип. 1 (12). – Ч. 2. – С. 43–47.
9. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII, зі змінами / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
10. Саталкіна Л.О. Джерела фінансування інвестиційного портфелю підприємства / Л.О. Саталкіна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 181–186.
11. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: [навч. посіб.] / О.О. Удалих. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
12. Швець І.Б. Оптимізація інвестиційних ресурсів на підприємствах малого бізнесу / І.Б. Швець, А.С. Скрильник // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 94–99.
13. Явкина М.Г. Концептуальные вопросы в системе управления формированием инвестиционных ресурсов промышленного предприятия / М.Г. Явкина // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – Т. 1. – № 2. – С. 317–323.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 330.142.211.4

Івченко Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Береговенко Т.Ю.

студент
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню теоретичних і практичних аспектів нарахування і використання амортизації для забезпечення раціонального та ефективного управління фінансово-економічною діяльністю підприємства; викладенню результатів досліджень з питання розробки універсального підходу до процесу вибору методу нарахування амортизації, який би сприяв підвищенню ефективності амортизаційної політики та зростанню фінансового результату.

Ключові слова: методи нарахування амортизації, амортизаційна політика, фінансовий результат, об'єкти основних засобів.

Івченко Л.В., Береговенко Т.Ю. ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов начисления и использования амортизации для обеспечения рационального и эффективного управления финансово-экономической деятельностью предприятия; изложению результатов исследований по вопросу разработки универсального подхода к процессу выбора метода начисления амортизации, который бы способствовал повышению эффективности амортизационной политики и увеличению финансового результата.

Ключевые слова: методы начисления амортизации, амортизационная политика, финансовый результат, объект основных средств.

Ivchenko L.V., Berehovenko T.Yu. THE IMPACT OF METHODS OF DEPRECIATION ON THE FINANCE RESULT OF THE ENTERPRISE

The article concentrates on the investigation of theoretic and practical aspects of calculation and use of depreciation for ensuring the rational and effective management of financial and economic activity of the enterprise; setting forth the results of investigations of the issues of development of the universal approach to the selection process of the method of depreciation, which would result in raising the effectiveness of depreciation policy and growth of the finance result.

Keywords: methods of depreciation, depreciation policy, finance result, capital assets facilities.

*«Протягом останнього століття економісти шукали «істинний» метод амортизації, який дозволяє розподілити первісну вартість машин по відрізках терміну її служби відповідно до реального рівня її зносу. Вони розчарувалися: немає «істинного» методу амортизації, всі існуючі методи є тільки умовними правилами, вибір між якими є питанням практичної зручності»
Фрідріх і Віра Лютци*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки будь-якої країни значною мірою залежить від її технологічного рівня та продуктивності національної промисловості. Враховуючи те, що нині українська промисловість характеризується значним рівнем зносу основних засобів, проблема вибору типу амортизаційної політики нині є важливою та актуальною [1, с. 181].

Наявність альтернативних методів нарахування амортизації, дозволених державою, дає підприємству право вибору. Прийняті рішення щодо наявних таких альтернатив закріплюються в амортизаційній політиці підприємства [2, с. 65]. Амортизаційна політика є частиною облікової політики підприємства. Цей процес є відображенням на мікрорівні під-

приємства обраної державою на макрорівні амортизаційної політики. Правильний вибір підприємством амортизаційної політики є запорукою його ефективного функціонування, забезпечення конкурентних переваг, оптимального оподаткування і своєчасного відновлення основних фондів. Вибір проводиться з метою найбільш ефективно формувати джерела фінансування (відтворення) основних засобів, контролювати їх оновлення, сприяти підтримці обсягу та ефективності інвестицій підприємства.

За правильного використання амортизаційні відрахування могли б стати підвалиною для науково-технічного та інноваційного розвитку [3, с. 107].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У контексті розгляду економічної та науково-технічної політики до концепції амортизації з позицій державного регулювання зверталися такі українські фахівці, як Л.І. Дідівська, А.С. Нікіфоров, Д.М. Стеченко та С.М. Чистов [1, с. 181]. Амортизаційні відрахування як джерело фінансування реальних інвестицій розглядалися І.А. Бланком, О.Ю. Болховітіною, Т.В. Гончаровою, М.І. Крупкою, О.О. Лапко, П.А. Орловим та іншими вітчизняними вченими. У свою чергу Ю.М. Педан основним фактором вибору методу нарахування амортизації визна-

чає економічну стратегію підприємства [2, с. 66]. Публікації названих учених стали основою подальшого дослідження проблем та формування висновків і пропозицій щодо удосконалення амортизаційної політики підприємств.

Однак нині чимало питань нарахування та використання амортизації залишаються невирішеними. Зокрема, питання вибору методів нарахування амортизації основних засобів, проведення оцінки впливу її розмірів на фінансово-економічні показники діяльності підприємства, підготовки управлінських рішень щодо своєчасного відтворення основних засобів за рахунок внутрішніх джерел фінансування, зокрема такого, як амортизація, досі не мають однозначної відповіді.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у висвітленні теоретичних та практичних аспектів нарахування і використання амортизації для забезпечення раціонального та ефективного управління фінансово-економічною діяльністю підприємства; здійсненні порівняльного аналізу різних точок зору економістів щодо взаємозв'язку методів нарахування амортизації та фінансового результату підприємства; викладенні результатів досліджень з питання розробки універсального підходу до вибору методу нарахування амортизації, який би сприяв підвищенню ефективності амортизаційної політики та зростанню фінансового результату.

Для досягнення цієї мети було послідовно вирішено такі завдання:

- здійснено порівняльну оцінку загальноприйнятих методів нарахування амортизації;
- досліджено роль амортизації як джерела внутрішнього інвестування основних засобів підприємства;
- проаналізовано підходи різних авторів до встановлення залежностей між фінансовим результатом та обраним методом нарахування амортизації.
- прослідковано залежність фінансового результату підприємства від обраного методу нарахування амортизації;

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийнята на підприємстві амортизаційна політика істотно впливає на фінансовий результат діяльності підприємства. Так як основні засоби приймають участь у діяльності підприємства, їх амортизація позначається

на результатах цієї діяльності. Нарахована амортизація через низку бухгалтерських записів відноситься на зменшення фінансового результату.

У зв'язку з цим вибір методу амортизації впливає на величину фінансового результату (тим сильніше, ніж вище частка амортизації в загальній масі витрат). У свою чергу, на щорічній величині амортизаційних відрахувань позначається обраний метод амортизації.

Застосування того чи іншого методу нарахування амортизаційних відрахувань вимагає економічного обґрунтування. Обрані методи нарахування амортизаційних відрахувань по відповідних групах об'єктів основних засобів повинні:

- сприяти реалізації економічної та науково-технічної стратегії підприємства;
- мінімізувати базу оподаткування з податку на прибуток;
- бути простими, а витрати на облік мінімальними.

Основним фактором вибору методу нарахування амортизації є економічна стратегія підприємства, розглянута Ю.М. Педан [2, с. 66].

У рамках цієї стратегії може реалізовуватися вибір способів амортизації відповідно до прийнятих керівництвом підприємства цілей при визначенні прибутку. Групи способів реалізації [2, с. 66] амортизації представлені у таблиці 1.

Застосування підходу 2 практикується для створення сприятливої картини про діяльність підприємства для зовнішніх користувачів (високий прибуток, великий запас майна та власних коштів) [2, с. 67].

Підхід 3 покликаний збільшувати амортизаційні відрахування і зменшити прибуток, що підлягає розподілу з метою підтримки збереження фізичного капіталу підприємства. Цей підхід може застосовуватися за наявності очікувань керівництва, що засновники будуть розподіляти чистий прибуток, не беручи до уваги потреби підприємства по заміні основних засобів. При цьому керівництво встановлює мінімальні терміни використання основних засобів, використовує підвищені коефіцієнти, метод суми чисел років для збільшення величини амортизації.

Традиційно при визначенні мети амортизації розглядається тільки одна модель, приведена під номером 1, так як у загальному випадку для під-

Таблиця 1

Групи способів реалізації амортизації

Назва способу	Сутність	Недоліки
1. Досягнення максимальної величини чистого прибутку плюс амортизація ($Пч + А \rightarrow \max$).	Сукупність власних джерел для відтворення основних засобів у цьому випадку буде максимальною. Даний вибір виходить з передумови, що амортизація являє собою джерело формування активу балансу, нарівні з іншими власними коштами підприємства, і може бути використана на відповідні цілі. У цьому разі поліпшення даного показника можливо шляхом поліпшення показників у формулі: $Пч = Пв - А,$ де Пв – валовий прибуток без урахування впливу амортизації; А – амортизація.	Збільшення амортизації зменшує фінансовий результат, і вираз $Пч - А$ не змінювався б, якщо б величина амортизаційних відрахувань не позначалася на оподаткуванні підприємства.
2. Досягнення максимальної величини прибутку	Підхід передбачає мінімізацію амортизаційних відрахувань у бухгалтерському обліку (що скорочує витрати, поліпшує фінансові показники підприємства).	До недоліків належать не досить об'єктивна картина майнового стану підприємства, відсутність можливості своєчасного відтворення основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань, так як їхня величина буде недостатньою.
3. Досягнення мінімальної величини прибутку і максимальної амортизації	Даний підхід передбачений збільшувати амортизаційні відрахування і зменшити прибуток, що підлягає розподілу з метою підтримки та збереження фізичного капіталу підприємства. Може застосовуватися при наявності очікувань керівництва, що засновники розподілятимуть чистий прибуток, не беручи до уваги потреби підприємства по заміні основних засобів.	Погіршуються поточні економічні показники діяльності підприємства. Проте підхід дозволяє залишити кошти в обігу підприємства, що при належних рішеннях керівництва є позитивним моментом.

приємства важливо, щоб науково обґрунтована амортизаційна політика приводила до максимізації величини чистого прибутку плюс амортизаційні відрахування [2, с. 67].

Однак дана модель відображає тільки інтерес підприємства при розумній політиці як засновників, так і керівництва. А це не зовсім відображає повну картину, тому що часто виникає певне протиріччя інтересів засновників та керівництва підприємства. Засновники прагнуть отримати прибуток і дивіденди, а керівництво – більше коштів в обігу.

Застосування цих принципів дозволить вибрати найбільш прийнятні способи нарахування амортизаційних відрахувань. Вибір способу нарахування амортизації по групі об'єктів основних засобів залежить від ступеня їх відповідності вищезазначеним цілям формування фінансових результатів та складання фінансової звітності організації. Проте це не єдиний підхід до вибору методів нарахування амортизації.

Як відомо, при організації будь-якого підприємницького заходу або інвестиційного проекту, проводиться аналіз його ефективності. Ефективність традиційно розраховують шляхом зіставлення наведених у часі (дисконтованих) річних грошових доходів і витрат. Якщо говорити про оцінку річного результату тільки від операційної діяльності, не беручи до уваги інвестиційну та фінансову, то ефект у даному випадку можна оцінити показником чистого грошового доходу, який розраховується таким чином:

$$ЧД_t = \left(1 - \frac{H}{100}\right) * (B_t - C_t) + A_t \quad (1),$$

де ЧД_t – чистий грошовий дохід від операційної діяльності в році t, грош. од.;

H – середній розмір податкових відрахувань за рахунок прибутку, %;

B_t – виручка від реалізації готової продукції в році t, грош. од.;

C_t – собівартість продукції в році t, грош. од.;

A_t – амортизаційні відрахування в році t, грош. од.

Як бачимо, результат оцінки ефекту від виробничої діяльності підприємства значною мірою залежить від грошової оцінки амортизаційних відрахувань, від обраного методу нарахування зносу по основних засобах, нематеріальних активів, малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Формула (1) призначена для статичної оцінки ефекту, а якщо здійснювати його динамічну оцінку, то особливого значення набуває питання розподілу в часі сум амортизаційних відрахувань по роках терміну корисної експлуатації об'єкта, що визначається вибором методу нарахування амортизації.

Тобто ми підійшли до того, що крім цілей максимізації (мінімізації) прибутку підприємства при виборі методу нарахування амортизації до уваги може прийматися принцип відповідності доходів і витрат, який широко застосовується за кордоном. Розглянемо вплив методів нарахування амортизації на розмір її річної суми у таблиці 2.

На основі таблиці 2 можемо розрахувати щорічний відсоток амортизаційних відрахувань при застосуванні кожного з методів. Результати такого розрахунку оформимо у вигляді таблиці 3.

З таблиці 3 видно, що найбільший відсоток амортизаційних відрахувань за перший рік ми сплачуємо, обравши метод зменшення залишкової вартості – 48%. Якщо підприємство переживає у поточному періоді кризу, яку воно у майбутньому зможе подолати, то краще за все обрати метод зменшення залишкової вартості.

Таким чином, підприємство у поточному розрахунковому періоді зменшить свої прибутки на суму амортизаційних відрахувань, отже сума доходу, на яку буде нараховуватися податок, також знизиться і в результаті прибуток підприємства зросте. Підприємство виграє певну суму коштів на певний час. Недоліком методу є те, що при виборі методу зменшення собівартості, в останній рік експлуатації об'єкта, відсоток нарахування амортизації буде найменшим – 4%. Тому, застосовуючи цей метод, підприємство повинно розраховувати на розростання своєї діяльності та максимізацію своїх прибутків у майбутньому. Метод зменшення залишкової вартості можна розглядати як тимчасовий протикризовий інструмент.

Проте, з іншого боку, концентрація амортизаційних відрахувань в перших роках виробництва носить негативний характер, пов'язаний з тим, що така концентрація повинна компенсуватися збільшенням інтенсивності використання основних фондів на цьому етапі. Такої думки дотримуються багато вітчизняних та зарубіжних учених. Вони вважають, що прискорена амортизація підходить тільки для високорентабельних підприємств.

Таблиця 2

Вплив методів нарахування амортизації об'єкта основних засобів на розмір річної суми амортизації, грн

Номер методу	Назва методу нарахування амортизації	Сума амортизації по роках, грн					
		1	2	3	4	5	Разом
1	Прямолінійний	12000	12000	12000	12000	12000	60000
2	Зменшення залишкової вартості	28728	15628	8502	4625	2517	60000
3	Прискореного зменшення залишкової вартості	24000	14400	8640	5184	7776	60000
4	Кумулятивний	20000	16000	12000	8000	4000	60000
5	Виробничий	10000	15000	15000	12000	8000	60000

Таблиця 3

Вплив методів нарахування амортизації об'єкта основних засобів на річний відсоток амортизаційних відрахувань, %

Номер методу	Назва методу нарахування амортизації	Відсоток амортизаційних відрахувань, %					
		1	2	3	4	5	Разом
1	Прямолінійний	20	20	20	20	20	100%
2	Зменшення залишкової вартості	48	26	14	8	4	100%
3	Прискореного зменшення залишкової вартості	40	24	14	9	13	100%
4	Кумулятивний	33	27	20	13	7	100%
5	Виробничий	17	25	25	20	13	100%

Якщо для підприємства характерні стабільність, наявність достатніх резервів для покриття непередбачених збитків та боротьби з непередбаченими обставинами, якщо підприємство не хоче перенавантажувати ні поточний період, ні майбутній, то йому варто обрати прямолінійний метод нарахування амортизації і сплачувати по 20% кожного року.

Так, якщо доходи, отримані в результаті застосування основного засобу, залишаються постійними протягом терміну його корисного використання, то застосовується лінійний спосіб нарахування амортизації.

Якщо майбутня динаміка доходу має досить стійкий зв'язок з фактичною величиною випуску продукції протягом строку корисного використання основного засобу, найбільш точної відповідності між доходами і витратами можна досягти застосовуючи спосіб нарахування амортизації пропорційно випуску продукції. У цьому випадку можливе нарахування невеликих сум амортизації в періоди низького обсягу виробництва та збільшення її в періоди великого обсягу випуску продукції.

У випадках, коли неможливо передбачити з достатньою мірою надійності динаміку майбутніх доходів, метод нарахування амортизації може бути обраний виходячи з простоти розрахунків, особливостей конкретної ситуації та стратегії підприємства.

Крім вищезазначених підходів до вибору методу нарахування амортизації, виділяють ще один: залежно від типу передбачуваного підприємством інвестиційного проекту та основних фондів, які будуть придбані згідно з цим проектом [4, с. 197].

На рисунку 1 представлено вплив кожного методу на суму щорічних амортизаційних відрахувань.

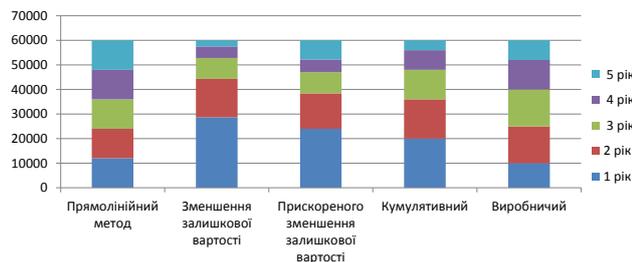


Рис. 1. Розмір щорічних амортизаційних відрахувань за різними методами нарахування амортизації

На підставі узагальнення думок вітчизняних і зарубіжних аналітиків можна сформулювати певні рекомендації відповідно до того, яким методам нарахування амортизації варто віддавати перевагу при реалізації того чи іншого інвестиційного проекту [4, с. 197]. А саме:

1. Проекти, які визначають заміну застарілого обладнання як природний процес продовження існуючого бізнесу в незмінних масштабах.

Зазвичай подібні проекти не вимагають тривалих та складних процедур обґрунтування і прийняття рішень. Для таких проектів доцільно прийняти за основу той метод нарахування амортизації, який дозволить швидко провести заміну обладнання:

– якщо компанія працює в галузі з високими темпами науково-технічного прогресу, то варто обрати методи регресивної амортизації;

– якщо компанія працює в галузі з невисокими темпами науково-технічного прогресу (в гірничодобувній або металургійній промисловості), то прямолінійний метод.

2. Проекти, які передбачають заміну обладнання з метою зниження поточних виробничих витрат.

Мета подібних проектів – використання більш досконалого обладнання замість традиційного, порівняно менш ефективного, морально застарілого. Цей тип проектів передбачає детальний аналіз вигідності кожного типу обладнання, так як більш досконала в технічному плані техніка далеко не завжди є більш вигідною з фінансової точки зору. Нове обладнання, що є більш досконалим і сучасним, сконструйоване на основі новітніх наукових розробок, як правило, більшою мірою підлягає моральному зносу і вимагає більш швидкого списання.

Для таких проектів більш доцільним є використання методів регресивної амортизації (наприклад, кумулятивний метод або метод зменшення залишкової вартості).

3. Проекти, які передбачають збільшення випуску продукції та/або розширення ринку послуг.

Даний тип проектів вимагає відповідального рішення, яке зазвичай приймається на вищому рівні управління підприємством. Найбільш детально варто аналізувати фінансову ефективність проекту, з'ясовуючи, чи призведе збільшення обсягу реалізації до відповідного зростання прибутку. У цьому разі більш доцільним буде використання методів регресивної амортизації.

4. Проекти, які передбачають розширення підприємства з метою випуску нових продуктів.

Цей тип проектів є результатом нових стратегічних рішень і може стосуватися зміни сутності бізнесу. Цей тип проектів, як правило, передбачає значні інвестиції в обладнання. Устаткування для випуску продукції в рамках проектів такого типу повинно бути найбільш сучасним, мати високий ступінь наукоємності, тому рекомендовано застосовувати регресивні методи нарахування амортизації.

5. Проекти, які мають екологічне навантаження.

Проекти даного типу завжди пов'язані з забрудненням навколишнього середовища, тому ця частина аналізу є критичною. У таких проектах більшою мірою, ніж у всіх інших, потрібне втручання держави, яка має прийняти низку заходів зі стимулювання підприємств до придбання обладнання, яке дозволить забезпечити найвищу ступінь захисту навколишнього середовища. Ці заходи можуть мати вигляд пільг з оподаткування, нормативно закріплених підвищених норм амортизації, державних дотацій тощо. Устаткування для випуску продукції в рамках проектів такого типу повинно бути найбільш сучасним, мати високий ступінь наукоємності, тому рекомендовано застосовувати регресивні методи нарахування амортизації.

Окрім усього вищезазначеного, при виборі методу нарахування амортизації варто звернути увагу на роль строку корисного використання основного засобу, вірніше, на правильному його виборі. Від строку корисного використання значною мірою залежать витрати на утримання основного засобу. Зі збільшенням строку експлуатації зменшуються постійні витрати, насамперед за рахунок амортизаційних відрахувань, що у свою чергу сприяє зниженню собівартості виконаних робіт, а отже, і виробленої продукції.

Але при цьому зростаються ремонтно-експлуатаційні витрати, що призводить до підвищення собівартості продукції (робіт, послуг). І, навпаки, зі скороченням строку експлуатації зростають постійні витрати і зменшуються ремонтно-експлуатаційні витрати в розрахунку на одиницю виконаних робіт.

Якщо строк експлуатації буде перевищено, то фізичне зношення настане до того, як вартість

основного капіталу буде перенесено на готову продукцію [5, с. 122].

Для того щоб визначити оптимальний строк експлуатації основного засобу, можна скористатися формулою:

$$T_{\text{опт}} = \sqrt{\frac{2 \cdot ПВ}{С}}, \quad (2)$$

де $T_{\text{опт}}$ – оптимальний строк експлуатації об'єкта основних засобів;

$ПВ$ – первісна вартість об'єкта основних засобів;

$С$ – щорічне збільшення витрат на утримання і ремонт основного засобу, що виникають внаслідок його фізичного зношення.

Ще одна концепція, яка набула широкого розповсюдження, – інвестиційна концепція амортизаційних відрахувань: оскільки амортизація виступає як частина грошового потоку підприємства (чистий прибуток + амортизація) [6, с. 228], можна проаналізувати здатність амортизаційних відрахувань виступати джерелом фінансування капітальних інвестицій.

Однак амортизаційні відрахування не можуть самостійно служити джерелом інвестицій, їх використання є обмеженим. Тому такий аналіз не може бути універсальним.

Вибір методу нарахування амортизації є важливою складовою господарсько-фінансової діяльності підприємства. Цей процес дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси і раціонально їх використовувати на потреби відтворення необоротних активів [7, с. 67].

Висновки. У процесі дослідження визначено вплив методів нарахування амортизації на фінансовий результат підприємства. Було розглянуто три підходи до визначення найефективнішого методу:

1) залежно від економічної стратегії підприємства;

2) відповідно до принципу відповідності доходів і витрат;

3) залежно від типу передбаченого підприємством інвестиційного проекту.

Ознайомившись з усіма цими підходами, все ж неможливо сформулювати якийсь один критерій для вибору амортизації. Зважаючи на це, багато аналітиків при вирішенні питання вибору метода нарахування амортизації рекомендують заздалегідь провести комплексний аналіз прибутковості підпри-

ємства при застосуванні різних методів і порівняти отримані результати.

Нині відсутні чіткі рекомендації щодо вибору методу нарахування амортизації, який би був найкращим для підприємств різних організаційно-правових форм, об'єктів основних засобів та способів їх використання. Обраний підприємством метод повинен сприяти прискоренню оновлення основних засобів, визначенню реальної величини прибутку, найкраще враховувати усі фактори, пов'язані з експлуатацією об'єкта основних засобів. Наявність альтернатив дозволяє підприємству обрати той метод, який би найкраще та найповніше задовольнив вищеприписані критерії.

Вибір економічного обґрунтування методу формує амортизаційну політику підприємства у взаємозв'язку зі специфікою його діяльності, особливостями використання різних видів основних засобів. Формування ефективної амортизаційної політики на підприємстві можна вважати одним із факторів підвищення ефективності його роботи. Тому варто приділити особливу увагу вибору методу нарахування амортизації і врахувати усі особливості цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Липецький Л. Проблеми нарахування амортизації як джерела фінансових ресурсів підприємства України // «Економіка XXI ст.: виклики та проблеми»: матеріали Всеукраїнської заочної наук.-практ. конференції студентів, аспірантів та молодих вчених / гол. ред. Ф.Г. Ващук. – Ужгород, 2010. – С. 181.
2. Педан Ю.М. Вплив амортизації на фінансовий результат підприємства // «Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції». Наук.-практ. журнал. Вип. № 2 (3). – Сімферополь: НАКПБ, 2009. – С. 221-224.
3. Кундеус О. Облік нарахування амортизації основних засобів // Галицький економічний вісник. – Тернопіль: ТНТУ, 2014. – Том 45. – № 2. – С. 107-116.
4. Амортизация и оптимальные сроки службы техники: монография / Козьменко С.Н., Васильева Т.А., Ярошенко С.П. – Сумы: «Деловые перспективы», 2005. – С. 232.
5. Двейріна Т.О. Аналіз методів нарахування амортизації основних засобів підприємства // Науковий журнал «Економіка та управління». – 2014 – № 2. – С. 121-126.
6. Пуйда Г.В. Амортизаційна політика як ключовий елемент управління технічними ресурсами підприємства // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 226-231.
7. Скоморохова С.Ю., Ніколаєнко С.М., Гейвич Л.В. Сучасна концепція амортизаційної політики підприємства // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 4. – С. 65-67.

УДК 657.3

Ищенко Я.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

Галайда Л.В.

аспірант
Вінницького національного аграрного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито різні підходи до трактування поняття «власний капітал». Досліджені складові власного капіталу та їх призначення. Проаналізовано можливі варіанти зміни власного капіталу. Розглянуто порядок відображення інформації про власний капітал на рахунках бухгалтерського обліку. Досліджено порядок відображення власного капіталу у різних формах фінансової звітності підприємства.

Ключові слова: власний капітал, статутний капітал, нерозподілений прибуток, додатковий капітал, фінансова звітність, резервний капітал.

Ищенко Я.П., Галайда Л.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыты различные подходы к трактовке понятия «собственный капитал». Исследованы составляющие собственного капитала и их назначения. Проанализированы возможные варианты изменения собственного капитала. Рассмотрен порядок отражения информации о собственном капитале на счетах бухгалтерского учета. Исследован порядок отражения собственного капитала в различных формах финансовой отчетности предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал, уставный капитал, нераспределенная прибыль, дополнительный капитал, финансовая отчетность, резервный капитал.

Ischenko Y.P., Galayda L.V. THEORETICAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF ENTERPRISES EQUITY

The article opens different approaches to treatment of the concept of «equity». Investigated the components of equity and their purpose. Analyzed of the possible options of equity. The procedure of reflection of the information about equity in accounts is examined. Studied the order of the equity in various forms of financial statements.

Keywords: equity, share capital, retained earnings, additional capital, financial statement, reserved capital.

Постановка проблеми. У сучасній економіці власний капітал виступає однією із найважливіших категорій і водночас є одним із найменш досліджуваних об'єктів бухгалтерського обліку. Оскільки власник не може керувати тим, що не може виміряти, то головною проблемою успішного ведення підприємницької діяльності є реальна оцінка наявних ресурсів, а саме власного капіталу.

Протягом останніх років відбулися певні зміни у відображенні в обліку власного капіталу підприємства, які спрямовані на наближення НП (С)БО до МСФЗ. Це потребує детального аналізу й оцінки, виділення існуючих проблем обліку та пошуку шляхів удосконалення обліку власного капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання теорії, методики та організації бухгалтерського обліку власного капіталу подані у працях Л.В. Безкоровайної, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Т.А. Городньої, В.Ф. Максимової, В.В. Сопка, Н.В. Чабанової та інших авторів, які започаткували теоретичне обґрунтування і подальшу розробку даної проблеми.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні теоретичних основ обліку власного капі-

талу та практичному застосуванні обліку власного капіталу для ведення та заповнення бухгалтерської звітності на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання природи капіталу завжди було одним з найбільш дискусійних і складних. Аналіз вітчизняної економічної літератури свідчить про різноманітність підходів до з'ясування природи власного капіталу. Основні підходи визначення поняття «власний капітал» висвітлені у таблиці 1.

Систематизація різних точок зору дослідників дає можливість уточнити поняття «власний капітал»: власний капітал – це сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання без визначення терміну повернення їх власникам, і здатні генерувати доходи.

На законодавчому рівні поняття «власний капітал» регламентується НП (С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», де зазначається, що власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [7]. Дане визначення характеризує порядок розрахунку власного капіталу, але не вказує на джерела формування та напрямки використання власного капіталу.

При визначенні структури власного капіталу перш за все варто виходити з джерел його формування. Можна виділити два основні джерела, сукупність яких формує капітал підприємства як цілісність: вкладений та накопичений капітал (рис. 1). Ці джерела власного капіталу складають базову структуру

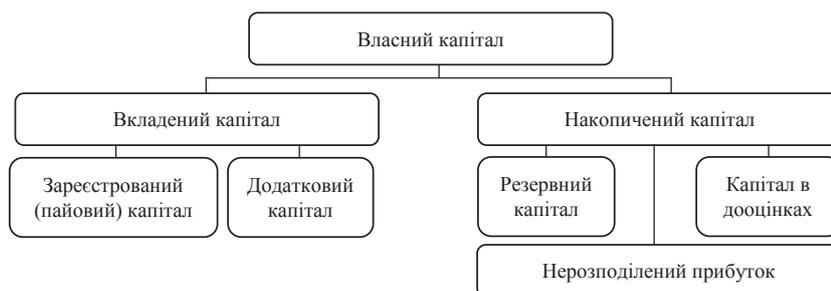


Рис. 1. Запропонована структура власного капіталу

капіталу будь-якого підприємства незалежно від організаційно-правової форми.

Зареєстрований (пайовий) капітал – це офіційно об’явлена і належним чином зареєстрована частина внесків власник до капіталу підприємства. Відомості про такий капітал містяться у статутних документах та відображаються на рахунку 40. Якщо протягом звітного року зміни до статуту не вносилися, то розмір зареєстрованого капіталу залишається незмінним.

Якщо внески засновників, зазначені у статутних документах, фактично не внесені, або товариство викупило власні акції (частки), то в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності застосовуються коригуючі показники: неоплачений та вилучений капітал.

Додатково вкладений капітал – це сума внесків засновників понад зареєстровану частину. У складі цього капіталу виділяють:

- емісійний дохід АТ від продажу акцій за ціною, вищою за їх номінальну вартість;
- інші внески засновників, які вносяться без рішень про збільшення розміру зареєстрованого капіталу (безоплатна передача необоротних активів, коштів тощо).

Додатковий капітал за рішенням учасників товариства може направлятися на збільшення статутного, пайового, резервного капіталу та на покриття збитків від діяльності підприємства. Типову кореспонденцію рахунків наведемо в таблиці.

Накопичений капітал – це капітал, сформований у результаті господарської діяльності підприємства. Він включає такі елементи:

- капітал у дооцінках;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

З 09.08.13 інформація про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів обліковується на рахунку 41 «Капітал у дооцінках». Дооцінка необоротних активів збільшує власний капітал підприємства. Проводити її чи ні, підприємство вирішує самостійно, але не частіше одного разу на рік.

Первісна (переоцінена) вартість може збільшуватися або на суму індексації, проведеної в порядку, установленому Податковим кодексом, або відповідно до П (С)БО.

Згідно П (С)БО 7 «Основні засоби», підприємство може переоцінювати об’єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об’єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об’єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об’єктів групи основних засобів, до якої належить цей об’єкт [9].

Згідно П (С)БО 8 «Нематеріальні активи», підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об’єкта нематеріального активу варто переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку) [9].

Згідно із П (С)БО 13 «Фінансові інструменти», облік хеджування грошових потоків здійснюється з урахуванням коефіцієнта ефективності хеджування. При значенні коефіцієнта ефективності хеджування грошових потоків у межах 0,8-1,25 зміна балансової вартості об’єкта хеджування відображається в іншому сукупному доході з одночасною зміною власного капіталу (в частині переоцінки фінансових інструментів) [9].

Уцінка необоротних активів не впливає на розмір власного капіталу, оскільки сума уцінки збільшує суму нерозподіленого прибутку.

Резервний капітал обов’язково має формуватися й обрисовуватися на рахунку 43. Розмір резервного фонду товариства має становити не менше ніж 25% статутного (складеного) капіталу. Формується цей фонд із щорічних відрахувань у розмірі не менше 5% суми чистого прибутку до досягнення зазначеного розміру. За рахунок резервного капіталу можна: поповнювати зареєстрований (статутний) капітал; нараховувати дивіденди за привілейованими акціями (у разі недостатності прибутку для цього); погашати борги при ліквідації товариства; покривати отримані збитки в разі недостатності прибутку.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – це вид накопиченого капіталу, який являє собою фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу. Його облік ведеться на рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)». У ньому виділені субрахунки для відображення суми нерозподіленого прибутку – 441, непокритого збитку – 442, а також прибутку, використаного у звітному періоді – 443.

Важливість власного капіталу впливає із функцій, які він виконує:

- 1) довгострокового фінансування – перебуває у розпорядженні підприємства необмежено довго;
- 2) відповідальності і захисту прав кредиторів – відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу;

Таблиця 1

Визначення поняття «власний капітал»

Автор	Визначення
Л.В. Безкоровайна [1, с. 950]	Власний капітал – це власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі.
Ф.Ф. Бутинець [2, с. 742]	Власний капітал – загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів.
С.Ф. Голов [3, с. 803]	Власний капітал формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції.
Т.А. Городня [4, с. 250]	Власний капітал – нагромадження шляхом збереження запасу економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і чинник виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов’язане з чинниками часу, ризику і ліквідності.
В.Ф. Максимова [5, с. 124]	Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, що вкладені його засновниками без визначеного строку їх повернення, накопичені суми реінвестованого прибутку протягом строку функціонування підприємства та інші власні джерела.
В.В. Сопко [6, с. 85]	Власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку проведення внесени засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку.

3) компенсації понесених збитків – тимчасові збитки мають погашатись за рахунок власного капіталу;

4) кредитоспроможності – при наданні кредиту, за інших рівних умов, перевага надається підприємствам з меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом;

5) фінансування ризику – власний капітал використовується для фінансування ризикових інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;

6) самостійності і влади – розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство;

7) розподілу доходів і активів – частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату та майна при ліквідації підприємства;

8) визначення ступеня влади кожного з власників щодо прийняття рішень з управління підприємством. Що більша частка власника у статутному капіталі (що більшим пакетом акцій він володіє), то вищий ступінь його впливу на підприємство.

Виділяють такі найбільш поширені причини, які впливають на зміну розміру власного капіталу:

– випуск нових акцій, що зумовлює збільшення розміру статутного капіталу, а за певних умов й емісійного доходу;

– переоцінка майна – внаслідок чого відбувається збільшення резерву переоцінки, а вартість необоротних активів доводиться до справедливої;

– зміна оцінки фінансових інструментів доведених їхньої вартості до справедливої;

– зміна оцінки статей, виражених в іноземній валюті.

Заключним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності. Вона інтегрує дані оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку та є важливим джерелом економічної інформації для здійснення аналізу, контролю, планування та прогнозування господарської діяльності підприємства. Інформація про власний капітал представлена у різних формах звітності: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», форма № 4 «Звіт про власний капітал».

У Балансі власний капітал відображається у першому розділі пасиву. При заповненні статей Балансу в них переносяться залишки рахунків 40-46. У Звіті про фінансові результати інформація про власний капітал представлена у розділі II «Сукупний дохід». Сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

При заповненні відповідних рядків II розділу Звіту про фінансові результати використовуються залишки відповідних рахунків.

Найбільш повно наявність та зміни у власному капіталі представлені у Звіті про власний капітал.

При заповненні даної форми звітності частина інформації переноситься з інших форм звітності, а саме: залишок за видами власного капіталу на початок і кінець року – з Балансу; чистий прибуток та інший сукупний дохід за звітний період – зі Звіту про фінансові результати.

Тобто, фінансова звітність містить важливі для управління дані й відображає кількісні та якісні показники фінансово-господарської діяльності підприємства.

Висновки. Отже, власний капітал – це сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання без визначення терміну повернення їх власникам і здатні генерувати доходи.

Особливість даної економічної категорії полягає в специфічних складових, сума яких являє собою вартість засобів, отриманих від засновників та у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

В бухгалтерському обліку для відображення інформації про власний капітал використовуються рахунки IV класу. Завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності. Інформація про власний капітал представлена у різних формах звітності: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», форма № 4 «Звіт про власний капітал».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безкоровайна Л.В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах / Л.В. Безкоровайна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 950-954.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник]; за ред. Ф.Ф. Бутинця; 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
3. Голов С.Ф. Фінансовий облік / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
4. Городня Т.А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т.А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18 (10). – С. 250-253.
5. Максимова В. Ф. Бухгалтерський облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит». – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 670 с.
6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Наказ «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування», затверджений Міністерством фінансів України 30.11.1999 № 291, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 р. за № 892/4185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.

УДК 631.162

Калягіна О.М.

студентка

Миколаївського національного аграрного університету

Дубініна М.В.

доктор економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту

Миколаївського національного аграрного університету

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто та проаналізовано діючу законодавчо-нормативну базу, яка регулює питання бухгалтерського обліку заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах України, та узагальнено основоположні законодавчі документи, якими в першу чергу керуються сільськогосподарські підприємства. Виокремлено фінансову, податкову та статистичну звітність, яку ведуть підприємства, відображаючи облік заробітної плати.

Ключові слова: нормативні акти, облік заробітної плати, фінансова звітність, податкова звітність, статистична звітність.

Дубинина М.В., Калягіна Е.Н. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрена и проанализирована действующая законодательно-нормативная база, которая регулирует вопросы бухгалтерского учета заработной платы на сельскохозяйственных предприятиях Украины, и обобщены основополагающие законодательные документы, которыми в первую очередь руководствуются сельскохозяйственные предприятия. Выделена финансовая, налоговая и статистическая отчетность, которую ведут предприятия, отражая учет заработной платы.

Ключевые слова: нормативные акты, учет заработной платы, финансовая отчетность, налоговая отчетность, статистическая отчетность.

Dubinina M.V., Kalyagina O.M. LEGAL REGULATION AND ENSURING OF THE ACCOUNT OF CALCULATIONS ON PAYMENT OF LABOUR AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

In a publication reviewed and analyzed the existing legislative and normative basis, which regulates the accounting of wages at agricultural enterprises of Ukraine and summarizes the basic legislative documents, which are guided by agricultural enterprises. Selected financial, tax and statistical reporting, by enterprises, reflecting the payroll.

Keywords: regulations, payroll accounting, financial reporting, tax reporting, statistical reporting.

Постановка проблеми. Нині українське законодавство приділяє значну увагу питанням організації оплати праці. При цьому заробітна плата визначається як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Заробітна плата була, є і ще тривалий час буде важливим якісним показником економічного господарювання.

Особливістю правового регулювання оплати праці є те, що воно здійснюється широкою системою нормативно-правових актів, прийнятих органами різних рівнів, за участю трудових колективів і профспілкових організацій [1]. Звітна документація з обліку винагороди працівникам є складовою частиною загальної форми звітності підприємств, тому оплата праці – один із найважливіших показників соціального, економічного та демографічного стану країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань регулювання обліку розрахунків з оплати праці у сільськогосподарських підприємствах присвячені праці М.В. Корягіна, О.О. Попкової, Н.А. Ткаченка, Н.П. Юрчука та інших авторів. Разом з тим проблеми обліку оплати праці в сучасних умовах розвитку ринкової економіки, поява нових форм фінансових взаємовідносин, у тому числі і в аграрному секторі, розширення спектра фінансових інструментів вимагають постійного аналізу та оновлення нормативної бази та облікового забезпечення в досліджуваній сфері.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у систематизації нормативних документів щодо забезпечення облікового процесу в системі оплати праці, її відображення у бухгалтерському обліку та звітності.

Виклад основного матеріалу. Для регулювання питань оплати праці використовують закони, нормативні акти, Постанови Кабінету Міністрів України, інструкції, які затверджуються Кабінетом Міністрів України. Далі в статті представлено основні законодавчо-нормативні документи в галузі обліку заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах України (таблиця 1).

У ст. 43-46 Конституції України сказано, що кожен має право на працю, на відпочинок, на соціальний захист, на безпечні і здорові умови праці і на заробітну плату, причому не нижче встановленого мінімуму. Кожен громадянин має право на своєчасне отримання винагороди за свою працю і це його право захищається законодавством. Держава при цьому повинна створювати умови, необхідні громадянину для повної реалізації своїх прав [2].

Кодекс законів про працю України затверджений Верховною Радою України 10.02.1971 р. № 322-VIII. Він регулює трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих, зміцненню трудової дисципліни і поступовому перетворенню праці на благо суспільства у першу життєву потребу кожної працездатної людини.

Основоположним законодавчим актом є Конституція України, на якій базується все законодавство, у тому числі і законодавство про працю.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджений Міністерством Фінансів України 28.10.2003 та зі змінами і

доповненнями від 10.01.2012, визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і негрошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про обчислення розміру допомоги по тимчасовій непрацездатності» від 27.04.1998 № 571 визначає, в яких випадках і хто з працівників отримує допомогу по тимчасовій непрацездатності у розмірі 60%, 80% та 100% від середньої заробітної плати.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати» 8.02.1995 № 100 застосовується у випадках надання працівникам щорічної відпустки, додаткових відпусток у зв'язку з навчанням, переведення вагітних жінок, службових відраджень, тимчасової втрати працездатності та інших випадках, коли згідно з чинним законодав-

ством виплати провадяться виходячи із середньої заробітної плати.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення компенсації громадянам втрати частини грошових доходів у зв'язку з порушенням термінів їх виплати» від 21.01.2001 № 159 зі змінами та доповненням від 03.02.2012. Дія цього Порядку поширюється на підприємства, установи та організації всіх форм власності і господарювання та застосовується у всіх випадках порушення встановлених термінів виплати грошових доходів, у тому числі з вини власника або уповноваженого ним органу (особи).

Наказ Міністерства Фінансів України «Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку» від 13.01.2015 № 4 визначає порядок заповнення і подання до органу Державної фіскальної служби України податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку.

Відповідно до п.п. 14.1.48 п. 14.1 ст.14 Податкового кодексу України заробітна плата – це основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом.

Під час нарахування доходів у формі заробітної плати база оподаткування визначається як нарахована заробітна плата, зменшена на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових внесків до Накопичувального фонду, а у випадках, передбачених законом, – обов'язкових страхових вне-

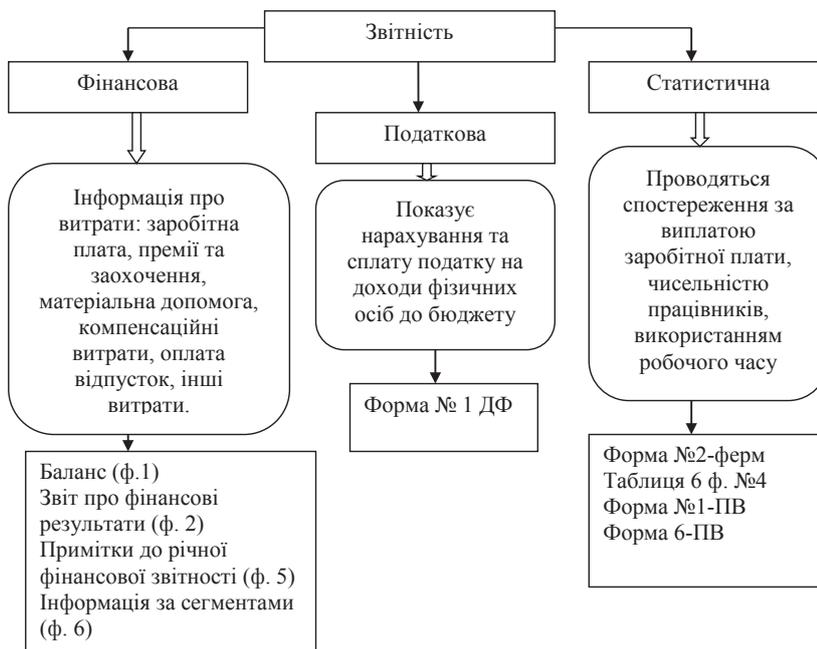


Рис. 1. Інформація щодо оплати праці у фінансові, податковій та статистичній звітності

Таблиця 1

Діючі законодавчо-нормативні документи, які регулюють облік оплати праці

Назва документу	Остання редакція	Зміст документу
Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР	01.01.2015	визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функції заробітної плати [3]
Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 № 3356-ХІІ	01.01.2015	визначає правові засади розробки, укладення та виконання колективних договорів і угод з метою сприяння регулюванню трудових відносин та соціально-економічних інтересів працівників і роботодавців [4].
Закон України «Про відпустки» від 15.11.1996	06.06.2015	встановлює державні гарантії права на відпустки, визначає умови, тривалість і порядок надання їх працівникам для відновлення працездатності, зміцнення здоров'я, а також для виховання дітей, задоволення власних життєво важливих потреб та інтересів, всебічного розвитку особи [5].
Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992	05.04.2015	визначає основні положення щодо реалізації конституційного права громадян про охорону їхнього життя і здоров'я в процесі трудової діяльності, регулює за участю відповідних державних органів відносини між власником підприємства, установи і організації або уповноваженим ним органом і працівником з питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища і встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні [6].

сків до недержавного пенсійного фонду, які відповідно до закону сплачуються за рахунок заробітної плати працівника, а також на суму податкової соціальної пільги за її наявності (п. 164.6 ст. 164 ПКУ).

Згідно з п. 167.1 ст. 167 Податкового кодексу України ставка податку становить 15% бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих) (крім випадків, визначених у п. 167.2-167.6 ПКУ) у тому числі, але не виключно у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами, якщо база оподаткування для місячного оподатковуваного доходу не перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати (12 180 грн у 2015 році), встановленої законом на 1 січня звітного податкового року.

Якщо база оподаткування, яка визначена з урахуванням норм п. 164.6 ст. 164 Податкового кодексу України щодо доходів, зазначених в абзаці першому цього пункту, в календарному місяці перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, до суми такого перевищення застосовується ставка 20%.

Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Інструкції зі статистики заробітної плати» від 13.01.2004 № 5 містить основні методологічні положення щодо визначення показників оплати праці у формах державних статистичних спостережень з метою отримання об'єктивної статистичної інформації.

Наказ Міністерства Фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування» від 30.11.1999 зі змінами та доповненням від 18.03.2014 застосовується підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (крім банків і бюджетних установ) незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також виділених на окремий баланс філій, відділень та інших відособлених підрозділів юридичних осіб.

Аналітична інформація для обліку розрахунків з оплати праці формується на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Тут ведеться узагальнення інформації про розрахунки з персоналом, який належить як до облікового, так і до необлікового складу підприємства, з оплати праці, а також розрахунки за не одержану персоналом у встановлений термін суму з оплати праці (розрахунки з депонентами) – рахунок 662.

За кредитом рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» відображається нарахована працівникам підприємства основна та додаткова заробітна плата, премії, допомога з тимчасової непрацездатності, інші нарахування. За дебетом даного рахунка відображено виплату заробітної плати, премії, допомоги тощо, а також суми утриманих податків, платежів за виконавчими документами, вартість одержаних матеріалів, продукції й товарів у рахунок заробітної плати та інші утримання із сум оплати праці персоналу [9].

«Наказ (розпорядження) про надання відпустки» (форма № П-6), затверджений наказом Держкомстату України від 05.12.2008 № 489, застосовується для оформлення щорічної та інших видів відпустки, що надається працівникам відповідно до чинних законодавчих актів і положень, колективних договорів, контрактів та графіків відпусток. Наказ заповнюється у двох примірниках – один залишається у відділі кадрів, другий передається до бухгалтерії. На

підставі наказу про надання відпустки відділ кадрів робить відмітки в особовій картці ф. № П-2 працівника, а бухгалтерія робить розрахунок заробітної плати, що належить за відпустку. При наданні відпустки без оплати поруч із зазначенням кількості днів відпустки зазначається «без оплати».

Дані бухгалтерського обліку узагальнюються насамперед у фінансовій звітності. Але цих даних недостатньо для користувачів, тому інформація передбачена також у статистичній та податковій звітності. Поглиблюючи аналіз, покажемо, яку інформацію містить приведена звітність, за допомогою рисунка 1.

Переважна більшість інформації про облік заробітної плати формується в бухгалтерському обліку, що ведеться підприємством. Фінансова та податкова звітності ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку відповідно до чинного законодавства.

Форми фінансової звітності містять показники щодо розрахунків з оплати праці, які, в цілому, не розкривають інформацію щодо розрахунків із працівниками, облікового забезпечення праці та її оплати. Це ускладнює процес її використання при прийнятті кадрових і управлінських рішень для відпрацювання аграрної політики.

Податкова звітність з оплати праці регулюється Податковим кодексом України.

Статистична звітність сільськогосподарських підприємств регулюється Законом України «Про державну статистику». Отже, всі юридичні особи незалежно від форм власності подають достовірні первинні дані для проведення державних статистичних спостережень [7].

За порушення законодавства про оплату праці винні особи притягуються до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної та кримінальної відповідальності згідно з законодавством.

Контроль за додержанням законодавства про оплату праці на підприємстві здійснюється:

- Міністерством праці України та його органами;
- фінансовими органами;
- Органами Державної фіскальної служби;
- професійними спілками та іншими органами (організаціями), що представляють інтереси найманих працівників.

Вищий нагляд за дотриманням законодавства про оплату праці здійснюють Генеральний прокурор України та підпорядковані йому прокурори [8].

Отже, звітності з обліку заробітної плати належить велика роль, тому що її показники входять до складу форм фінансової, податкової та статистичної звітності. На основі даної інформації приймаються оптимальні управлінські рішення з метою покращення загальної роботи підприємства, підвищення продуктивності праці та ефективності роботи сільськогосподарських підприємств, галузі й економіки в цілому.

Висновки. Отже, відповідно до теоретичних передумов і законодавчого регулювання оплата праці в Україні є об'єктом національного, галузевого державно-нормативного і колективно-договірного регулювання, а також індивідуально-договірного регулювання та управління. Реформування організації оплати праці повинно охоплювати удосконалення державно-нормативного регулювання та розвиток колективно-договірного регулювання на усіх рівнях. Необхідна оптимальна модель співвідношення законодавства про працю, колективних угод, індивідуальних трудових угод та принципів управління оплатою праці на підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корягін М.В., Попкова О.О. Аспекти законодавчо-нормативного регулювання оплати праці та її бухгалтерського обліку в країнах СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/840/1/22.pdf>.
2. Конституція України: прийнята ВРУ від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [tp://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua).
3. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР та зі змінами і доповненнями від 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 № 3356-ХІІ зі змінами та доповненнями від 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про відпустки» від 15.11.1996 року та зі змінами і доповненнями від 06.06.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
6. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992 року та зі змінами і доповненнями від 05.04.2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
7. Ткаченко Н.А. Облікове забезпечення складання звітності з оплати праці // Н.А. Ткаченко / Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 89-94.
8. Юрчук Н.П. Інституційне регулювання обліку оплати праці у сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1228>.

УДК 657

Кубік В.Д.*старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету***ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЙ «ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА» ТА «ОБЛІКОВА ОЦІНКА» В СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ І ПРАКТИЦІ ОБЛІКУ**

Статтю присвячено порівняльному аналізу категорій «облікова політика» і «облікова оцінка», їх схожості та відмінностям. Досліджено питання визначення понять «облікова політика» і «облікова оцінка» по національним та міжнародним стандартам. Проведено критичний огляд визначень об'єктів дослідження провідними вченими. За проведеним дослідженням зроблено висновок, що об'єкти облікової політики в більшості випадків збігаються з об'єктами бухгалтерського обліку, а облікові оцінки є складовою частиною облікової політики підприємства.

Ключові слова: облікова політика, облікова оцінка, національні стандарти, міжнародні стандарти, бухгалтерська система підприємства, об'єкти оцінки, об'єкти політики, предмет оцінки, класифікація оцінок.

Кубік В.Д. ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИЙ «УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА» И «УЧЕТНАЯ ОЦЕНКА» В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ УЧЕТА

Статья посвящена сравнительному анализу категорий «учетная политика» и «учетная оценка», их сходству и различиям. Исследован вопрос определения понятий «учетная политика» и «учетная оценка» по национальным и международным стандартам. Проведен критический обзор определенных объектов исследования ведущими учеными. В результате проведенных исследований сделан вывод, что объекты учетной политики в большинстве случаев совпадают с объектами бухгалтерского учета, а учетные оценки являются составной частью учетной политики предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, учетная оценка, национальные стандарты, международные стандарты, бухгалтерская система предприятия, объекты оценки, объекты политики, предмет оценки, классификация оценок.

Kubik V.D. THE APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CATEGORIES «ACCOUNTING POLICY» AND «ACCOUNTING ESTIMATES» IN THE MODERN THEORY AND PRACTICE OF ACCOUNTING

The article is devoted to the comparative analysis of the categories «accounting policy» and «accounting estimates», their similarities and differences. The question of the definition of «accounting policy» and «accounting estimates» according to both the national and international standards is investigated. A critical review of the definitions of these search objects, given by leading scientists, is conducted. Based on the conducted research, the following conclusion is made: the objects of the accounting policy in most cases coincide with the objects of accounting, while accounting estimate is a part of enterprise's accounting policy.

Keywords: accounting policy, accounting estimates, national standards, international standards, enterprise's accounting system, the objects of the assessment, the objects of the policy, the subject of the assessment, assessment classification.

Постановка проблеми. На сучасному етапі все більш широкого розвитку світової економіки однією з основних задач є зближення національних економік шляхом поетапного формування цілісного, взаємопов'язаного та взаємозалежного всесвітнього господарства, ланки якого поєднані між собою фінансовими, економічними, інформаційними та іншими зв'язками.

Реформування економічних відносин в Україні у відповідності до системи світової економіки призвело до змін у формах і методах ведення обліку. Завдяки таким змінам у підприємств виникло право вибору в організації облікового процесу, що має бути зафіксовано в обліковій політиці підприємства.

Постійний розвиток економічних взаємовідносин обумовлює необхідність реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку, її постійного удосконалення у відповідності до змін в умовах господарювання. Наслідком запровадження таких змін є залучення нових понять та явищ із зарубіжної практики, одним з яких і виступає облікова політика підприємства. Це певною мірою означає ведення бухгалтерського обліку на підприємствах за відповідними правилами, тому питання формування якісної облікової політики заслуговує на детальне дослідження. Оскільки правильно сформована облікова політика підприємства має містити інформацію, яка є запорукою того, що облік на підприємстві буде більш

прозорим, а господарські процеси – більш контрольованими, всі ці умови будуть сприяти фінансовій стабільності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему формування облікової політики підприємств досліджували у своїх роботах такі вчені-економісти, як Барановська Т.В., Бутинець Ф.Ф., Дерій В.А., Житний П.Є., Лоханова Н.О., Малюга Н.М., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Пушкар М.С., П'ятов М.Л., Хом'як Р.Л. та інші дослідники.

Зазвичай питання застосування облікових оцінок вивчали розкриті в працях тих самих авторів, але особливо слід відмітити системне дослідження цього питання Малюгою Н.М.

У більшості наукових праць, присвячених обліковій політиці підприємства та обліковим оцінкам, недостатньо розкриті питання співвідношення категорій «облікова політика» і «облікова оцінка», їх сутність та взаємозв'язок.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні публікації, присвячені різним аспектам облікової політики підприємств, не вирішено чимало проблем формування облікової політики: облікова політика підприємствами не розглядається як інструмент в управлінні економічним суб'єктом; недостатньо повно сьогодні розкриваються організаційні, технічні, методичні та інші аспекти облікової політики; при складанні облікової політики не усіма суб'єктами господарювання враховуються особливості їх діяльності у відповідності до галузевих відмінностей тощо. Багато з

даних питань обумовлено недостатнім рівнем дослідження сутності облікової політики підприємства та її характеристик.

Мета статті полягає у спробі розв'язати проблему співвідношення категорій «облікова політика» і «облікова оцінка», їх спільних рис та відмінностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. При розробці облікової політики окремого підприємства породжує плутанину її визначення, наведено у статті 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: «...сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [1]. В Україні при цьому відсутній єдиний нормативний документ, де було б конкретизовано сутність зазначених принципів, методів і процедур облікової політики (крім НП (с)БО 1 [2], де в розділі I «Загальні положення» згадуються принципи оцінки статей звітності, через які має розкриватися облікова політика). Відповідно, науковці та бухгалтери-практики встановлюють їх склад на власний розсуд.

«Як тільки бухгалтер робить припущення і відображає не тільки очевидні факти, – зазначає М.І. Кутер, – виникає простір для ствердження групових інтересів і, звичайно, облікової політики. Учасники господарського процесу, переслідуючи власні інтереси, ставлять перед обліком визначені цілі, які досягаються (або не досягаються) шляхом вибору облікової політики» [3, с. 542–543].

У міжнародній практиці для нормативного регулювання питань обрання та застосування облікової

Таблиця 1

Визначення поняття «облікова політика»

Джерела	Визначення
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» (параграф 5) [4]	Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (стаття 1) [1]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (розділ 1) [2]	Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності
Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [5]	Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві
Барановська Т.В [6, с. 76]	Облікова політика – це певний порядок дій, спрямованих на збір, обробку та надання необхідної інформації відповідним користувачам для реалізації власних інтересів у сфері бухгалтерського обліку
Житний П.Є. [7, с. 4]	Облікова політика – це вибір форми ведення обліку та у більш широкому розумінні – як один із методів управління діяльністю суб'єкта господарювання
Пушкар М.С. [8, с. 10]	Облікова політика – це конституція підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів
Бутинець Ф.Ф. [9, с. 10]	Облікова політика підприємства – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей)
Дерій В.А. [10, с. 10]	Під обліковою політикою слід розуміти офіційно затверджене на підприємстві надане державою право вибору, з урахуванням його цілей, специфіки діяльності підприємства та чинних правових актів, відповідних методик та форм, техніки ведення бухгалтерського обліку
П'ятов М.Л. [11]	Облікова політика – це комплекс методологічних рішень в області ведення обліку, прийнятих адміністрацією фірми
Лоханова Н.О. [12, с. 156]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються цілісною системою бухгалтерського обліку в процесі його ведення, а також складання всіх форм звітності з метою створення інформаційних передумов для ефективної реалізації всіх управлінських функцій – планування, контролю, економічного аналізу, власне управління, – і задоволення потреб всіх зацікавлених користувачів в об'єктивній обліковій інформації

політики, відображення внесених до неї змін та розкриття такої інформації у фінансовій звітності передбачено використання окремого стандарту – МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [4].

Поняття «облікова політика» передбачає взаємозв'язок між двома поняттями – «політика» та «облік». Під поняттям «політика» на рівні окремого підприємства слід розуміти форми і методи спостереження та підтримки пріоритетів для досягнення основної мети діяльності підприємства. Це поняття припускає наявність різних напрямів управління суб'єктом, вибір яких тісно пов'язаний із процесом прийняття економічних та управлінських рішень. Тому при формуванні облікової політики підприємства необхідно чітко визначити її місце у системі управління підприємством у цілому та її взаємозв'язок з іншими елементами.

Узагальнити інформацію про тлумачення поняття «облікова політика» в економічній літературі можна наступним чином (табл. 1).

Досліджуючи поняття «облікова політика», ми можемо з упевненістю стверджувати, що у всіх без виключення тлумаченнях поняття «облікова політика» основною характеристикою є цілеспрямованість, оформлена відповідним чином, заснована на встановленні методів та форм [8, с. 22]. Лоханова Н.О. зазначає, що під час розробки облікової політики конкретного підприємства мають бути обов'язково враховані стратегічні цілі та завдання його економічного розвитку і, зокрема, завдання підтримання економічної стійкості і сталого розвитку [12, с. 156].

У той же час, аналізуючи визначення облікової політики у вітчизняних та міжнародних стандартах, можна спостерігати обмеженість її цілей і завдань, які зводяться лише до складання та подання фінансової звітності і не поширюються на питання організації та ведення обліку, які мають визначатися підприємствами самостійно з урахуванням специфіки діяльності.

Це принципово невірно. Базовим підходом до визначення ролі облікової політики та елементів системи обліку на підприємстві є положення про те, що, як підкреслює Валуєв Б.І., керуюча система цілеспрямовано впливає на керований об'єкт за допомогою функцій, які утворюють логічний цикл управління: планування – облік – контроль – економічний аналіз – регулювання (прийняття управлінських рішень) тощо [13, с. 8]. Причому, як уважає Б.І. Валуєв, облік у цьому випадку доцільно розглядати в якості однієї із загальних функцій управління, підпорядкованих досягненню загальних цілей системи, а не в якості виключно інформаційної системи [13, с. 26]. Координацію та інтеграцію функцій управлінського циклу виконує функція більш високого порядку – функція організації управління, що забезпечує досягнення мети керуючою системою. При такому підході облікова політика безпосередньо реалізує функцію організації управління, системно втілюючи елементи всіх інших функцій управлінського циклу (планування, власне обліку, контролю, економічного аналізу та регулювання), забезпечуючи інтеграцію, координацію та оптимізацію цілеспрямованого впливу цих функцій на об'єкт управління – господарське життя підприємства).

Це підкреслює необхідність при розробці облікової політики здійснювати основний акцент на чіткому встановленні стратегічних, поточних та оперативних цілей і завдань розвитку підприємства, а також на вивченні реальних характеристик та особливос-

тей об'єкта управління (особливостей організаційної структури управління, структури виробництва, технологічного процесу, внутрішньовиробничих зв'язків і відносин тощо) та використання отриманих знань для підвищення ефективності управління об'єктом. Такий підхід дозволяє розглядати облікову політику в якості, з одного боку, прогнозової варіативної інформаційної моделі підприємства, яка є своєрідною передумовою, майбутньою проекцією діяльності підприємства (тобто дає можливість розглядати її в якості імітаційної облікової моделі), і в той же час, з іншого боку, – підходити до її розгляду в якості динамічної моделі відображення реального стану і руху активів і пасивів діючого підприємства (тобто розглядати її в якості адаптивної облікової моделі). Схожу думку поділяє і Лоханова Н.О., яка зазначає, що хоча під час формування облікової політики визначаються методи ведення саме бухгалтерського обліку, однак фактично вони впливають не лише а обліковий процес, а й на процес реалізації інших управлінських функцій, зокрема планування, контролю, економічного аналізу тощо [12, с. 149], та підкреслює, що процес розробки облікової політики повинен забезпечувати не тільки достовірне відображення інформації у звітності, необхідне для всіх груп користувачів, але й вирішення інших завдань, зокрема: страхування підприємства від небезпек і загроз значної втрати всіх видів ресурсів, накопичення достатніх коштів для підтримання достатнього технічного стану підприємства; оптимізації оподаткування тощо [12, с. 156].

Важливу роль для правильної організації облікових процесів на підприємствах відіграють облікові оцінки, які мають застосовуватися для правильного відображення всіх об'єктів в обліку і є складовою частиною облікової політики будь-якого підприємства незалежно від форм власності та форм господарської діяльності. Схожість цих двох понять полягає в тому, що і облікова політика, і облікові оцінки встановлюються підприємствами самостійно в межах дії чинного законодавства. Облікові оцінки становлять частину бухгалтерської системи підприємства, вони переважно враховують норми, що ґрунтуються на досвіді роботи самого підприємства. Так, згідно з параграфом 6 розділу IV «Розкриття інформації у фінансовій звітності» НП (с)БО 1, підприємство має висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису:

- принципів оцінки статей звітності;
- методів обліку щодо окремих статей звітності [2].

У Листі Міністерства фінансів України № 31-34000-10-5/27793 від 21.12.2005 р. [14] регламентовано елементи облікової політики, багато з яких пов'язано з обліковими оцінками, зокрема зазначено, що розпорядчий документ про облікову політику підприємства має визначити застосування:

- методів оцінки вибуття запасів;
- періодичності визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядку обліку (ідентифіковано чи загалом) і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;
- методів амортизації необоротних активів;
- вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;
- періодичності (періоду) зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;

- методу обчислення резерву сумнівних боргів;
- переліку створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- порядку оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- сегментів, пріоритетного виду сегмента, засад ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- переліку і складу змінних і постійних загально-виробничих витрат, бази їх розподілу;
- переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- порядку визначення ступеню завершеності робіт за будівельним контрактом;
- дати визначення придбаних у результаті систематичних операцій фінансових активів;
- бази розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- порогу суттєвості щодо окремих об'єктів обліку;
- переоцінки необоротних активів;
- періодичності відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
- окремого балансу філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами підприємства.

Але облікова політика є категорією більш високого порядку і не зводиться до використання лише облікових оцінок. Як вірно підкреслює Лоханова Н.О., справа не лише в достовірності інформації, яка наводиться в бухгалтерській звітності в результаті застосування певних облікових оцінок і процедур в межах інформаційного підходу, але й в тому, що за рахунок вибору окремих методів обліку так чи інакше досягається вплив на реальні процеси відтворення капіталу суб'єкта господарської діяльності, а це вже виходить далеко за межі інформаційних аспектів [12, с. 150].

У нормативних документах також підкреслюється багатоеlementність структури облікової політики. Так, у параграфі 4 розділу I «Загальні положення» НП (с)БО в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» зазначено, що облікова політика суб'єкта державного сектору визначається у розпорядчому документі, де мають бути встановлені методи оцінки, обліку, про-

цедури, які має застосовувати суб'єкт державного сектору та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше, ніж один варіант. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати недоцільно [15].

У той же час нормативними документами підкреслюється вирішальна роль облікових оцінок в обліковій політиці, що іноді призводить до спроб ототожнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок. Так, у параграфі 14 П (с)БО 6 «Виправлення помилок та зміни у фінансових звітах» зазначено: якщо неможливо розрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок, то це розглядається та відображається як зміна облікових оцінок. Згідно ж з п. 21 П (с)БО 6, у випадку якщо зміст і сума змін в облікових оцінках мають суттєвий вплив на поточний період або очікується, що суттєво впливатиме на майбутні періоди, то їх зміст та суму потрібно розкрити в примітках до фінансової звітності [16].

На практиці дуже складно, а в окремих випадках неможливо, відрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок. У таких випадках слід керуватися параграфом 14 П (с)БО 6: «Якщо неможливо розрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок, то це розглядається і відображається як зміна облікових оцінок» [16]. У параграфі 4 розділу II «Зміни в облікових оцінках та суттєві помилки» НП (с)БО в державному секторі 125 наводиться аналогічна вимога ототожнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок [15]. Тому облікова оцінка як підсистема, складова облікової політики, у свою чергу, потребує досліджень власної сутності та характеристик.

Проаналізувавши вимоги НП (с)БО 1 [2], НП (с)О в державному секторі 125 [15], МСБО (IAS) 8 [4] та Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства [5], ми можемо погодитись з тим, що облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між звітними періодами і застосовується до подій і процесів з моменту їх виникнення. Попередній характер оцінки обумовлений тією обставиною, що згідно з параграфами 7 та 8 П (с)БО 6, наслідки зміни облікових оцінок слід включати до тієї самої статті звіту про фінансові результати, яка раніше застосовувалася для відображення доходів або витрат, пов'язаних з об'єктом такої оцінки, а також

Таблиця 2

Визначення поняття «облікові оцінки»

Джерела	Визначення
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок та зміни у фінансових звітах» (параграф 3) [16]	Облікова оцінка – попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами
Малюга Н.М. [17, с. 11]	Під оцінкою розуміють обчислення розмірів господарських засобів, їх джерел і результатів господарських процесів у грошовому вимірнику
Максимова В.Ф. [18, с. 142]	Грошова оцінка – спосіб грошового вимірювання господарських засобів
Ткаченко Н.М. [19, с. 24]	Оцінка – це відображення об'єктів бухгалтерського обліку в єдиному грошовому вимірнику з метою узагальнення їх в цілому по підприємству
Супрунова І.В. [20, с. 8]	Оцінка – елемент методу бухгалтерського обліку, який виражає вартість об'єктів бухгалтерського обліку, процесів та явищ, що виникають у суб'єктів господарювання, в грошовому вимірнику, або вираження думки суб'єктом оцінки з відповідними повноваженнями та компетенцією про цінність об'єкта
Сопко В.В. [21, с. 60]	Оцінка – спосіб вартісного визначення господарських фактів, явищ і процесів, за допомогою чого натуральні характеристики перетворюються на вартісні
Хом'як Р.Л. [22, с. 60]	Оцінка – це відображення об'єктів бухгалтерського обліку в єдиному грошовому вимірнику з метою узагальнення їх у цілому на підприємстві
Гаретовський Н.В. [23]	Оцінка – це науково обґрунтована думка суб'єкта обліку про вартість об'єкта, що ним оцінюється, а також процес визначення вартості об'єкта

слід урахувати при складанні звіту про фінансові результати за той період, в якому відбулася зміна, а також у наступних періодах, якщо зміна впливає на ці періоди [16].

Узагальнення та порівняння змісту поняття «облікові оцінки», запропонованого різними науковцями та наведеного в окремих нормативних документах, наведено в табл. 2.

Важливим етапом оцінки є виявлення предмету оцінки, тобто виявлення того, що підлягає оцінці, – основні засоби, виробничі запаси, весь комплекс майнових прав на підприємстві, права на матеріальні активи підприємства, права на акціонерний капітал акціонерного товариства, частка учасника в статутному капіталі підприємства, права на пакет акцій підприємства чи будь-який інший інтерес. Таким

чином, предмет оцінки – це вид майна, яке оцінюється. Можна з упевненістю констатувати той факт, що від правильності оцінки залежить адекватність і надійність даних, які надаються бухгалтерським обліком. Основним завданням, яке слід вирішити в результаті оцінки, – це визначення повного і правильного найменування об'єкта оцінки, виду активу, що оцінюється, виду майнових прав, які оцінюються, а також дату здійснення оцінки. Неправильно сформульовані завдання оцінки призводять до використання неадекватної методики, і внаслідок цього – помилковий результат в оцінці. Малюга Н.М. у своєму дисертаційному дослідженні визначила чіткі вимоги щодо достовірності оцінки [17] (рис. 1).

Облікові оцінки становлять частину бухгалтерської системи підприємства, здебільшого вони враховують норми, що ґрунтуються на досвіді роботи самого підприємства, наприклад, створення резервів на виконання гарантійних зобов'язань перед покупцями, на виплату відпусток, страхових резервів тощо. Тому керівництво підприємства має контролювати єдність підходів до застосування облікових оцінок.

У практиці фінансово-господарської діяльності застосовуються різноманітні методи оцінювання як засобів підприємства, так і господарських процесів. Кожна з оцінок необхідна в певній мірі для вирішення різних задач. Таким чином, можна виділити оцінки, що застосовуються в плануванні, бюджетуванні, кредитуванні, у статистиці, в області господарського права і бухгалтерського обліку. Класифікація оцінок, запропонована Малюгою Н.М. [17] (рис. 2), на нашу думку, має тісний взаємозв'язок, і кожна з них може бути розгорнута за всіма іншими ознаками.

Отже, види оцінок визначаються цілим набором властивостей, які дозволяють характеризувати об'єкт і суб'єкт виміру, час і критерії оцінки, види вимірників, підстави і методи розрахунків. Застосування будь-якого із запропонованих видів буде продиктовано тою чи іншою метою, задля якої визначається дана оцінка.

Слід зазначити, що в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку відсутнє чітке визначення облікових оцінок, МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» надає тільки поняття «зміни в облікових оцінках» і визначає як коригування балансової вартості активу або зобов'язання чи суми періодичного споживання активу, яке є результатом оцінки теперішнього статусу активів та зобов'язань і пов'язаних з ними очікуваних майбутніх вигод та зобов'язань. Зміни в облікових оцінках є наслідком нової інформації або нових розробок та, відповідно, не є виправленням помилок

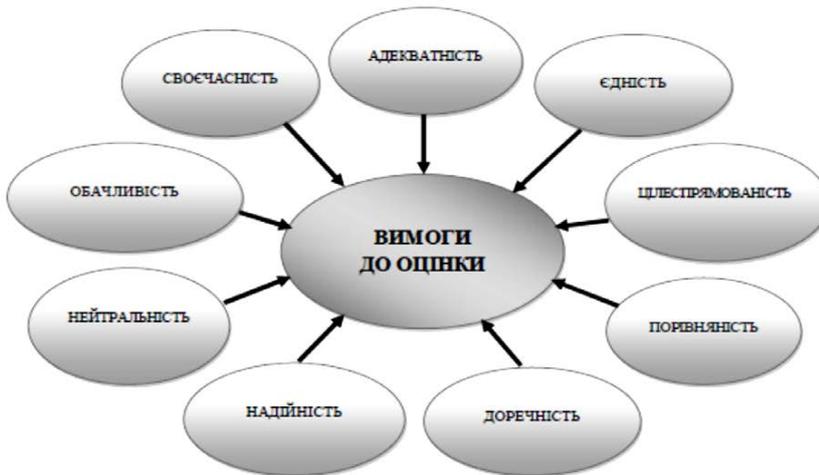


Рис. 1. Вимоги до оцінки в бухгалтерському обліку за підходом Малюги Н.М.

Джерело: побудовано автором на підставі [17]

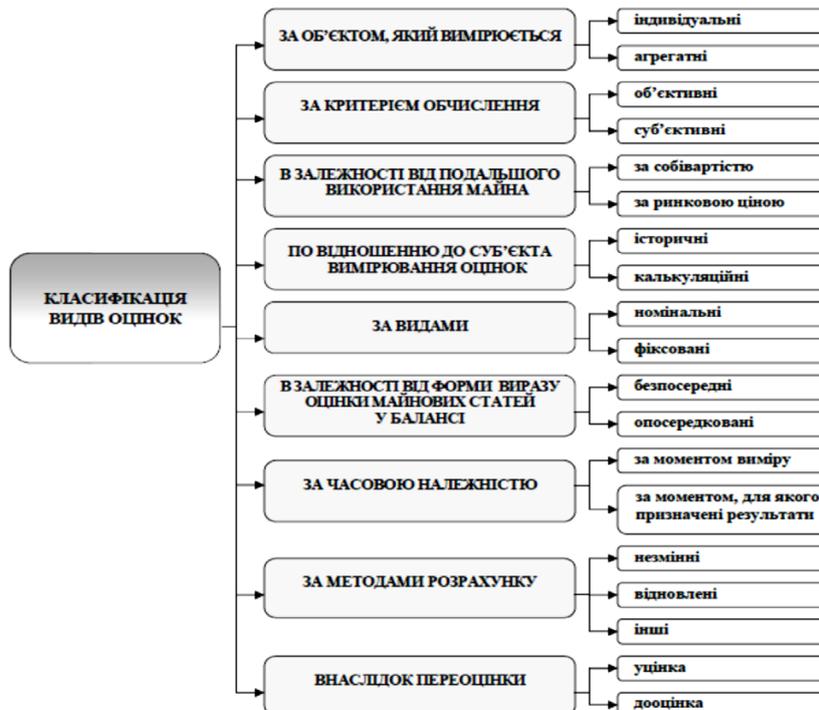


Рис. 2. Класифікація оцінок в бухгалтерському обліку за підходом Малюги Н.М.

Джерело: побудовано автором на підставі [17]

[4]. Адже наслідки зміни облікових оцінок в тих чи інших об'єктах показують у фінансовій звітності в періоді, в якому відбулася така зміна, а також у подальших звітних періодах, якщо зміна впливає на ці періоди (п. 8 П (с)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»). Це означає, що перегляд облікових оцінок не спричиняє коригування нерозподіленого прибутку минулих періодів та необ-

хідності повторного подання порівняльної інформації, оскільки стосується поточного та майбутнього періодів, а вплив таких змін відображається, відповідно, в поточному та подальших звітних періодах.

Таким чином, зміни в облікових оцінках не спричиняють ретроспективного перерахунку відповідних показників фінансової звітності і перегляду облікової політики в цілому.

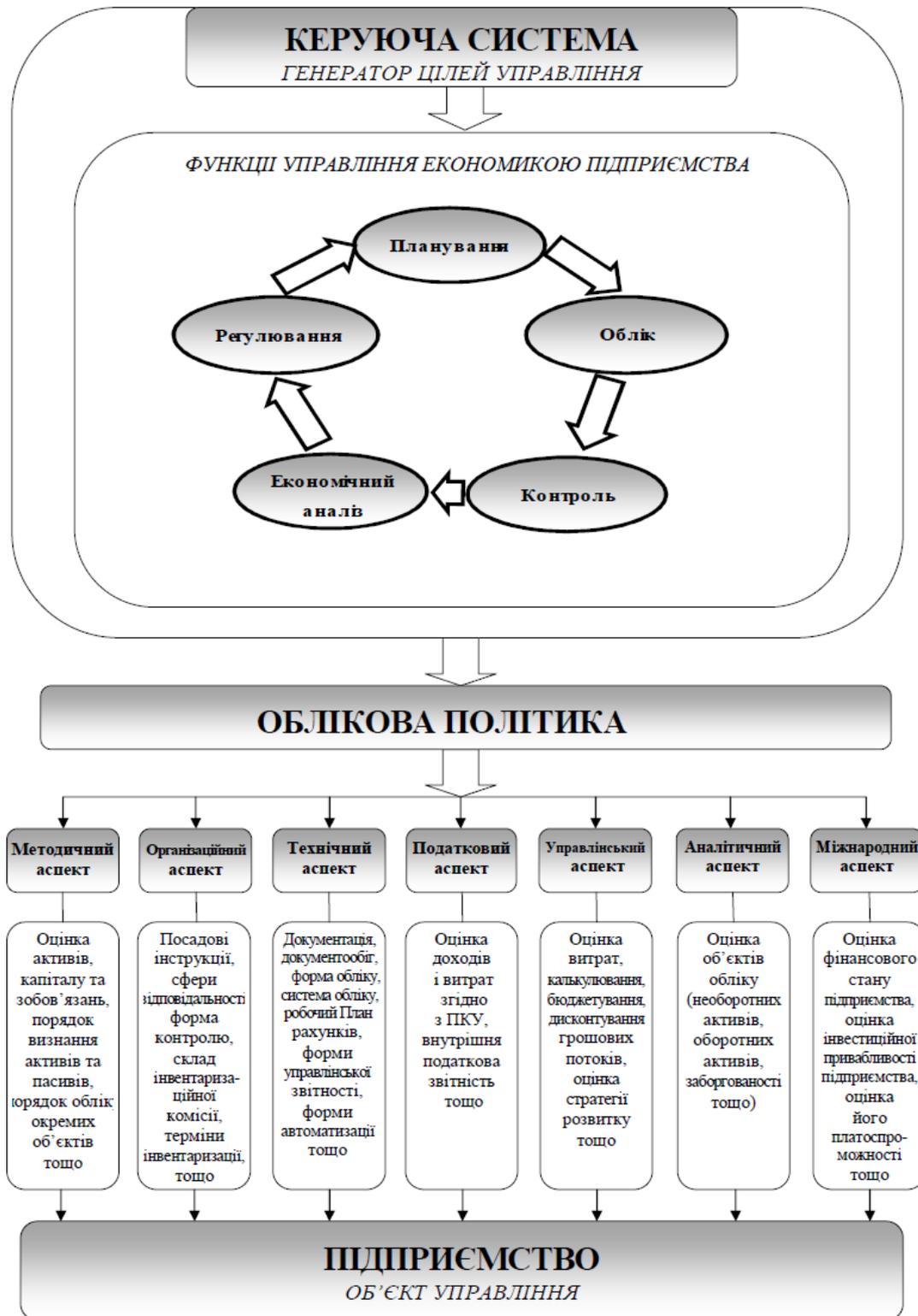


Рис. 3. Загальна схема багатоаспектної реалізації облікової політики підприємства

Джерело: авторська розробка на підставі [12]

Російський дослідник Сахчинська Н.С. звертає увагу на багатоаспектність облікової політики і вважає, що доцільно формувати такі аспекти облікової політики:

– методичний – сукупність можливих способів ведення обліку, що найбільш відповідає специфіці організації та інтересам користувачів;

– організаційний – способи організації ведення бухгалтерського обліку, що виражаються у порядку ведення бухгалтерського обліку;

– технічний – форма реалізації аспектів облікової політики;

– податковий – сукупність способів обліку, що впливають на формування оподатковуваних показників організації;

– управлінський – прийнята сукупність способів ведення обліку, калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг та складання внутрішньої звітності з метою контролю та управління діяльністю організації;

– аналітичний – формування інформаційної бази з метою проведення аналізу;

– міжнародний – сукупність способів і процедур, застосовуваних при складанні бухгалтерської звітності, заснованих на професійному судженні [24, с. 15–16].

Використовуючи підхід Сахчинської Н.С., процес багатоаспектної реалізації облікової політики підприємства можна навести в такому вигляді (рис. 3).

Аналіз застосування оцінок у різних аспектах реалізації облікової політики демонструє, що інструмент оцінки використовується в переважній більшості таких аспектів – методичному, податковому, управлінському, аналітичному та міжнародному. У той же час є окремі аспекти облікової політики, де застосування оцінки не є очевидним – в організаційному та технічному аспектах. Це підтверджує неспівставленість категорій «облікова політика» та «облікова оцінка», їх зв'язок, відповідно, як системи в цілому, хоч і дуже важливої, але лише складової цієї системи (тобто підсистеми).

Висновки. Отже, категорії «облікова політика» та «облікова оцінка» не тотожні, вони пов'язані відповідно як система в цілому (облікова політика) та складова цієї системи, підсистема (облікова оцінка). Облікова політика є категорією більш високого порядку і не зводиться до використання лише облікових оцінок.

Об'єктами облікової політики є всі об'єкти бухгалтерського обліку (активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати тощо), а облікові оцінки є інструментом, складовою частиною облікової політики будь-якого підприємства, незалежно від форм власності та форм господарської діяльності, що застосовується в переважній більшості аспектів формування та застосування облікової політики, проте все ж не у всіх аспектах. Облікові оцінки використовуються в переважній більшості аспектів облікової політики як прогностичної та діючої моделі управління всіма об'єктами бухгалтерського обліку (активами, власним капіталом, зобов'язаннями, доходами, витратами та фінансовими результатами тощо) – у методичному, податковому, управлінському, аналітичному та міжнародному аспектах. У той же час є окремі аспекти облікової політики, де застосування оцінки не є очевидним – в організаційному, технічному, можливо, і в інших аспектах.

Поєднує категорії «облікова політика» та «облікова оцінка» те, що і облікова політика, і облікові оцінки (як складова облікової політики) встановлю-

ються підприємствами самостійно в межах дії чинного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: [учебник] / М.И. Кутер; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 640 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/2cid010244.html>.
6. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Т.В. Барановська. – Житомир, 2004. – 283 с.
7. Житний П.Є. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства / П.Є. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 3–10.
8. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність: [навч. посіб.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 141 с.
9. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: [підручник] / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.П. Томашевська; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2006. – 528 с.
10. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві: [курс лекцій] / В.А. Дерій. – Тернопіль: Джура, 2003. – 92 с.
11. Пятков М.Л. Учетная политика организации на 2010 год как область принятия управленческих решений / М.Л. Пятков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buh.ru/document-1578>.
12. Лоханова Н.О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: [монографія] / Н.О. Лоханова. – Херсон: Гринь Д.С., 2012. – 400 с.
13. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности / Б.И. Валуев. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
14. Про облікову політику: Лист Міністерства фінансів України № 31-34000-10-5/27793 від 21.12.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=58984&cat_id=34931&search_param=%E2%B3%E4%F1&searchPublishing=1.
15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11>.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок та зміни у фінансових звітах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://byhgalter.com/psbo-6-vipravlennya-pomilok-i-zmini-u-finansovix-zvitax/>.
17. Малюга Н.М. Оцінка в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Н.М. Малюга; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 1999. – 23 с.
18. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік: [підруч. для студ. вищ. навч. закл. спец. 6.050100 «Облік і аудит»] / В.Ф. Максимова. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 670 с.
19. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підручник] / Н.М. Ткаченко; 3-те вид., доп. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 1076 с.
20. Супрунова І.В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.В. Супрунова. – Житомир, 2010. – 23 с.



21. Сопко В.В. Бухгалтерський фінансовий облік / В.В. Сопко. – К.: Вища школа, 2007. – 876 с.
22. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік в Україні: [навч. посіб.] / Р.Л. Хом'як, В.І. Лемішовський. – Львів: Інтеллект-Захід, 2005. – 172 с.
23. Финансово-кредитный словарь: в 3-х т. / Гл. ред. Н.В. Гаретовский. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 511 с.
24. Сахчинская Н.С. Учетная политика коммерческих организаций: методология формирования и механизм реализации: автореф. дис. ... докт. экон. Наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Н.С. Сахчинская; Тольяттинский государственный университет. – Тольятти, 2011. – 38 с.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.138

Ковальчук О.Я.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та міжнародної інформації
Тернопільського національного економічного університету*

Трофимчук А.А.

*студент
Тернопільського національного економічного університету*

Ничик О.О.

*студентка
Тернопільського національного економічного університету*

РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Стаття присвячена дослідженню питань комплексного аналізу ефективності впливу реклами на фінансову стабільність компанії. Розглянуто можливості застосування традиційної системи показників та аналітичних методів для аналізу рекламної діяльності компанії. Досліджено особливості застосування класичних та інноваційних інструментів для оцінки комунікативної ефективності дії рекламних звернень на цільову аудиторію, зокрема методів інтелектуального аналізу тексту.

Ключові слова: реклама, слоган, економічна ефективність, комунікативна ефективність, асоціативні правила, психологічний вплив.

Ковальчук О.Я., Трофимчук А.А., Ничик О.О. РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Статья посвящена исследованию вопросов комплексного анализа эффективности влияния рекламы на финансовую стабильность компании. Рассмотрены возможности применения традиционной системы показателей и аналитических методов для анализа рекламной деятельности компании. Исследованы особенности применения классических и инновационных инструментов для оценки коммуникативной эффективности действия рекламных обращений на целевую аудиторию, в частности методов интеллектуального анализа текста.

Ключевые слова: реклама, слоган, экономическая эффективность, коммуникативная эффективность, ассоциативные правила, психологическое влияние.

Kovalchuk O.Ya., Trofimchuk A.A., Nychyk O.O. ADVERTISEMENT AS A TOOL OF THE EFFICIENCY OF COMMERCIAL ACTIVITY OF COMPANY

The article is dedicated to research of the question of complex analysis of the influence of advertisement on the financial stability of a company. The possibilities of applying the traditional indicator system and analytical methods for the advertisement activities of a company are considered. The particularities of using of classical and innovative tools for estimation of influence of effective advertisement on target audience, in particular text mining, are explored.

Keywords: advertisement, slogan, economic efficiency, communicative efficiency, association rules.

Постановка проблеми. Нині реклама є невід'ємною частиною повсякденного життя кожної людини та важливим сегментом сучасної комплексної системи маркетингу. Якість та ефективність рекламно-інформаційної діяльності компанії визначають рівень її розвитку та міру відповідності сучасним вимогам світового ринку. Маркетинг став для бізнесу суттєвим фактором конкурентної боротьби, а економічна реклама – найдієвішим інструментом впливу на ринок.

Аналіз успішної фінансової діяльності більшості підприємств, зокрема відомих брендів, дає підстави стверджувати про суттєвий вплив реклами на зростання обсягів продажів. Реклама формує попит та стимулює збут, а отже, виконує економічну функцію на ринку. Ефект від застосування реклами вимірюють у грошовому еквіваленті – прирості доходів після рекламного впливу.

Однак надмірна, нав'язлива, несвоєчасна та непрофесійна реклама може призвести і до зворотного результату – відвернути потенційних покупців. Тому на часі є дослідження можливостей застосування сучасних економіко-математичних інструментів для оцінки ефективності рекламних засобів і технологій, зокрема технології підсвідомого впливу реклами на споживача та наслідки такого впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань ефективності використання рекламних технологій у різні періоди розвитку економіки займалися учасні вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед найбільш відомих західних учених можна виділити Д. Аакера, У. Аренса, Дж. Дейлі, П.Ф. Друкера, Д. Скотт-Сінка, К. Бове, Ч. Сендіджа, Т. Амблера, Д. Брайдана, К. Бартлета, Дж. Даніелса, С. Холленса,

Ф. Катеору, Г. Амстронга, В. Вонга, Д. Сондерса, Ф. Котлера, М. Портера, Д. Хасі та ін.

Проблеми комплексної оцінки ефективності впливу економічної реклами на цільову аудиторію та психологічного впливу реклами на споживачів досліджували і вітчизняні вчені, серед них О. Азарян, А. Войчак, О. Виноградова, О. Каніщенко, А. Румянцев, А. Мазаракі, А. Полторак, В. Полукаров, Є. Ромат, Б. Обритель, Т. Циганков, Я. Полякова, В. Черевань, Т. Смірнова, М. Боєру, О. Ковінько, С. Колесник, О. Продіус, О. Підлісна.

Постановка завдання. Для визначення оцінки ефективності впливу реклами на фінансову стабільність компанії традиційно використовують аналітичні методи. Аналіз існуючих наукових підходів показав, що вони потребують подальшого вдосконалення. Мета роботи полягає у розробці методики комплексного аналізу ефективності впливу реклами на фінансову стабільність компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку економіки характеризує тісний взаємозв'язок між бізнесом та рекламою, яка стала основним засобом маркетингових комунікацій компаній. Ефективне використання рекламних технологій є платформою для вирішення важливих завдань підприємств на ринку. Тому однією з актуальних проблем сучасного бізнесу є визначення економічної та інформаційної (комунікативної) ефективності засобів реклами.

Економічна ефективність реклами – вимірник її впливу на збільшення обсягу продажів, при визначенні якого аналізують оперативні та бухгалтерські дані. Однак, окрім реклами, на реалізацію товару можуть впливати й інші фактори, зокрема ціна та якість товару, переваги, що виділяють його серед інших подібних, репутація торгової марки, рівень культури обслуговування покупців тощо [2].

Для оцінки ефективності реклами зазвичай використовують експериментальний метод, який полягає у проведенні соціологічного обстеження, та експертний метод, що передбачає залучення експертів у галузі та формування ними незалежних суджень.

Традиційно економічну ефективність реклами визначає співвідношення витрат фірми на рекламу до отриманих результатів від реклами за конкретний проміжок часу. Нині визначені єдині методологічні принципи розрахунку системи показників для оцінки ефективності рекламної діяльності компанії [6]:

1. Приріст обсягу продажів, отриманий під впливом реклами за конкретний період часу (у \$):

$$V_{\text{доп}} = (V_{c2} - V_{c1}) \times D, \quad (1)$$

де V_{c1} , V_{c2} – середньоденний товарообіг (по товару або в цілому по фірмі) до та після проведення реклами відповідно (у \$), D – період (кількість днів), за який визначають приріст товарообігу.

2. Економічний ефект від реклами (у \$):

$$E_p = V_{\text{доп}} - (B_p + B_n), \quad (2)$$

де B_p – витрати на рекламу (у \$), B_n – додаткові витрати, пов'язані з приростом продажів (у \$).

3. Рентабельність реклами (у %):

$$P_p = \frac{\Pi}{B_p} \times 100, \quad (3)$$

де Π – прибуток, отриманий у результаті рекламування товару (у \$).

4. Коефіцієнт обсягу реалізації на 1 \$ рекламних витрат:

$$K_p = \frac{V_p}{B_p}, \quad (4)$$

де V_p – обсяг реалізації товарів після проведення реклами або приросту цього обсягу (у %).

5. Коефіцієнт рекламних витрат на 1 долар обсягу реалізації:

$$K_p = \frac{B_p}{V_p}. \quad (5)$$

6. Коефіцієнт ефективності витрат на рекламу:

$$K_k = \frac{V_1}{B_{p1}} \times \frac{V_2}{B_{p2}}, \quad (6)$$

де V_1 і V_2 – обсяг реалізації товарів 1-ої та 2-ої фірм відповідно за конкретний період часу, V_{p1} і V_{p2} – витрати на рекламу (у \$) цих фірм за той самий період.

Однак не завжди фірма достатньою мірою володіє необхідними оперативними даними для обчислення кожного з перерахованих вище показників. Окрім того, для отримання більш точних результатів дослідження розрахунок проводять паралельно за кількома аналітичними методами та порівнюють отримані дані. При зіставленні показників необхідно обов'язково враховувати вплив попередньої рекламної компанії, інерцію купівельної поведінки, сезонні та циклічні коливання, інфляційні очікування споживачів та інші методи просування. Існують обмеження і на вибір періодів обліку товарообігу до та після проведення рекламної кампанії. Зокрема, вони не повинні включати святкові дні та дні проведення заходів, які впливають на продажі. Окрім того, встановлено, що оптимальний дореklamний період обліку товарообігу вдвічі менший, ніж рекламний та після-реklamний періоди [3, с. 72].

Оцінка ефективності рекламних кампаній дає можливість своєчасно вжити заходів щодо підвищення їхньої дієвості. Бюджет рекламної кампанії розраховують за допомогою інструментів традиційних методів планування та аналітичних методів, зокрема методу оптимального бюджету, моделі Вайделя-Вольфа, моделі Літла та Вайнберга [4, с. 297].

У рамках проведення даних досліджень було проаналізовано витрати на рекламу та чистий прибуток за 2010–2014 рр. трьох найбільших у світі рекламодавців: американської транснаціональної компанії Proctor & Gamble – одного з лідерів світового ринку споживчих товарів, AT&T – однієї з найбільших американських телекомунікаційних компаній і медіа-конгломератів та Verison – найбільшого за кількістю абонентів американського оператора стільникового зв'язку (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати на рекламу та чистий прибуток найбільших у світі рекламодавців за 2010–2014 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014
Proctor & Gamble					
Рекламні витрати, \$ млн	8,338	9,086	9,222	9,612	9,236
Чистий прибуток, \$ млн	12,736	11,797	10,756	11,312	11,643
AT&T					
Рекламні витрати, \$ млн	2,982	2,359	2,91	3,268	3,272
Чистий прибуток, \$ млн	20,179	4,184	7,539	18,553	6,518
Verison					
Рекламні витрати, \$ млн	2,451	2,523	2,381	2,438	2,526
Чистий прибуток, \$ млн	2,549	2,404	875	11,497	9,625

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

За даними таблиці 1, для жодної з компаній Proctor & Gamble, AT&T та Veriso не можна зробити висновок про пряму залежність прибутку компанії від витрат на рекламу. Тому доцільним є застосування економіко-математичних методів для проведення подальших досліджень.

Для вивчення залежності економічної стабільності компаній – найбільших рекламодавців від їхніх витрат на рекламу серед інших було застосовано методів кореляційно-регресійного аналізу. Отримані результати з достовірністю 95% не дають підстав стверджувати про наявність прямої залежності прибутків компаній Proctor & Gamble, AT&T та Verison від їхніх капіталовкладень у рекламну діяльність.

Зазвичай при проведенні серйозних маркетингових досліджень для отримання достовірних результатів використовують кілька різних методів аналізу та зіставляють отримані дані. Тому для вивчення впливу реклами на підвищення ефективності комерційної діяльності компанії автори використали серед інших і метод рангових оцінок щільності зв'язку між витратами на рекламу та отриманим прибутком – коефіцієнт кореляції рангів Спірмена r , при розрахунку якого використовують різниці рангів d факторної та результатної ознак для кожної одиниці сукупності [5, с. 87].

Таблиця 2

Оцінка щільності зв'язку між витратами на рекламу та чистим прибутком за 2014 р. найбільших у світі рекламодавців

№ з/п (n)	Компанія	Рекламні витрати (y)	Чистий прибуток (x)	Ранги		$d=R_x-R_y$	d_2
				R_x	R_y		
1	Proctor & Gamble	9,236	11,643	1	1	0	0
2	AT&T	3,272	6,518	2	3	-1	1
3	Verison	2,526	9,625	3	2	0	0

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

$$\text{Обчислене } p = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)} = 0,25 < 0,5, \text{ що свідчить}$$

про відсутність прямого зв'язку між прибутком компанії та її рекламними витратами.

Отже, витрати на рекламу доцільні до того ступеня, поки вона не набуває гіпертрофованого характеру, а економія на масштабах виробництва компенсує витрати на рекламу.

Інформаційна ефективність реклами відображає, наскільки вдало рекламне звернення передає цільовій аудиторії необхідну інформацію і формує позитивне ставлення до бренду та його товару. Зазвичай оцінку проводять за допомогою опитувань споживачів і методів тестування.

У літературі виділяють такі основні методи вимірювання комунікативного ефекту реклами [6]:

1. Метод прямої оцінки – вивчення думок споживачів про різні варіанти одного рекламного звернення (анкетування й оцінки оголошення за 10-бальною шкалою).

2. Тест на запам'ятовування – споживачам пропонують прочитати або переглянути низку рекламних оголошень і відтворити в пам'яті їхній зміст.

3. Метод парних порівнянь – респонденти попарно порівнюють різні варіанти рекламних повідомлень та обирають найкращий з них.

4. Розташування за перевагами – споживачі розташовують варіанти рекламного повідомлення в ранжованому порядку їхньої привабливості.

Ефективність психологічного впливу реклами – ступінь залучення уваги потенційних покупців яскравістю і глибиною їхніх вражень, запам'ятовування рекламних звернень. Її визначають за допомогою тестів на впізнаваність, запам'ятовування, словесні асоціації, опитування думок тощо.

Щоб реклама привернула до себе увагу та спонукала потенційних споживачів придбати товар чи послугу, вона повинна на якийсь час запам'ятатися аудиторії. Це, безперечно, призведе до збільшення кількості лояльних споживачів торгової марки. Значною мірою це залежить від інформативності та зрозумілості рекламних звернень, їхньої здатності викликати позитивні асоціації у споживачів.

Комунікативну ефективність (психологічний ефект) реклами розраховують за допомогою таких показників [3, с. 68]:

1. Коефіцієнт чуттєвого сприйняття реклами – відношення кількості респондентів (опитаних), які чуттєво сприйняли рекламу, до кількості усіх осіб, що побачили рекламне оголошення.

2. Коефіцієнт сформованого рекламного враження – відношення кількості респондентів, на яких реклама справила враження, до кількості респондентів, що сприйняли рекламу.

3. Коефіцієнт запам'ятовування рекламного оголошення – відношення кількості респондентів, які запам'ятали рекламу, до кількості респондентів, на яких реклама справила враження.

4. Коефіцієнт інформованості про рекламу – відношення кількості інформованих про рекламу людей до загальної кількості респондентів.

5. Коефіцієнт спонукання потреби в послугах або товарах – відношення кількості респондентів, в яких у результаті дії реклами виникла потреба в послугах (товарах), до кількості респондентів, які були вражені рекламою.

6. Коефіцієнт переконливості – відношення кількості респондентів, яких реклама переконала в необхідності придбати товар (послугу), до кількості респондентів, які отримали рекламне враження.

7. Коефіцієнт спонукання інтересу – відношення кількості респондентів, у яких реклама викликала інтерес до фірми (товару, послуги), до загальної кількості респондентів.

Структура рекламного звернення є умовною і залежить від сформованих умов, стадії рекламної діяльності, а також мети і характеристик рекламного впливу. Традиційно композиція рекламного оголошення містить такі складові: слоган (девіз), зав'язка (зачин), інформаційний блок, додаткова інформація, ехо-фраза.

Слоган – найважливіший елемент рекламного звернення, який коротко і влучно відображає індивідуальність торговельної пропозиції. Вдалий рекламний девіз повинен легко читатися і запам'ятовуватися, бути індивідуальним, оригінальним, креативним, викликати інтерес, обіцяти переваги чи винагороду.

У рамках представленої дослідження для виявлення впливу рекламних текстів на підсвідоме сприйняття аудиторією проведено інтелектуальний аналіз слоганів найбільших світових рекламодавців Proctor & Gamble, AT&T та Verison у середовищі RapidMiner, комплексної системи для DataMining та статистичного аналізу [7].

Завданнями інтелектуального аналізу текстів є класифікація, кластеризація, автоматичне анотування, навігація за текстом, аналіз трендів та пошук асоціацій. Одним із важливих етапів інтелектуаль-

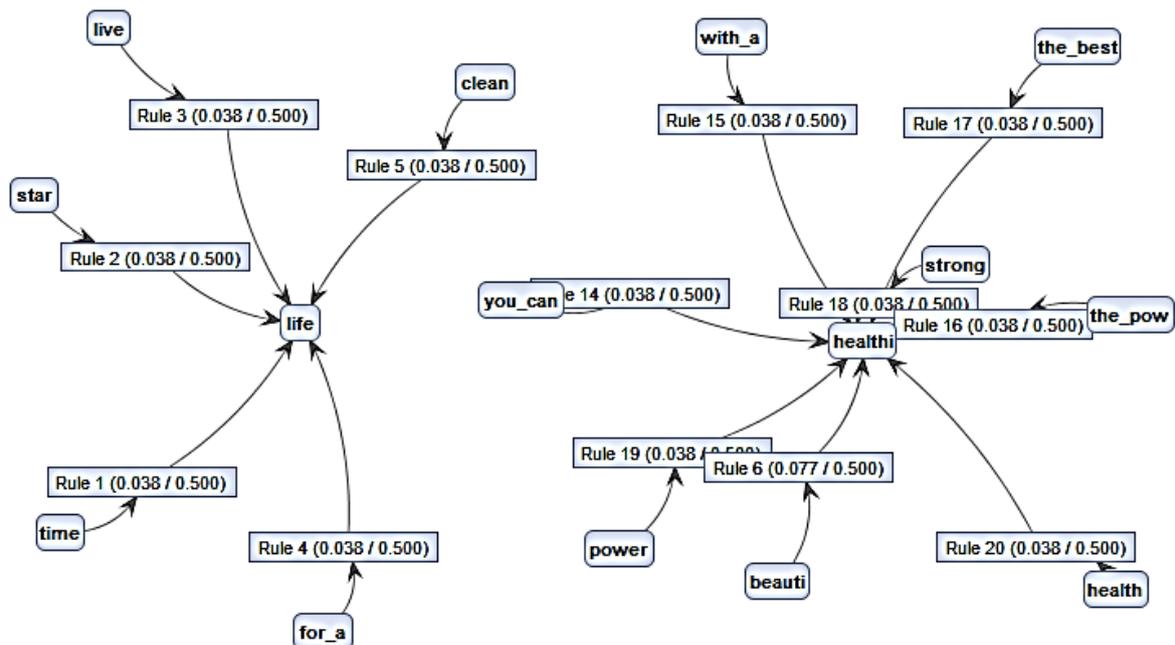


Рис. 1. Графічне представлення зв'язків між словами рекламних звернень найбільших рекламодавців у середовищі RapidMiner

ного аналізу текстів є попередня обробка документів. На цьому кроці виконують прості, але необхідні перетворення з документами для представлення їх у вигляді, з яким працюють методи Text Mining. Метою таких перетворень є видалення стоп-слів і надання тексту більш суворої форми [1, с. 215].

Авторами використано такі прийоми видалення неінформативних слів і підвищення строгості текстів:

1. Видалення стоп-слів – слів, які є допоміжними і несуть мало інформації про зміст тексту.

2. Стеммінг – морфологічний пошук, який полягає у перетворенні кожного слова до його нормальної форми (виключає відмінювання слова, множинну форму, особливості усної мови тощо).

3. N -грами – частина рядка, що складається з N символів. Порівняно з стеммінгом або видаленням стоп-слів, N -грами менш чутливі до граматичних і друкарських помилок, не потребують лінгвістичного представлення слів, що робить цей прийом більш незалежним від мови.

Для вивчення психологічного впливу рекламних звернень на емоційне сприйняття споживачів засобами RapidMiner отримано статистику використання слів у текстах відомих слоганів вищезгаданих компаній. Виявлено асоціативні правила та зв'язки між словами рекламних текстів компаній Procter&Gamble, AT&T та Verison (рис. 1).

Отримані результати проведеного інтелектуального аналізу слоганів найбільших у світі рекламодавців показали, що словами з найбільш високим критерієм є «життя», «здоров'я» та «щастя». Безсумнівно, терміни, що є найважливішими цінностями для кожної людини, на підсвідомому рівні спонукають потенційних покупців придбати рекламований товар чи послугу та формують позитивний образ торгової марки.

Бренд, зокрема його гасла, завжди викликають у споживача відповідні асоціації. Чим зрозуміліші та приємніші ці асоціації, тим більший рівень продажів компанії. Якщо реклама торгової марки визначає та підвищує її постійний імідж, цей бренд може створити власні асоціації на зразок індивідуальності.

Споживачі обирають торгові марки, які мають високу цінність, тому що їм легше асоціювати свої потреби з перевагами рекламowanego товару, до якого вони відчувають довіру, та отримують більше позитивних вражень від використання продукту. Тому бренд диктує більш високу вартість, стимулює довіру та спонукає компанії застосовувати більш ефективні маркетингові програми.

Висновки. Як свідчить практика, в умовах сучасної ринкової економіки створити масовий ринок збуту продукції без реклами практично неможливо. Тому кожна компанія, що прагне залишатися конкурентоспроможною на глобальному ринку, повинна уже сьогодні застосовувати лише ефективні, зазвичай інноваційні, рекламні технології для просування своїх товарів чи послуг. Подальші дослідження планують проводити у напрямі виявлення шаблонів та позитивних асоціацій у текстах рекламних звернень, що здійснюють підсвідомий психологічний вплив на різні сегменти споживчої аудиторії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барсегян А.А. Анализ данных и процессов / А.А. Барсегян, М.С. Куприянов, И.И. Холод, М.Д. Тесс, С.И. Елизаров. 3-е изд. перераб. и доп. – СПб.: БХВ-Петербург, 2009. – 512 с.
2. Ковінько О.М. Оцінка ефективності рекламної діяльності підприємства – суб'єкта ЗЕД / О.М. Ковінько, С.Т. Колеснік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kendotsent-kovinko-om-kolesnik-st-otsinka-efektivnosti-reklamnoyidiyalnosti-pidpriemstva-ubekta-zed>.
3. Смирнова О.О. Оцінка ефективності рекламної кампанії / О.О. Смирнова. – СПб.: Вид-во «Петербурзький інститут друку», 2005. – 273 с.
4. Чеботар С.І. Маркетинг: навч. посіб. / С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, О.П. Луцій. – К.: Наш час, 2007. – 504 с.
5. Штефан С.В. Основи прикладної статистики: метод. поради / С.В. Штефан. – Київ: Нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2002. – 92 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketingu/435-efektivnst-reklami.html>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statisticbrain.com/total-advertising-spending-by-company>.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 15

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,07
Замов. № 26/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.