

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 13

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 Юріївна, 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).*

*Іртищева 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 № 1 від 16.10.2015 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

Коневщинська Н.М.

ДИНАМІКА СУКУПНОГО ПОПИТУ В КРАЇНАХ З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ТА В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ.....9

Трохимець О.І.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ.....14

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ільїна М.В., Шпильовий І.М.

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КРАЇНАХ – КАНДИДАТАХ НА ВСТУП ДО ЄС.....18

Кравець М.А., Грішоводов М.С., Казакова Н.А.

АПК УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ (СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ)..... 22

Мусієць Т.В., Оглобля Я.О.

РЕГУЛЯТИВНІ ІНІЦІАТИВИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ..... 28

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Більська О.В.

НОВАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ В ПРОЦЕСАХ СОЦІАЛЬНОГО ІННОВУВАННЯ І МЕХАНІЗМ ЇХ ФОРМУВАННЯ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ..... 34

Бурик З.М.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 39

Ведернікова С.В.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....42

Вітренко Л.О.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ НА УТРИМАННЯ МАЙНОВИХ КОМПЛЕКСІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ.....46

Коваленко Є.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....50

Прудніков Ю.В.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ НА РІВНІ ЛОКАЛЬНИХ РИНКІВ.....54

Рамський А.Ю.

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ ДЛЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ.....60

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бугайчук В.В.

НАПРЯМИ ВІДРОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....64

Бутенко Д.С., Ткачук І.І.

СТАНОВЛЕННЯ НАУКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....67

Гонтюк В.А.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ БАГАТО-ПАРАМЕТРИЧНОЇ ВІДДАЛІ МІЖ ЕЛЕМЕНТАМИ МНОЖИНИ.....72

Данильченко Л.С.

СВІТОВІ ЛІДЕРИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ: ДОСВІД ТА КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ.....76

<b>Слькін А.В.</b> АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ, НАЯВНОСТІ І РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПАТ „МОТОР СІЧ”.....	80
<b>Жерліцин Д.М.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ КОНТРОЛЮ У МЕЖАХ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
<b>Заїка С.О.</b> ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВАРІАНТИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	89
<b>Запыхляк І.Б.</b> РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ СЕРЕДОВИЩА: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ.....	92
<b>Ібрагімов Е.Е.</b> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	95
<b>Клюс Ю.І.</b> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	98
<b>Ковінько О.М., Поліщук І.І., Іваніцька І.В.</b> ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	101
<b>Кучерова Г.Ю.</b> МЕТОДОЛОГІЯ ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....	105
<b>Мартинюк Е.А.</b> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПАРАДИГМИ «ЕКОНОМІКА ЗДОРОВ'Я – ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ» В СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ.....	111
<b>Мироненко Є.В., Шашко В.О.</b> ДО ПИТАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНІЧНИХ І УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ У ВИРОБНИЧІ СТРУКТУРИ.....	115
<b>Пасінович І.І., Ясіновська І.Ф.</b> РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	119
<b>Римкіна М.С.</b> ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ.....	124
<b>Селезньова Н.О., Теслюк В.І.</b> ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ОЦІНКИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	128
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Маловичко С.В.</b> СПОЖИВАЦТВО ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	132
<b>Моцицька Т.О.</b> ОЦІНКА МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	136
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....</b>	
<b>Никитюк Ю.А.</b> ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ ЛІКАРСЬКИХ РОСЛИН.....	138
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Складанна К.І.</b> РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	141



<b>Юсипчук Л.А.</b> ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЗА РАХУНОК УЧАСТІ ПРАЦІВНИКІВ В ПРИБУТКАХ ПІДПРИЄМСТВА.....	146
---	-----

## **СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<b>Волкова О.Г.</b> ЗМІНИ ПОДАТКОВОГО СТАТУСУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ.....	150
<b>Голуб К.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	153
<b>Гончарова М.Л., Шпіцглюз С.О.</b> НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ.....	156
<b>Д'яконов К.М.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ.....	159
<b>Жердецька Л.В.</b> ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ ДЛЯ ПОКРИТТЯ РИНКОВОГО РИЗИКУ.....	162
<b>Омельченко О.І.</b> РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРА НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	166
<b>Рибачук Ю.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПОЄДНАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ТА ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗІВ ВАЛЮТНОГО РИНКУ.....	172

## **СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Варічева Р.В.</b> АТЕСТАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	176
---	-----

## **СЕКЦІЯ 10 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

<b>Коваленко М.О.</b> РОЗВИТОК НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	180
---	-----

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Konevshchynska N.M.**

DYNAMICS OF AGGREGATE DEMAND IN THE COUNTRIES WITH TRANSFORMATIONAL ECONOMY AND IN THE DEVELOPED COUNTRIES..... 9

**Trokhymets O.I.**

THEORETICAL ASPECTS TO DETERMINE THE NATURE OF NATURAL MONOPOLIES.....14

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Ilina M.V., Shpyliovyy I.M.**

INCENTIVES TO THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN THE EU ACCESSION COUNTRIES.....18

**Kravets M.A., Grihovodov M.S., Kazakova N.A.**

CURRENT DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRICULTURE SECTOR (STATE AND PROSPECTS)..... 22

**Musiyets T.V., Ogloblia Y.O.**

REGULATIVE INITIATIVES OF THE COUNTRIES OF THE EU IN BANKING SPHERE..... 28

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Bilskaya O.V.**

INNOVATIONS AND INNOVATION PROCESSES IN SOCIAL NOVOFINE AND THE MECHANISM OF THEIR FORMATION IN TRANSITION ECONOMIES..... 34

**Buryk Z.M.**

SUSTAINABLE DEVELOPMENT REGION IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS..... 39

**Vedernikova S.V.**

THE PROBLEMS OF DETERMINING THE LEVEL OF SHADOW ECONOMY IN UKRAINE..... 42

**Vitrenko L.O.**

FEATURES OF PLANNING AND CAPITAL EXPENDITURES FUNDING OF MAINTENANING THE PROPERTY COMPLEXES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE.....46

**Kovalenko Y.V.**

THEORETICAL BASES OF STATE REGULATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY..... 50

**Prudnikov Y.V.**

THE ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF AGRICULTURAL PRODUCTS' SALES IN UKRAINE AT LOCAL MARKETS' LEVEL..... 54

**Ramskyi A.Yu.**

SIGNIFICANCE OF HOUSEHOLDS FINANCE FOR FINANCIAL SYSTEM OF THE STATE ..... 60

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Bugaychuk V.V.**

DIRECTIONS THE REVIVAL OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 64

**Butenko D.S., Tkachuk I.I.**

FORMATION OF SCIENTIFIC MANAGEMENT..... 67

**Gontiuk V.A.**

HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT MODELING OF REGIONAL STATE STATISTIC SERVICE OF UKRAINE BASED ON MULTI-PARAMETRIC DISTANCE BETWEEN SETS ELEMENTS ..... 72



<b>Danylchenko L.S.</b> WORLD LEADERS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: EXPERIENCE AND KEY SUCCESS FACTORS.....	76
<b>Elkin A.V.</b> ANALYSIS OF INDICATORS OF TECHNICAL CONDITION, THE PRESENCE AND MOVEMENT OF FIXED ASSETS OF PJSC „MOTOR SICH”.....	80
<b>Zherlitsyn D.M.</b> THEORETICAL BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE CONTROL FUNCTIONS WITHIN THE FINANCIAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE.....	85
<b>Zaika S.O.</b> ENTERPRISE INVESTMENT POTENTIAL OPTIONS AND ITS FORMATION.....	89
<b>Zapuhlyak I.B.</b> DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AND INSTABILITY OF ENVIRONMENT: INTERCOMMUNICATION AND INTERDEPENDENCE.....	92
<b>Ibragimov E.E.</b> METHODICAL APPROACHES TO EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE ANALYSIS.....	95
<b>Klus Y.I.</b> AREAS OF CORPORATE GOVERNANCE FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	98
<b>Kovynko E.N., Polyschuk I.I., Yvanytskaya I.V.</b> ASSESSMENT SALES MANAGEMENT IN MANUFACTURING PLANTS .....	101
<b>Kucherova A.Yu.</b> METHODOLOGY MACROECONOMIC STATE STRATEGIC PLANNING PROCESSES IN UKRAINE .....	105
<b>Martunyyuk E.A.</b> IMPLEMENTING THE PARADIGM OF HEALTH ECONOMICS – BUSINESS KNOWLEDGE IN THE NATIONAL STRATEGY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT.....	111
<b>Mironenko E.V., Shashko V.O.</b> CONCERNING INVOLVEMENT OF THE ENGINEERING AND ADMINISTRATIVE PERSONNEL INTO PRODUCTION STRUCTURES.....	115
<b>Pasinovych I.I., Yasinovska I.F.</b> REGIONAL ASPECTS OF ENTERPRISE ACTIVATION.....	119
<b>Rymkina M.S.</b> EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AS THE INDICATOR OF EFFICIENCY.....	124
<b>Seleznova N.A., Tesluk V.I.</b> RATIONALE FOR ASSESSMENT AND MANAGEMENT OF QUALITY OF MATERIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	128
<b>SECTION 5</b>	
<b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Malovychko S.V.</b> CONSUMPTION AS FACTOR OF DEVELOPMENT OF TRADE IN MODERN SOCIETY.....	132
<b>Moschytska T.O.</b> ASSESSMENT INTERREGIONAL DISPARITIES SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	136
<b>SECTION 6</b>	
<b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>	
<b>Nykytyuk Yu.A.</b> ECOLOGICAL AND ECONOMIC DETERMINANTS OF THE DEVELOPMENT OF MEDICINAL PLANTS PRODUCTION AND PROCESSING.....	138



## **SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS**

<b>Skladanna E.I.</b> RESERVES OF INCREASE OF LABOR PAYMENT AT THE ENTERPRISE.....	141
<b>Yusipchuk L.A.</b> INCREASING PRODUCTIVITY THROUGH EMPLOYEE PARTICIPATION IN THE PROFITS OF THE ENTERPRISE.....	146

## **SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT**

<b>Volkova O.G.</b> CHANGES IN THE TAX STATUS OF CREDIT UNIONS OF UKRAINE.....	150
<b>Golub K.V.</b> INSTITUTIONAL FEATURES OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....	153
<b>Goncharova M.L., Shpitsluz S.O.</b> THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MODELING OPTIMIZATION OF FINANCIAL RISKS IN THE PUBLIC SECTOR.....	156
<b>Diakonov K.N.</b> ESTIMATION OF EFFICIENCY OF DEPOSIT INSURANCE SYSTEM.....	159
<b>Zherdetska L.V.</b> RATIONALISATION OF THE METHODICAL APROACHES TO THE BANK CAPITAL ADEQUACY MEASUREMENT FOR MARKET RISK COVERAGE.....	162
<b>Omelchenko O.I.</b> THE BANKING REGULATION IN VIEW OF FACTORS OF INSTABILITY.....	166
<b>Rybachuk Y.O.</b> THE PECULIARITIES OF COMBINING OF FUNDAMENTAL AND TECHNICAL ANALYSIS OF THE CURRENCY MARKET.....	172

## **SECTION 9 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**

<b>Varicheva R.V.</b> CERTIFICATION AS A FACTOR IN INCREASING THE ABILITY OF MANAGERIAL ACCOUNTANTS.....	176
--	-----

## **SECTION 10 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS**

<b>Kovalenko M.O.</b> DEVELOPMENT OF NON-FORMAL EDUCATION IN THE CONTEXT CREATIVE ECONOMY.....	180
---	-----



## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.13

**Коневщинська Н.М.***аспірант кафедри загальної економічної теорії  
Одеського національного економічного університету*

### **ДИНАМІКА СУКУПНОГО ПОПИТУ В КРАЇНАХ З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ТА В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ**

Стаття присвячена дослідженню впливу основних чинників на сукупний попит. Розглядається сукупний попит в країнах з трансформаційною економікою, зокрема й в Україні, та для порівняння – в країнах з розвинутою економікою. Дослідження проведено за період 2000–2013 рр. за даними Світового банку.

**Ключові слова:** сукупний попит, трансформаційна економіка, споживчий попит, інвестиційний попит, чистий експорт.

### **Коневщинская Н.Н. ДИНАМИКА СОВОКУПНОГО СПРОСА В СТРАНАХ С ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ И В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ**

Статья посвящена исследованию влияния основных факторов на совокупный спрос. Рассматривается совокупный спрос в странах с трансформационной экономикой, в частности и в Украине, и для сравнения – в странах с развитой экономикой. Исследование проведено за период 2000–2013 г. по данным Всемирного банка.

**Ключевые слова:** совокупный спрос, трансформационная экономика, потребительский спрос, инвестиционный спрос, чистый экспорт.

### **Konevshchynska N.M. DYNAMICS OF AGGREGATE DEMAND IN THE COUNTRIES WITH TRANSFORMATIONAL ECONOMY AND IN THE DEVELOPED COUNTRIES**

Article is devoted to research of influence of major factors on aggregate demand. Aggregate demand in the countries with transformational economy, in particular in Ukraine, and for comparison – in the countries with developed economy is considered. Research is conducted during 2000–2013 according to the information of the World bank.

**Keywords:** aggregate demand, transformational economy, consumer demand, investment demand, pure export.

**Постановка проблеми.** Сукупний попит та сукупна пропозиція є однією з найскладніших розділів макроекономічної теорії, що постійно перебувають у фокусі уваги провідних дослідників макроекономічних проблем починаючи з початку ХХ ст. В сучасній макроекономічній теорії існують декілька основних моделей сукупного попиту, зокрема кейнсіанська та монетаристська. Кожний підхід до вивчення сукупного попиту відзначає свої найважливіші чинники, що впливають на його формування.

Нині постає нова проблема дослідження сукупного попиту саме в трансформаційних економіках, про які взагалі не йшлося в основних фундаментальних макроекономічних роботах. Трансформаційні економіки мають особливу специфіку, оскільки вони перебувають на шляху перетворення з неринкової у ринкову економіку. Кожна країна з трансформаційною економікою має свої особливості, це стосується й України. Визначення провідних чинників впливу на формування сукупного попиту має велике значення для оптимізації макроекономічного планування та регулювання в сучасній Україні. Для цього необхідно дослідити динаміку сукупного попиту, його складових та чинників впливу на них у різних країнах з трансформаційною економікою, а також задля порівняння і в провідних країнах з розвинутою ринковою економікою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед сучасних провідних зарубіжних економістів, що ґрунтовно досліджують проблематику сукупного попиту, слід зазначити, зокрема, Я. Корнаї, П. Кругмана, Дж. Сакса та ін. Окремі проблеми структури та динаміки сукупного попиту в трансформаційній еко-

номії України, впливу основних чинників на його структуру та динаміку розглянуто в роботах таких українських науковців, як В. Беседін, В. Геєць, А. Задоя, Ю. Лелюк, М. Пугачова, М. Пирч, І. Ремізова, В. Сацик, М. Сайкевич, Т. Шинкоренко та ін.

**Мета статті** полягає у порівняльному аналізі динаміки основних чинників, що впливають на сукупний попит в досліджуваних країнах, та ступеню впливу цих чинників на сукупний попит.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з макроекономічною теорією, на сукупний попит впливають як цінові, так і нецінові чинники. В даній роботі з метою дослідження впливу чинників на сукупний попит розглянуто ціновий чинник – динаміку споживчих цін та низку нецінових чинників. Серед останніх виділено чотири основні складові сукупного попиту: споживчий та інвестиційний попит, державні закупівлі та чистий експорт. Останній є різницею між експортом та імпортом, тому доцільно також дослідити окремо й ці категорії. Такий вибір обумовлено тим, що структурні складові кожної системи завжди суттєво впливають на динаміку цієї системи в цілому. Отже, динаміка сукупного попиту суттєво залежить від динаміки його основних складових.

Оскільки не існує статистики сукупного попиту як економічного показника, для дослідження було обрано такий важливий макроекономічний показник, як валовий внутрішній продукт (ВВП). Структура сукупного попиту з чотирьох вищенаведених складових дещо схожа на формулу підрахунку ВВП за витратами. Відмінність полягає в тому, що формула ВВП являє собою суму фактичних видатків усіх макроекономічних

агентів, які вони зробили протягом року, натомість формула сукупного попиту відображає видатки, які мають намір зробити макроекономічні агенти.

Отже, сукупний попит не є тотожним ВВП, але з метою дослідження динаміки та впливу чинників показник ВВП, розрахований за витратами, є найбільш придатним з усіх існуючих у світовій макроекономічній статистиці, що підтверджують багато науковців, зокрема [1, с. 255]. ВВП, розрахований за доходами, також відбиває й динаміку сукупної пропозиції [2, с. 283].

У роботі [3] автором було досліджено динаміку сукупного попиту та сукупної пропозиції України та Росії. В даному дослідженні для порівняння з Україною обрано шість країн з трансформаційною економікою (Росія, Казахстан, Польща, Литва, Китай та В'єтнам) та дві провідні країни з розвинутою ринковою економікою (США та Японія).

Окрім структурних складових, в якості нецінових чинників впливу на сукупний попит розглядається також грошова маса.

Більш детально вплив чинників розглядатиметься автором в інших статтях для кожної складової сукупного попиту окремо, оскільки, згідно з макроекономічною теорією, кожна складова сукупного попиту залежить від специфічного набору чинників.

Усі розрахунки базуються на даних економічної статистики, наведеної на сайті Світового банку [4] за період 2000–2013 рр. У випадку відсутності певних даних на цьому сайті такі дані (для країн ЄС Польщі та Литви) приймаються з сайту європейської статистики країн ЄС – Eurostat [5]. Також певні дані, відсутні на сайті Світового банку стосовно України, приймаються за даними Державної служби статистики України [6].

У таблиці 1 розраховано середньорічні показники динаміки сукупного попиту та чинників впливу на нього.

За даними таблиці 1 бачимо, що сукупний попит та його основні складові в середньому в Україні та інших країнах щорічно зростали впродовж досліджуваного періоду. Тільки в Японії відзначається середньорічне зменшення інфляції та інвестицій, а грошова маса була практично стабільною.

Найбільш високі середньорічні темпи зростання сукупного попиту відзначаються для азійських країн з трансформаційною економікою – Китаю, Казахстану та В'єтнаму. Середньорічні темпи зростання сукупного попиту в Україні близькі до таких показників в Литві, Росії та Польщі. В розвинених країнах ці темпи значно менші.

Найбільш високі середньорічні темпи зростання інфляції споживчих цін відзначаються для Росії та

Таблиця 1  
Середньорічні показники динаміки сукупного попиту та чинників, що впливають на нього, %

Країна	Сукупний попит	Ціни	Споживчий попит	Державні закупівлі	Інвестиції	Експорт	Імпорт	Грошова маса
США	101,9	102,4	102,3	101,2	101,2	104,2	103,6	106,1
Японія	101,0	99,8	101,0	101,8	99,3	104,6	103,2	100,0
Китай	109,9	102,3	107,4	109,1	105,1	115,2	114,7	110,0
В'єтнам	106,4	107,9	105,2	107,6	108,8	114,0	113,8	127,4
Польща	103,6	103,4	103,2	102,7	104,4	108,3	106,3	109,8
Литва	104,5	102,8	105,5	102,4	103,0	111,6	110,9	114,5
Росія	104,9	111,9	109,4	101,6	108,9	105,5	115,2	130,2
Казахстан	108,0	108,5	106,7	107,9	112,8	105,3	106,7	132,2
<b>Україна</b>	<b>104,2</b>	<b>110,7</b>	<b>108,7</b>	<b>101,6</b>	<b>105,2</b>	<b>101,7</b>	<b>105,7</b>	<b>131,6</b>

Джерело: розробка автора

Таблиця 2  
Коефіцієнти кореляції між змінами складових сукупного попиту та інших чинників в Україні та в інших країнах

Країна	Сукупний попит		Споживчі ціни		Споживчий попит		Державне управління	
	R	T	R	T	R	T	R	T
США	0,750	3,93	0,383	1,44	0,661	3,05	0,239	0,85
Японія	0,728	3,68	0,105	0,37	0,268	0,96	0,128	0,45
Китай	0,262	0,94	0,092	0,32	-0,673	3,15	0,062	0,21
В'єтнам	0,640	2,88	0,110	0,38	0,405	1,53	0,218	0,77
Польща	0,344	1,27	0,704	3,44	0,178	0,63	0,416	1,59
Литва	0,911	7,67	0,493	1,96	0,892	6,85	0,365	1,36
Росія	0,884	6,56	0,539	2,22	0,938	9,41	-0,123	0,43
Казахстан	0,807	4,73	0,865	5,97	0,435	1,67	0,649	2,96
Країна	Інвестиції		Експорт		Імпорт		Грошова маса	
	R	T	R	T	R	T	R	T
США	0,687	3,28	0,456	1,77	0,747	3,89	0,430	1,65
Японія	0,698	3,38	0,632	2,83	0,820	4,95	-0,358	1,33
Китай	-0,286	1,03	0,547	2,26	0,475	1,87	-0,238	0,85
В'єтнам	0,173	0,61	0,636	2,85	0,614	2,69	0,473	1,86
Польща	0,343	1,27	0,539	2,22	0,782	4,35	0,203	0,72
Литва	0,851	5,62	0,262	0,94	0,747	3,89	0,799	4,60
Росія	0,909	7,55	0,675	3,17	0,942	9,69	0,753	3,97
Казахстан	0,510	2,06	0,779	4,30	0,552	2,29	0,372	1,39

Джерело: розробка автора

України, а також Казахстану та В'єтнаму. В Китаї та країнах ЄС ці темпи значно менші, це стосується й розвинених країн.

Отже, найбільші середньорічні темпи зростання сукупного попиту та його основних складових відзначаються в азійських країнах з трансформаційною економікою – Китаї та В'єтнамі. Деяко менші показники показують пострадянські країни – Росія та Казахстан. В постсоціалістичних країнах ЄС – Польщі та Литві – зростання відбувається повільніше, як і в розвинених країнах.

У таблиці 2 розраховано коефіцієнти кореляції (R) між рядами динаміки складових сукупного попиту та інших чинників в Україні та в інших країнах. Для перевірки значущості цих коефіцієнтів для кожного з них розраховано значення Т-статистики Стьюдента за модулем ( $|T|$ ).

З таблиці 2 бачимо, що зміни сукупного попиту в Україні в найбільшому ступеню залежать від змін сукупного попиту в Литві (0,911), Росії (0,884), Казахстані (0,807), а також в США (0,75) та Японії (0,728). Отже, динаміка сукупного попиту трансформаційних економік пострадянських країн є досить близькою, особливо це стосується Литви та Росії. Водночас динаміка сукупного попиту цих трансформаційних економік тісно пов'язана із динамікою сукупного попиту провідних країн з розвинутою ринковою економікою – США та Японії.

Динаміка споживчих цін в Україні, тобто інфляції, найбільш близька до динаміки споживчих цін в Казахстані (0,865) та Польщі (0,704) та значно менше – Росії (0,539). Отже, інфляційні процеси в трансформаційних економіках пострадянських країн відбувалися в 2000–2013 рр. за близькими сценаріями.

Динаміка споживчого попиту – головної складової сукупного попиту, на яку припадає найбільша частка сукупного попиту [7] – в Україні в досліджуваному періоді найбільш подібна до динаміки споживчого попиту Росії (0,938) та Литви (0,892), в меншому ступеню – США (0,661) та Китаю (-0,673).

Характерним є те, що залежність між динамікою споживчого попиту України та Китаю є зворотною, тобто коефіцієнт кореляції має знак «мінус». Це показує невідповідність китайської економічної моделі для України.

Динаміка витрат на державне управління найбільш подібна до такої динаміки Казахстану (0,649), проте значущість цього показника невелика. Отже, витрати на державне управління в Україні мають дуже мало спільного з іншими країнами.

Динаміка інвестиційного попиту в Україні найбільш подібна до динаміки цієї складової в Росії (0,909), Литві (0,851), а також, як це не дивно, Японії (0,698) та США (0,687). Отже, на інвестиційні процеси в Україні мають суттєвий вплив інвестиції провідних розвинених країн – США та Японії.

Динаміка споживчого та інвестиційного попиту в Україні (як і сукупного попиту взагалі) найбільш тісно пов'язана з такою динамікою в сусідніх країнах з трансформаційною економікою – Росії та Литві. Це свідчить про доцільність особливої уваги до вивчення досвіду цих країн в макроекономічному регулюванні сукупного попиту та його ефективності.

Динаміка експорту товарів та послуг в Україні найбільш подібна до такої динаміки Казахстану (0,779), Росії (0,675), В'єтнаму (0,636) та Японії (0,632). Це можна пояснити тим, що трансформаційні економіки Казахстану, Росії та В'єтнаму є в значному ступеню експортоорієнтованими, як і економіка України. Щодо Японії, то ця країна є, мабуть, найбільшим експортером в світі, проте її експорт становлять високотехнологічні товари, а не сировина, як у випадку вищезазначених країн.

Динаміка імпорту товарів та послуг України більш подібна до такої динаміки Росії (0,942), Японії (0,82), Польщі (0,782), Литви (0,747) та США (0,747). Це можна пояснити тим, що трансформаційна економіка України, як і Росії, Польщі та Литви, суттєво залежить від імпорту, проте структура імпорту в них різна. Україна, Польща та Литва

Таблиця 3

**Коефіцієнти кореляції між динамікою сукупного попиту та динамікою його складових та інших чинників впливу в Україні та в інших країнах**

Країна	Споживчі ціни		Споживчий попит		Державне управління		Інвестиції	
	R	T	R	T	R	T	R	T
США	0,530	2,16	<b>0,762</b>	<b>4,08</b>	-0,398	1,51	<b>0,925</b>	<b>8,46</b>
Японія	0,203	0,72	<b>0,712</b>	<b>3,51</b>	0,017	0,06	0,773	4,23
Китай	0,275	0,99	-0,240	0,86	0,338	1,24	-0,406	1,54
В'єтнам	-0,244	0,87	0,345	1,27	0,131	0,46	0,489	1,94
Польща	-0,020	0,07	0,753	3,97	0,255	0,91	0,563	2,36
Литва	-0,217	0,77	<b>0,930</b>	<b>8,73</b>	0,490	1,95	<b>0,785</b>	<b>4,40</b>
Росія	0,245	0,88	<b>0,833</b>	<b>5,22</b>	0,418	1,60	<b>0,959</b>	<b>11,72</b>
Казахстан	-0,128	0,45	0,138	0,48	0,447	1,73	<b>0,787</b>	<b>4,43</b>
<b>Україна</b>	-0,115	0,40	<b>0,798</b>	<b>4,58</b>	0,322	1,18	<b>0,938</b>	<b>9,40</b>
Країна	Експорт		Імпорт		Чистий експорт		Грошова маса	
	R	T	R	R	T	T	T	T
США	<b>0,678</b>	<b>3,20</b>	<b>0,914</b>	<b>7,80</b>	<b>0,921</b>	<b>7,86</b>	-0,008	0,03
Японія	<b>0,907</b>	<b>7,46</b>	<b>0,907</b>	<b>7,45</b>	<b>0,939</b>	<b>9,04</b>	0,033	0,11
Китай	0,502	2,01	0,180	0,63	0,593	2,44	0,158	0,55
В'єтнам	0,473	1,86	0,547	2,26	0,553	2,20	0,539	2,22
Польща	0,483	1,91	0,742	3,84	0,761	3,89	0,437	1,68
Литва	0,570	2,40	<b>0,827</b>	<b>5,10</b>	<b>0,891</b>	<b>6,53</b>	<b>0,633</b>	<b>2,83</b>
Росія	<b>0,740</b>	<b>3,81</b>	<b>0,949</b>	<b>10,48</b>	<b>0,959</b>	<b>11,18</b>	<b>0,679</b>	<b>3,20</b>
Казахстан	0,493	1,96	0,406	1,54	0,505	1,94	0,523	2,13
<b>Україна</b>	<b>0,741</b>	<b>3,82</b>	<b>0,793</b>	<b>4,50</b>	<b>0,816</b>	<b>4,69</b>	<b>0,713</b>	<b>3,52</b>

Джерело: розробка автора

залежать від імпорту енергоносіїв, натомість Росія їх експортує. Також є тісний зв'язок між динамікою імпорту України та розвинених країн – США та Японії, що свідчить про високий ступень інтегрованості економіки України до світової економіки.

Динаміка грошової маси, як важливого чинника впливу на сукупний попит, в Україні була найбільш подібна до такої динаміки в Литві (0,799) та Росії (0,753). Ці три країни мали значні коливання грошової маси в досліджуваному періоді, проте найбільші коливання були, безумовно, в Україні. В Литві коливання грошової маси були менш значними, ніж в Україні та Росії.

Розглянемо далі важливість впливу основних складових та інших чинників на сукупний попит в досліджуваних країнах (табл. 3).

Як видно з таблиці 3, споживчі ціни не впливають суттєво на сукупний попит практично в усіх країнах, окрім США.

Зі складових сукупного попиту в Україні найбільший вплив на сукупний попит справляє інвестиційний попит (0,938). Ця складова суттєво впливає на сукупний попит також в Росії (0,959), США (0,925), Казахстані (0,787) та Литві (0,785).

Менш важливим є вплив чистого експорту (0,816) на сукупний попит в Україні. Чистий експорт також справляє сильний вплив на сукупний попит Росії (0,959), Японії (0,939), США (0,921) та Литви (0,891).

Отже, інвестиції та чистий експорт є найважливішими чинниками формування сукупного попиту як в країнах з трансформаційною економікою, так і в розвинених країнах. Найменший вплив цих чинників відзначається в азійських країнах з трансформаційною економікою.

Третім за впливовістю на сукупний попит в Україні є споживчий попит (0,798). Ця складова є також впливовою в Литві (0,93), Росії (0,833), США (0,762) та Японії (0,712). Слід відзначити, що споживчий попит має найбільшу питому вагу в структурі сукупного попиту практично усіх країн, проте його вплив на динаміку сукупного попиту поступається впливу інвестицій та чистого експорту. Найменш важливим є вплив сукупного попиту в азійських країнах.

Витрати на державне управління (державні закупівлі) мають дуже малий вплив на сукупний попит в Україні (0,322), причому значущість цього показника дуже мала. Аналогічно обстоють справи в інших досліджуваних країнах. Отже, державні закупівлі практично не впливають на динаміку сукупного попиту в усіх досліджуваних країнах, що свідчить про малу результативність державного макроекономічного регулювання.

Якщо розглядати окремо експорт та імпорт, то вони суттєво впливають на сукупний попит в Україні. Причому вплив імпорту (0,793) є більшим, ніж експорту (0,741). Вплив експорту є найбільш важливим в Японії (0,907), Росії (0,74) та США (0,678). Вплив імпорту є найбільш важливим в Росії (0,949), США (0,914), Японії (0,907) та Литві (0,827).

Отже, динаміка експорту та імпорту суттєво впливає на формування сукупного попиту розвинених країн. Щодо країн з трансформаційною економікою, цей вплив є дуже суттєвим, перш за все для Росії та України. Проте структура експорту та імпорту в цих країнах дуже різна. В країнах ЄС вплив імпорту вище за вплив експорту.

Щодо грошової маси, то вона впливає на сукупний попит в Україні найбільш суттєво серед усіх досліджуваних країн (0,713). Важливим є вплив цього чинника також в Росії (0,679) та Литві (0,633).

Важливість впливу на сукупний попит його складових наведена в таблиці 4. Найважливіша складова має позначку 1, а найменш важлива – 4.

З таблиці 4 бачимо, що пріоритетність складових сукупного попиту за їх впливом в Україні є подібною до пріоритетності таких складових в США та Росії. Перше місце займає інвестиційний попит, друге – чистий експорт, третє – споживчий попит. Ступінь важливості цих складових можна показати за допомогою відповідних коефіцієнтів кореляції (табл. 5).

Інвестиційний попит найбільш важливий для сукупного попиту Росії, ніж України та ще менш важливий для США. Чистий експорт має практично таку саму важливість для Росії, як і інвестиційний попит, для США – менше, ніж для Росії, але більше, ніж для України. Споживчий попит для Росії більш

Таблиця 4

Важливість впливу на сукупний попит його складових

Країни	Споживчий попит	Інвестиційний попит	Державні закупівлі	Чистий експорт
США	3	1	4	2
Японія	3	2	4	1
Китай	3	4	2	1
В'єтнам	3	2	4	1
Польща	2	3	4	1
Литва	1	3	4	2
Росія	3	1	4	2
Казахстан	4	1	3	2
Україна	3	1	4	2

Джерело: розробка автора

Таблиця 5

Показники впливу складових сукупного попиту

Складові сукупного попиту	Україна		США		Росія	
	R	T	R	T	R	T
Інвестиційний попит	0,938	9,40	0,925	8,46	0,959	11,72
Чистий експорт	0,816	4,69	0,921	7,86	0,959	11,18
Споживчий попит	0,798	4,58	0,762	4,08	0,833	5,22
Державні закупівлі	0,322	1,18	-0,398	1,51	0,418	1,60

Джерело: розробка автора



важливий, ніж для України, а найменш важливий для США. Державні закупівлі найбільш важливі для Росії, ніж для України, а для США взагалі мають негативний вплив.

Отже, впливовість складових сукупного попиту на його формування в Україні є дуже подібним до такої впливовості в Росії та США. За показниками важливості (коефіцієнти кореляції) Україна більш подібна до Росії, ніж до США, що є цілком логічно з погляду на історію цих країн.

Таким чином, дослідження показує, що механізми формування сукупного попиту під впливом його основних складових в Україні є дуже подібними до таких механізмів в Росії, що свідчить про високий ступінь залежності трансформаційних економік України та Росії в 2000–2013 рр. Водночас ці механізми є також подібними і до таких механізмів в розвиненій економіці США, що свідчить про наявність тісного зв'язку економічного розвитку України та провідних розвинених економік світу.

**Висновки.** Сукупний попит та його основні складові в середньому в Україні та інших країнах щорічно зростали впродовж усього досліджуваного періоду 2000–2013 рр.

Зі складових сукупного попиту в Україні найбільший вплив на сукупний попит справляє інвестиційний попит (0,938). Друге місце за впливовістю посідає чистий експорт (0,816). Третім за впливовістю на сукупний попит в Україні є споживчий попит (0,798). Витрати на державне управління (державні закупівлі) мають дуже малий вплив на сукупний попит в Україні (0,322), причому значущість цього показника дуже мала. Експорт та імпорт окремо суттєво впливають на сукупний попит в Україні. Причому вплив імпорту (0,793) є більшим, ніж експорту (0,741).

Таким чином, на сукупний попит в Україні впливають як цінові, так і нецінові чинники. Проте вплив

цінових чинників не є визначальним. Більш впливовими є нецінові чинники, перш за все – складові сукупного попиту.

Впливовість складових сукупного попиту на його формування в Україні є дуже подібною до такої впливовості в Росії та США. За показниками важливості (коефіцієнти кореляції) Україна більш подібна до Росії, ніж до США, що є цілком логічно з погляду на історію цих країн. Отже, існує дуже тісний зв'язок між механізмами формування сукупного попиту в країнах з трансформаційними економіками, особливо в Україні та Росії. Також формування сукупного попиту в країнах з трансформаційною економікою суттєво пов'язане з формуванням сукупного попиту в розвинених економіках світу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Задоя А.А. Совокупный спрос как фактор и результат экономического роста / А.А. Задоя // Научные труды ДОННТУ. Серия «Экономическая». – 2014. – № 1. – С. 252–261.
2. Гуренко В.І. Категорія споживчого попиту як об'єкт дослідження / В.І. Гуренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4(47). – С. 282–288.
3. Коневщинська Н.М. Динаміка сукупного попиту та сукупної пропозиції в умовах трансформаційної економіки / Н.М. Коневщинська // Науковий вісник ОНЕУ. – 2014. – № 2(210). – С. 41–46.
4. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator>.
5. Офіційний сайт європейської статистики країн ЄС Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/main-tables>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Ремізова І.А. Аналіз структури сукупного попиту України та його основних детермінант / І.А. Ремізова // Ефективна економіка. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2076#\\_ftn2](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2076#_ftn2).

УДК 339.1

**Трохимець О.І.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу та міжнародної економіки  
Класичного приватного університету***ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ**

Стаття присвячена визначенню категорії «природні монополії» та її сутності. В статті узагальнено наукові дослідження вітчизняних і закордонних вчених щодо визначення категорії «природна монополія», сутності природної монополії. Визначено вчених, які зробили внесок у розвиток сучасних концепцій природних монополій, регулювання природних монополій. Встановлено, що природна монополія вважається домінуючим оператором в галузі, де найбільшим постачальником теоретично можуть бути створені найнижчі ціни виробництва, як правило, за рахунок економії на масштабі або ефекту масштабу.

Ключові слова: виробник, витрати, концепція, попит, природна монополія, пропозиція, регулювання, споживач, товарний ринок.

**Трохимець Е.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ**

В статье обобщены научные исследования отечественных и зарубежных ученых по определению категории «естественная монополия», сущности естественной монополии. Определены ученые, которые внесли вклад в развитие современных концепций естественных монополий, регулирование естественных монополий. Установлено, что естественная монополия считается доминирующим оператором в области, где крупнейшим поставщиком теоретически могут быть созданы самые низкие цены производства, как правило, за счет экономии на масштабе или эффекта масштаба.

Ключевые слова: производитель, расходы, концепция, спрос, естественная монополия, предложение, регулирование, потребитель, товарный рынок.

**Trokhymets O.I. THEORETICAL ASPECTS TO DETERMINE THE NATURE OF NATURAL MONOPOLIES**

The research of the domestic and foreign scholars on the definition of "natural monopoly" and the essence of natural monopoly were summarized in the article. Scientists who contributed to the development of modern concepts of natural monopolies, regulation of natural monopolies were determined. It's been established that the industry is considered to be a dominant operator in the area where the largest supplier can theoretically create the lowest price of production, usually due to economies of scale or economies of scale.

Keywords: manufacturer, expenses, concept, demand, natural monopoly, supply, regulation, consumer, goods market.

**Постановка проблеми.** Природні монополії мають суспільне значення, оскільки їх продукція використовується в усіх сферах діяльності, задовольняє потреби населення, та не має товарів/послуг-субститутів (не можуть бути замінені аналогічними товарами/послугами).

Для пояснення категорії «природна монополія» використовують наступні визначення: природна монополія відбувається, коли одна велика компанія може поставити весь ринок товар/послуги за нижчою ціною, ніж дві або більше дрібні фірми; суб'єктом природної монополії є ситуація, в якій не може бути більше одного ефективного постачальника. У цій ситуації, конкуренція може фактично збільшити витрати і ціни; це галузь, де одна фірма повною мірою використовує ефект «економії від масштабу».

Ключовим моментом є те, що природна монополія характеризується зростаючій віддачею від масштабу на всіх рівнях виробництва - таким чином, довго вартість за одиницю продукції буде зменшуватись, виробництво розширюватиметься. На ринку функціонує один постачальник, щоб досягти мінімального ефективного масштабу і домогтися ефективності виробництва.

Природна монополія - це економічний термін, який описує ситуацію на ринку, де функціонує одна фірма-постачальник товару або послуги, в порівнянні з більш відкритою конкуренцією. Це не обов'язково "монополія" у більш загальноприйнятому сенсі, цей термін, що вказує на високі бар'єри для входу на ринок, що практично унеможливує вихід на ринок і конкуренцію. Природні монополії, як правило, виникають в сильно регульованих ринках. Оскільки не надано одного загальноприйнятого класичного визначення категорії «природна монополія» (а нато-

мість існують погляди вчених щодо інтерпретації цього поняття зі схожими складовими), вкрай важливим є правильне розуміння категорії «природні монополії» та її сутності в сучасній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи дослідження природної монополії були вперше визначені Л. Вальрасом, А. Маршаллом, Дж. Ст. Міллем, А. Пігу. Визначення поняття «природна монополія» досліджували К. Макконнелл, С. Брю, Л. Бальцерович, В. Фегін, Ю. Стадницький та ін.

Значний внесок у розвиток концепцій природних монополій зробили У. Баумоль, Г. Демсец, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стігліц, Ф. Шеррер. Сучасні аспекти природної монополії знайшли відображення в роботах таких учених, як С. Авдашева, Є. Королькова, Ю. Кузнецов. Ефективне функціонування підприємств природних монополій розглянуто А. Бутиркіною, О. Калмицьковою, В. Кокоревою, О. Кудряшовой.

Функціонування та регулювання природних монополій були і залишаються у сфері інтересів вітчизняних учених, про що свідчать публікації В. Базилевича, І. Булеева, Венгера, Н. Малахової, Г. Філюк, А. Чуракова.

Водночас, незважаючи на різні аспекти дослідження сутності та визначення природних монополій, багато питань залишаються не достатньо розкритими.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у аналізі поглядів науковців щодо трактування категорії «природні монополії», конкретизувати категорію «природна монополія», визначити сутність природної монополії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Питання щодо сутності природних монополій та їх

визначення розглянуто у роботах як вітчизняних так і закордонних вчених. Проблемні питання, які досліджувались науковцями, висвітлюють ряд особливостей природних монополій. Перед аналізом наукових досліджень стосовно визначення сутності природних монополій, слід розглянути як трактується категорія «природна монополія» на законодавчому рівні.

Згідно ст. 1 Закону України «Про природні монополії», природна монополія – це стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги) (далі – товари) [1].

Вважається загальноприйнятим той факт, що до природних монополій належать більшість видів діяльності, продукція яких є «предметом суспільного користування», – комунікації, лінії електропередачі, нафто і газопроводи, залізничний транспорт, системи зв'язку, водопостачання і каналізація. Україна не є винятком. Згідно ст. 5 Закону України «Про природні монополії» регулюється діяльність суб'єктів природних монополій у таких сферах: транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами; транспортування природного і нафтового газу трубопроводами; розподіл природного і нафтового газу трубопроводами; зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами здійснення підприємницької

діяльності із зберігання природного газу (ліцензійними умовами); транспортування інших речовин трубопроводним транспортом; передачі електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами; розподілу електричної енергії (передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами; користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування; управління повітряним рухом; централізованого водопостачання та водовідведення; транспортування теплової енергії; спеціалізованих послуг у річкових, морських портах, морських рибних портах та аеропортах відповідно до переліку, визначеного Кабінетом Міністрів України; захоронення побутових відходів [1].

Природні монополії досліджувались багатьма науковцями. Втім, різні вчені у своїх дисертаційних роботах досліджували окремі проблемні питання природних монополій. Так, О.В. Нікуліна, Я.А. Чураков, В.В. Кривуцький, М.С. Масс, В.В. Венгер зосредили свої дослідження на причинах виникнення природних монополій. І.О. Анюхіна, В.Г. Сагір, В.П. Якубенко, С.С. Дзезик, Я.А. Чураков, В.В. Кривуцький, М.С. Масс, Д.В. Напрієнко, В.В. Венгер, Г.М. Філюк, Н.Б. Малахова досліджували сутність поняття «природна монополія». Пропозиції щодо удосконалення Закону України «Про природні монополії» запропонували І.О. Анюхіна, та Я.А. Чураков. Цінова диференціація споживачів продукції природних монополістів проаналізована в дисертаціях В.Г. Сагір, В.П. Якубенко, С.С. Дзезик. Особливого інтересу викликає питання використання у державному регулюванні природних монополій системи франшизи, розглянуте В.В. Кривуцьким. Світовий

Таблиця 1

Визначення сутності природних монополій

Науковці	Сутність природної монополії
В.В. Венгер	природна монополія – це ринкова інфраструктура, що за існуючого рівня науково-технічного прогресу надає специфічні послуги, використовуючи спеціальні технології і мережеву організацію виробництва та характеризується високою часткою постійних витрат, що обумовлює доцільність зосередження виробництва в одного виробника.
В.В. Кривуцький	природна монополія – це вид господарської діяльності, що при існуючому рівні НТП, цін ресурсів та попиту на продукцію характеризується істотним ефектом масштабу, але лише за умови законодавчого захисту від руйнівної конкуренції.
М.С. Масс	Під природною монополією запропоновано розуміти ринкову інфраструктуру, що надає специфічні послуги та характеризується високою часткою постійних витрат, наявністю яких і обумовлює зосередження виробництва в одного виробника.
А.Я. Чураков	Під природною монополією необхідно розуміти окремих ринок, функціонування на якому одного виробника є економічно обґрунтованим, оскільки дозволяє досягти зниження рівня витрат, а відповідно і рівня цін на продукцію природної монополії.
О.В. Нікуліна	природна монополія – це сфера економічної діяльності, що характеризується унікальністю ресурсів, технологічним забезпеченням безпеки життєдіяльності, великими капітальними вкладеннями і їхньою малоефективністю, неможливістю виникнення конкуренції, наявністю економії на масштабі виробництва.
Г.М. Філюк	запропоновано авторське визначення природної монополії як ринкової структури, яка при даному рівні науково-технічного прогресу характеризується істотним ефектом масштабу, завдяки чому досягається значна економія суспільних витрат при одночасному збереженні виробничої ефективності.
І.О. Анюхіна	специфічного різновиду структурного монопольного типу ринку, на якому виключне право суб'єкта господарювання здійснювати діяльність виникає не в результаті його конкурентної боротьби, а внаслідок визнання державою неефективності конкуренції, тобто її усунення і недопущення на визначеному ринку.
Н.Б. Малахова	Природна монополія – це специфічно організовані ринки, на яких виробництво певних товарів зберігає спадну віддачу і ефект від масштабу виробництва навіть при таких збільшеннях обсягу випуску, які можуть перевищувати сукупний попит суспільства на даний товар.
Д.В. Напрієнко	природні монополії – це привілейовані державою підприємства або об'єднання кількох підприємств, які володіють правами власності на виробничі фонди, за допомогою яких створюється пропозиція товарів (послуг), собівартість, а отже, й ціна яких, як очікує держава, в умовах монополії буде нижчою, ніж в умовах конкуренції, через виникнення ефекту масштабу.

Доповнено автором з використанням матеріалів Штулер Г.Г., Климко Т.Ю., Макарович В.К., дисертацій та авторефератів [2; 3; 4; 6; 7; 8]



досвід природних монополій проаналізовано в дисертаційних роботах О.В. Нікуліної, В.В. Кривуцького, В.В. Венгер. Всі вищезазначені науковці розглядали особливості державного регулювання природних монополій. Такий інтерес визвано нестабільною економічною ситуацією, несприятливими для бізнесу умовами.

А. Пигу у своїй роботі зазначає, що найефективнішим власником природної монополії є держава, оскільки має усі засоби (кошти, вплив на законодавчі, економічні та господарські суб'єкти), які потрібні для нормальної і стабільної роботи ринків природної монополії, що позитивно впливає на економіку країни в цілому [5].

На підставі аналізу наукових досліджень виявлено, що незважаючи на законодавчо встановлене класичне поняття "природна монополія" існуючі на сьогодні трактування цієї категорії мають певні відмінності. Представимо деякі визначення категорії «природної монополії» та її сутності, запропоновані вітчизняними вченими (табл. 1).

Втім, як зазначено у роботах А.Я. Чуракова, на відміну від класичного трактування природних монополій, основною ознакою яких є сітьовий характер розподілу продукції (товарів та послуг), доведено можливість віднесення деяких традиційних галузей природних монополій – наприклад електроенергетики, залізничного транспорту, зв'язку, телекомунікацій – на різних сегментах: оптовому, роздрібному – до потенційно конкурентних ринків, що обумовлено виникненням та поширенням інноваційних технологій [8, с. 3].

Стосовно державного регулювання природних монополій І.О. Анохіна зазначає, що удосконалення механізму державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій має оптимально сполучатися з дерегулюванням і розвитком ринкових механізмів саморегулювання на ринках природних монополій стосовно тих видів діяльності, де можуть ефективно розвиватися конкурентні відносини [2, с. 3].

Економісти досліджували сутність природних монополій більш ніж 150 років. Основні погляди вчених узагальнено та наведено нижче.

Вільям В. Шарки дає огляд інтелектуальній історії економічного аналізу природних монополій, і приходить до висновку, що Джон Стюарт Мілль був першим, хто почав розглядати та аналізувати природні монополії в 1848 році. Одне з головних питань, яке виникало у вчених, як трактувати природну монополію. Є деякі особливості, які допомагають зрозуміти значення категорії «природної монополії» [15]. Томас Фаррер, на якого у своїх дослідженнях посилається Вільям В. Шарки, пов'язує природну монополію з попитом та пропозицією, а саме: продукт або послуга, що надається, має бути життєво необхідним, постачальник повинен мати сприятливе розташування виробництва. Річард Елі, наукові праці якого досліджено В. В. Шаркі, зазначив, що частка постійних витрат до змінних витрат повинна бути високою. К. Кайзен і Д. Тернер [10, с. 191, 195-96] вказують, що економія від масштабу є відносно поняття, що залежить від правильного визначення відповідного продукту та географічних ринків. Вони також стверджують, що "руйнівна конкуренція", що веде до монополії може виникнути, коли відношення постійних до змінних витрат високе. Р. Познер [13, с.548] зазначив, що "мережеві ефекти" можуть призвести до додаткових витрат, навіть якщо витрати на одного споживача збільшуються, коли кількість споживачів, що приєдналися до мережі, збільшилася.

А. Кан зазначає як економію на масштабі так і присутність постійних витрат, які є більшою частиною загальних витрат, як атрибути, що ведуть до руйнівної конкуренції, що, у свою чергу, призведе до функціонування на ринку однієї фірми або невеликої кількості фірм.

Згідно Роберт С. Піндик та Деніель Л. Рубінфельд [14] ринки з характеристиками природних монополій, можуть призвести до цілого ряду проблем економічної ефективності: завищених цін, виробничої неефективності, дублювання дорогих об'єктів, неякісне обслуговування, в результаті чого це може сприяти виникненню недоцільному розподілу продуктів природних монополій. На підставі вищезазначених характеристик визначають компанії, як природні монополії, головним чином, з цих секторів: Нафта і Газ, Електроенергетика, водопостачання, Аеропорти, Автомобільні дороги (платні дороги) і залізниці морських портів та телекомунікаційних послуги. Деякі з перерахованих вище характеристик впливають на фінансові показники компаній природних монополій, який описує у своїх працях Й. Кідокоро [11].

Огляд наукових досліджень проблем визначення сутності природних монополій дозволив узагальнити визначення категорії природна монополія. Термін не відноситься до фактичного числа продавців на ринку, але має відношення до попиту та технології пропозиції. Тобто, якщо весь попит на відповідному ринку може бути задоволений за низькою вартістю однією фірмою, а не двома або більше, то ринок є природною монополією, не зважаючи на фактичну кількість фірм. Якщо на такому ринку присутні більше однієї фірми, навіть якщо відбулося злиття компаній або їх діяльність не є успішно, виробництва буде як і раніше споживати більше ресурсів, ніж необхідно. У першому випадку, конкуренція з'являється у короткостроковій перспективі, а у другому випадку – призводить до неефективних результатів.

Таким чином, конкуренція не є життєздатним механізмом регулювання в умовах природної монополії. Отже, загальноприйнятим та необхідним є прямий контроль для забезпечення задовільної роботи, а саме: контроль над прибутку, специфічні ставки, якість обслуговування, розширення та скорочення послуг, навіть дозволу для того, щоб мати можливість приєднатися до певного бізнес-середовища. Перелічені елементи управління застосовують, головним чином, для газу, води і електроенергетичних компаній, де він відомий як «комунального регулювання», і для постачальників громадського транспорту та телекомунікацій, де він відомий як «регулювання загального носія».

На підставі дослідження поглядів вчених, пропонується розуміти сутність природної монополії, а саме:

Природна монополія – це формат господарювання в базових галузях національної економіки галузі суб'єктів господарювання, що має унікальні економіко-технічні і технологічні елементи, які неможливо відтворити іншим суб'єктам ринку, що має наступні характеристики:

- природна монополія враховувати розвиток науково-технічного прогресу;
- присутній ефекту економії від масштабу;
- продукт/послуга споживаються навіть при підвищенні ціни, оскільки споживання товарів (послуг) не може бути замінено іншими товарами (послугами);
- попит є нееластичний, тобто при збільшенні ціни він піддається незначним змінам;

- діяльність природних монополій потребує державного регулювання для підвищення ефективності діяльності природних монополій в інтересах суспільства, та в той же час захищає споживачів від необґрунтованого підвищення цін;

- мають тимчасовий характер;
- відсутність конкуренції.

Втім, можливі конфлікти між ефективністю і економічним добробутом, а саме:

- природна монополія піднімає складні питання конкурентної політики, тому що з одного боку – це більш продуктивно ефективним є наявність одного домінуючого постачальника національної інфраструктури, наприклад, залізничної мережі або електрику генеруючої системи;

- природні монополії вимагають величезних інвестиційних витрат для підтримки і поліпшення мереж;

- підприємства монопольної влади (створюють величезні бар'єри для входу на ринок) можуть використати цю владу, піднімаючи ціни і роблячи величезні прибутки, що негативно впливає на купівельну спроможність та добробут споживачів. Тому, вкрай необхідним є державне регулювання діяльності природних монополій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проаналізовано погляд вчених щодо визначення категорії «природні монополії». Розглянуто погляди науковців стосовно сутності природних монополій. Надано авторське визначення категорії «природна монополія» Встановлено, що природним монополіям притаманні певні характеристики, які значно відрізняють їх від діяльності компаній на ринку вільної конкуренції.

Природна монополія вважається домінуючим оператором в галузі, де найбільшим постачальником теоретично можуть бути створені найнижчі ціни виробництва, як правило, за рахунок економії на масштабі або ефекту масштабу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України № 1682-III від 20.04.2000 р. Про природні монополії // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1682-14/conv/page2>

2. Анохіна І.О. Правове регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. Автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / НАН України; Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк, 2005. – 18 с.
3. Зелінська О.М. Державне регулювання монополізму в трансформаційній економіці України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / О.М. Зелінська / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2009. – 20 с.
4. Кривуцький В.В. Державне регулювання діяльності природних монополій : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / В.В. Кривуцький / Нац. ун-т «Львівська політехніка»: Л., 2005. – 27 с.
5. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – 512 с.
6. Сагір В.Г. Державне регулювання природних монополій (на прикладі електроенергетики). Автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / В.Г. Сагір; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2005. – 19 с. – укр.
7. Філюк Г.М. Природні монополії та їх регулювання у трансформаційній економіці України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Г.М. Філюк; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2001. – 22 с. – укр.
8. Чураков Я.А. Державне регулювання фінансової діяльності та ціноутворення природних монополій в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Я.А. Чураков; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 18 с. – укр.
9. Kahneman, D & Tversky A. (1979). Prospect Theory: An analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(3), 263-291. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.2307/1914185> 1. 2. 3. 4. 5. [joc\\_1-2012\\_v3doi.indd](http://joc_1-2012_v3doi.indd) 42 17.4.2012 10:56:07 43
10. Kaysen, C. & Turner, D. (1959). *Antitrust Policy: An Economic and Legal Analysis*. Cambridge: Harvard University Press. – 1959. – 345 p. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/1235130>
11. Kidokoro, Y. (1998). Rate of Return Regulation and Rate Base Valuation. *Regional Science and Urban Economics*, 28(9), 629-654. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://dx.doi.org/10.1016/S0166-0462\(98\)00015-5](http://dx.doi.org/10.1016/S0166-0462(98)00015-5)
12. Pindyck, R. & Rubinfeld, D. (2001). *Microeconomics* (5th ed.). Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall. – 365 p.
13. Posner, R.A. (1969). Natural Monopoly and Regulation. *Stanford Law Review* 21(6), 548-643. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.2307/1227624>
14. Robert S. Pindyck, Daniel L. Rubinfeld *Microeconomics*. Prentice Hall, 2001 - 700 p.
15. Sharkey W.W. (1982). *The Theory of Natural Monopoly*. Cambridge: Cambridge, University Press. – William W. Sharkey. New York: 1982, 229 pp. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511571817>

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.43:336.025

**Ільїна М.В.***кандидат соціологічних наук, старший науковий співробітник  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України***Шпильовий І.М.***кандидат наук з державного управління,  
головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації  
Міністерства освіти і науки України*

### СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КРАЇНАХ – КАНДИДАТАХ НА ВСТУП ДО ЄС

У статті обґрунтовано актуальність дослідження інституційних та фінансових механізмів Спільної аграрної політики ЄС у частині розвитку сільських територій країн-кандидатів. Описано основні етапи становлення системи відповідних механізмів та інструментів, проаналізовано їхні переваги та недоліки, у т. ч. спроможність забезпечувати соціально-екологічний розвиток територій. У цьому контексті представлено пріоритетні напрями розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України.

**Ключові слова:** Спільна аграрна політика ЄС, сільська територія, соціально-екологічний розвиток, інституційний механізм, фінансовий механізм.

#### **Ильина М.В., Шпилевой И.Н. СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В СТРАНАХ – КАНДИДАТАХ НА ВСТУПЛЕНИЕ В ЕС**

В статье обоснована актуальность исследования институциональных и финансовых механизмов Общей аграрной политики ЕС касательно развития сельских территорий стран-кандидатов. Описаны основные этапы становления системы соответствующих механизмов и инструментов, проанализированы их преимущества и недостатки, в т. ч. способность обеспечивать социально-экологическое развитие территорий. В этом контексте представлены приоритетные направления развития агропромышленного комплекса и сельских территорий Украины.

**Ключевые слова:** Общая аграрная политика ЕС, сельская территория, социально-экологическое развитие, институциональный механизм, финансовый механизм.

#### **Iliina M.V., Shpyliovyy I.M. INCENTIVES TO THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN THE EU ACCESSION COUNTRIES**

Significance of studying institutional and financial mechanisms of pre-accession support to the development of rural territories in framework of the EU Common agrarian policy is discovered. Milestones of the mechanisms and instruments establishing are depicted. Advantages and disadvantages of the mechanisms are analyzed, and ability of the mechanisms to support social and ecological sides of the development of rural territories is evaluated. In that regard approaches to develop agrarian industry and rural territories in Ukraine are presented.

**Keywords:** Common agrarian policy of the EU, rural territory, social-ecological development, institutional mechanism, financial mechanism.

**Постановка проблеми.** Аграрній політиці Європейського Союзу притаманний високий ступінь інтегрованості до усіх інших сфер діяльності Співтовариства. Відповідність практики ведення сільського господарства у країнах, що претендують на входження до ЄС, завжди було одним із найбільш важливих та суперечливих питань, що поставали перед Співтовариством під час розгляду можливостей його розширення. Більше того, на відміну від країн заходу й півночі європейського континенту Центральній та Східній Європі притаманна набагато більша частка сільського населення та залучених до сільського господарства. Тому вимога приведення аграрної політики країн – кандидатів на вступ до Європейського Союзу у відповідність зі Спільною аграрною політикою ЄС (САП ЄС) відзначається жорсткістю й однозначністю. Метою цієї вимоги є забезпечення спроможності країни з першого дня після набуття нею членства у ЄС брати участь у всіх програмах та заходах Співтовариства.

У процесі підготовки до вступу до ЄС країни-кандидати (і навіть країни – потенційні кандидати) мають можливість отримувати фінансову, технічну, консультаційну й інші види допомоги для забезпечення виконання вимог Співтовариства, насамперед в частині налагодження транскордонної співпраці, регіонального, сільського розвитку та розвитку людських ресурсів. Програми такої допомоги відзначаються тематичною розгалуженістю, структурною багатозаровістю та тривалістю різноманітністю. При цьому соціально-екологічний аспект перелічених напрямів допомоги є важливим та невід’ємним її завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні вчені й економісти відзначають актуальність досліджень проблем сталого розвитку сільських територій та доцільність застосування відповідного європейського досвіду. Так, Геєць В.М., Бородіна О.М., Прокопа І.В. вказують на брак механізмів реаліза-

ції і фінансового забезпечення загальнодержавних рішень, спрямованих на призупинення деградації села [1, с. 35]. Однією з причин такої ситуації Морозюк Н.В. називає принципову відсутність в Україні окремої політики сільського розвитку з притаманними лише їй механізмами та інструментами розв'язання специфічних проблем вітчизняного села [2, с. 168].

Бородіна О.М. та Прокопа І.В. наголошують на позитивному європейському досвіді вирішення соціально-екологічних проблем сільських територій: «сільське господарство продовжує бути найбільшим користувачем ресурсів сільських територій і важливим чинником впливу на якість навколишнього природного середовища та природних ландшафтів у ЄС. Завдяки політиці сільського розвитку багатьох сільських громад у ЄС започаткували та усталили тенденції до економічного зростання, вирішення екологічних та соціальних проблем на сільських територіях» [3, с. 302], а Борщевський В.В. відзначає особливу актуальність врахування відповідного досвіду ЄС з огляду на поточну територіальну реформу та децентралізацію системи влади в Україні: «Завдяки механізму децентралізації на сільських територіях країн – членів ЄС вдається досягнути балансу між економічними, екологічними та соціальними пріоритетами розвитку» [4, с. 167]. Високу оцінку європейському досвіді регулювання розвитку сільського господарства за допомогою різноманітних систем дотування, субсидування, відшкодування витрат сільськогосподарським підприємствам, спеціалізованого кредитування та страхування, компенсаційних платежів та бюджетів регіонального розвитку дають Стегней М.І. [5, с. 128], Борщевський В.В., Притула Х.М., Крупін В.Є., Куліш І.М. [6, с. 45]. Іноземні вчені одними з найперспективніших організаційно-економічних механізмів забезпечення сталого розвитку села називають стимулювання різноманітних за своєю суттю інвестицій у природний, людський, матеріально-технічний капітал та забезпечення інституційної спроможності сільських громад ефективно використовувати, модернізувати та реструктуризувати належні їм територіальні активи (Засада І., Реуттера М., Пьорра А. [7, с. 187]).

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** З огляду на суттєві прогалини вітчизняної політики соціального розвитку села та здатність агропромислового комплексу чинити особливо негативний вплив на екологічний стан сільських територій зростає актуальність наукових досліджень принципів та інструментів САП ЄС в частині сільського розвитку. В контексті євроінтеграційних намірів України спеціального наукового аналізу потребують інституційні та фінансові механізми ЄС, здатні в перспективі сприяти наблизенню вітчизняної політики сільського розвитку до вимог Співтовариства.

**Мета статті** полягає у викладі результатів науково-практичного аналізу інституційних та фінансових механізмів забезпечення соціально-екологічного розвитку сільських територій країн – кандидатів на вступ до ЄС як частини Спільної аграрної політики Співтовариства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У 1999 р. в Європейському Союзі, зважаючи на плани його суттєвого розширення в найближчий час та необхідність докорінної трансформації соціально-економічної системи країн – кандидатів на вступ, було започатковано Спеціальну програму адаптації політики агровиробництва та сільського розвитку (Special Accession Program for Agriculture and

Rural Development – SAPARD) [8]. Програма включала заходи, спрямовані на забезпечення ефективної політики агровиробництва та сільського розвитку у десяти країнах – кандидатах на вступ до ЄС: Болгарії, Естонії, Латвії, Литві, Польщі, Румунії, Словаччині, Словенії, Угорщині, Чехії, а з 2004 р. – ще й Хорватії. Метою Програми було сприяння впровадженню у цих країнах засад Спільної аграрної політики ЄС, принципів сталого розвитку аграрного сектора та сільських територій. Основними критеріями ефективності Програми стали функціонування дієвих механізмів, що регулюють аграрний ринок, досягнення стандартів якості продукції, збереження та створення нових робочих місць в агросекторі, а також поліпшення показників якості навколишнього природного середовища.

З цією метою країни-бенефіціарії (одержувачі допомоги), враховуючи поточний стан справ у власному агросекторі та на сільських територіях, мали самостійно визначити декілька напрямів своєї подальшої діяльності з-поміж запропонованих SAPARD та покласти їх в основу національних планів агропромислового і сільського розвитку. Програма пропонувала, зокрема, такі напрями, як 1) інвестиції у розвиток сільськогосподарських угідь; 2) поліпшення процесів виробництва та продажу продукції сільського і рибного господарства; 3) удосконалення системи контролю якості харчових продуктів, ветеринарного і фітоконтролю; 4) розробка екологічно сприятливих систем агровиробництва; 5) розвиток і диверсифікація сільської економіки, винайдення альтернативних джерел праці та доходу місцевого населення; 6) допомога у створенні та управлінні фермерськими господарствами; 7) сприяння у створенні виробничих асоціацій; 8) відновлення та розвиток сільських поселень, захист і збереження їхньої спадщини; 9) поліпшення системи землекористування, створення та оновлення земельних кадастрів; 10) удосконалення системи управління водними ресурсами сільськогосподарського призначення; 11) сприяння розвитку лісового господарства, заліснення сільгоспугідь, підтримка приватного лісоволодіння, виробництва та продажу лісгосподарської продукції.

Тематично більшість перелічених напрямів збіглися із заходами, що реалізовувалися у той час у країнах Співтовариства в межах національних планів сільського розвитку (Rural Development Plan – RPD). Водночас SAPARD та RPD містили деякі суттєві відмінності, зумовлені меншою ефективністю управління сільським господарством та згубною практикою монокультурного агровиробництва у країнах – кандидатах на вступ до ЄС [9, с. 27]. Ці відмінності слід розглянути детально.

Насамперед SAPARD включала заходи з допомоги у реструктуризації систем управління та виробництва у сільському господарстві: без створення та регулярного оновлення земельних кадастрів забезпечення контролю за виконанням будь-яких заходів у цій сфері було неможливим, що порушувало одну з ключових вимог САП ЄС. По-друге, допомога у створенні виробничих асоціацій: це мало полегшити реструктуризацію систем агровиробництва у країнах-бенефіціаріях. В частині розвитку людського капіталу SAPARD, на відміну від RPD, не пропонувала субсидій для зменшення пенсійного віку фермерів або для підтримки молодих фермерів, обмежуючись тренінгами для перелічених категорій населення. Що суттєво, SAPARD не містила заходів, спрямованих на розвиток депресивних територій, і значно менше уваги приділяла охороні навколишнього



природного середовища, що знайшло відображення у суттєво скороченому у порівнянні з RPD перелікові агроекологічних заходів. Подібним чином Програма пропонувала значно менше заходів з розвитку і диверсифікації сільської економіки, які у країнах ЄС включали просування на ринку сільськогосподарської продукції високої якості, збільшення кількості соціальних послуг селянам, розвиток традиційних ремесел та сільського туризму.

Загальне фінансування у перший рік реалізації Програми SAPARD (2000 р.) склало 529 млн. євро. Між країнами ця сума розподілялася з урахуванням їхнього питомого ВВП, поточної економічної ситуації, чисельності сільського населення та площі сільських територій. Завдяки застосуванню цих показників 90% фінансування припало на територію, де щонайменше 65% земель мають сільськогосподарське призначення та 35% і більше найнятих працівників залучені до сільського господарства. Решта коштів (10%) розподілялася залежно від економічного стану територій, у т. ч. – від частки аграрного сектору у ВВП. Як видно з таблиці 1, кошти за Програмою розподілялися нерівномірно, і 77% загального її фінансування

Таблиця 1  
Розподіл фінансової допомоги країнам – кандидатам на вступ до ЄС за програмою SAPARD

	У цінах 1999 р., млн. євро		Частка у загальному обсязі фінансування, %	
	2000	2000–2009	2000	2000–2009
Болгарія	53	327	10,1	12,2
Естонія	12	50	2,3	1,9
Латвія	22	80	4,2	3,0
Литва	30	125	5,7	4,7
Польща	171	708	32,6	26,3
Румунія	153	1030	29,1	38,3
Словаччина	18	76	3,4	2,8
Словенія	6	26	1,1	1,0
Угорщина	38	160	7,2	6,0
Хорватія	---	14	---	0,5
Чехія	22	92	4,2	3,4

Розраховано авторами за [9, с. 32]

припало на три з одинадцяти країн – Болгарію, Польщу та Румунію.

Наступною програмою фінансування країн-кандидатів та потенційних кандидатів на вступ до ЄС стала IPA (Instrument of Pre-Accession Assistance), що набула чинності у 2007 р. [10, с. 313]. Програма мала на меті консолідувати в один інструмент низку інших програм та механізмів (PHARE, PHARE CBC, ISPA, SAPARD, CARDS, фінансова допомога Туреччині), розроблених з метою сприяння наблизенню країн-кандидатів та потенційних кандидатів до вимог ЄС. Програма IPA складалася з п'яти компонентів: допомога в модернізації існуючих та створенні нових інституцій; транскордонна кооперація (з країнами ЄС та іншими учасниками Програми); регіональний розвиток (транспорт, охорона довкілля, економічний розвиток регіонів); людські ресурси (зростання людського капіталу, боротьба з соціальною ексклюзією); сільський розвиток.

Таблиця 2  
Структура заходів сільського розвитку країн – кандидатів на вступ до ЄС за програмою IPARD [10, с. 313–314]

Напрямок	Заходи
Підвищення ефективності ринкових механізмів та впровадження стандартів ЄС	Інвестиції на реструктуризацію сільгоспугідь і досягнення стандартів ЄС щодо їх використання
	Інвестиції на реструктуризацію систем виробництва та продажу продукції сільського та рибного господарства і досягнення відповідних стандартів
	Сприяння створенню виробничих асоціацій
Підготовка до реалізації агроекологічних заходів і локальних стратегій сільського розвитку	Підготовка до реалізації заходів з охорони навколишнього природного середовища й ландшафтів
	Підготовка до реалізації локальних стратегій сільського розвитку
Розвиток сільської економіки	Поліпшення стану та будівництво об'єктів інфраструктури села
	Розвиток та диверсифікація сільської економіки
	Навчання та тренінги
Технічна допомога	

Таблиця 3

Фінансування заходів сільського розвитку у країнах – кандидатах на вступ до ЄС за програмою IPARD у 2007–2012 рр.

	Македонія		Туреччина		Хорватія	
	тис. євро	%	тис. євро	%	тис. євро	%
<b>1. Підвищення ефективності ринкових механізмів та впровадження стандартів ЄС</b>	<b>48 759</b>	<b>74,5</b>	<b>457 591</b>	<b>70,4</b>	<b>81 911</b>	<b>63,1</b>
1.1. Інвестиції у розвиток с/г угідь	25 837	39,5	260 155	40,0	41 094	31,6
1.2. Створення виробничих асоціацій	1 270	1,9	37 431	5,8	0	0,0
1.3. Інвестиції у виробництво та продаж с/г продукції	21 652	33,1	160 005	24,6	40 817	31,4
<b>2. Підготовка до реалізації агро-екологічних заходів і локальних стратегій сільського розвитку</b>	<b>1 395</b>	<b>2,1</b>	<b>31 927</b>	<b>4,9</b>	<b>4 439</b>	<b>3,4</b>
2.1. Охорона довкілля та ландшафтів	930	1,4	12 280	1,9	1 489	1,1
2.2. Локальні стратегії сільського розвитку	465	0,7	19 648	3,0	2 951	2,3
<b>3. Розвиток сільської економіки</b>	<b>12 718</b>	<b>19,4</b>	<b>147 861</b>	<b>22,7</b>	<b>40 184</b>	<b>30,9</b>
3.1. Поліпшення інфраструктури села	2 075	3,2	0	0,0	30 138	23,2
3.2. Диверсифікація сільської економіки	9 714	14,8	147 861	22,7	10 046	7,7
3.3. Навчання та тренінги	930	1,4	0	0,0	0	0,0
<b>4. Технічна допомога</b>	<b>2 620</b>	<b>4,0</b>	<b>13 008</b>	<b>2,0</b>	<b>3 363</b>	<b>2,6</b>
<b>ЗАГАЛЮМ</b>	<b>65 492</b>	<b>100,0</b>	<b>650 387</b>	<b>100,0</b>	<b>129 897</b>	<b>100,0</b>

Розраховано авторами за [10, с. 315]

Саме для сприяння сільському розвитку країн-кандидатів в межах IPA було розроблено програму IPARD (Instrument for Pre-Accession Assistance in Rural Development). Програма включала фінансову допомогу країнам-кандидатам за такими трьома напрямками, як підвищення ефективності ринкових механізмів та впровадження стандартів ЄС, підготовка до реалізації агроекологічних заходів і локальних стратегій сільського розвитку та розвитку сільської економіки (табл. 2). Також з метою поліпшення процесів управління в межах реалізації зазначених заходів країнам надавалася технічна допомога.

У 2007–2013 рр. загалом на реалізацію програми IPA було виділено 11 500 млн. євро, у т. ч. 1 133,7 млн. – за напрямом «сільський розвиток». Фінансова допомога в обсязі 845,8 млн. євро за цим напрямом надавалася протягом 2007–2012 рр. Македонії (8% обсягу фінансування), Туреччині (77%) та Хорватії (15%). Відповідний розподіл фінансування заходів наведено у таблиці 3.

Особливості розподілу фінансування заходів сільського розвитку свідчать про ступінь їхньої актуальності для країн-бенефіціаріїв та ЄС. Сукупно для зазначених у таблиці 3 країн найбільший протягом аналізованого періоду обсяг фінансування припадає на інвестиції у розвиток сільськогосподарських угідь (39%), інвестиції у виробництво та маркетинг продукції сільського та рибного господарства (26%), диверсифікацію сільської економіки (20%), а також на поліпшення інфраструктури села у Хорватії (23%).

За вимогами Співтовариства країни-бенефіціарії Програми IPARD повинні з власного бюджету забезпечувати фінансування не більше половини загального обсягу витрат на реалізацію заходів Програми, а ЄС – не більше двох третин. На практиці частка витрат обох сторін може бути більшою, зростаючи у випадку країн-бенефіціаріїв до 55% (для фінансування програм підтримки молодих фермерів), у другому – до 80% (для фінансування підготовки до реалізації агроекологічних заходів і локальних стратегій сільського розвитку, а також технічної допомоги).

У поточний період (2014–2020 рр.) діє наступний етап Програми – IPA-II, що поширюється на країни-кандидати (Ісландія, Македонія, Сербія, Туреччина, Чорногорія) та країни – потенційні кандидати (Албанія, Боснія та Герцеговина, Косово) [11]. Основні цілі цього етапу Програми в цілому збігаються з цілями IPA-I (2007–2013 рр.), що полягають у підвищенні якості управління та інституційної спроможності країн-кандидатів, а також з цілями «EU 2020 Agenda» – програмним документом розвитку ЄС до 2020 р. Основною відмінністю IPA-II від попереднього етапу є суттєве посилення зв'язку між політичними деклараціями держав, що прагнуть євроінтеграції, та фінансовою допомогою ЄС на реалізацію відповідних заходів, а також надання бенефіціаріям більшої свободи вибору напрямів діяльності в межах Програми.

В частині сільського розвитку заходи IPA-II розраховані на три країни: Македонію, Туреччину та Чорногорію. Загальна спрямованість цієї частини Програми залишається незмінною: підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, стале природокористування, управління змінами клімату, збалансований розвиток сільських територій. Водночас заходи, реалізовані в межах Програми сільського розвитку в країнах-бенефіціаріях, мають відповідати пріоритетам Співтовариства, визначеним у Стратегії

«Європа-2020» (Europe 2020 strategy). Умовно ці пріоритети можна структурувати за такими напрямками політики:

- аграрна політика: посилення конкурентоспроможності сільського господарства та забезпечення життєздатності фермерських господарств; організація руху виробленої сільськогосподарської продукції від виробника до споживача та зменшення ризиків, пов'язаних із веденням сільського господарства; забезпечення трансферу знань та інновацій у сільському, лісовому господарстві та на сільських територіях;

- екологічна політика: збереження, захист і відтворення екосистем, що зазнають впливу сільського та/або лісового господарства; ефективне використання природних ресурсів; перехід сільського, лісового господарства та агровиробництва до технологій, що не спричиняють змін клімату;

- соціальна політика: сприяння соціальної інклюзії та соціальному розвитку сільських територій, зменшення рівня бідності.

**Висновки.** Враховуючи євроінтеграційні наміри України та високий ступінь інтегрованості аграрної політики ЄС до усіх сфер діяльності Співтовариства, наближення вітчизняної практики сільськогосподарського виробництва та розвитку сільських територій до вимог Європейського Союзу набувають особливої актуальності. Ключовими напрямками у цьому відношенні, окрім суто агровиробництва, є сільський розвиток та збереження людського капіталу.

Система інституційних та фінансових механізмів ЄС, спрямованих на забезпечення розвитку сільських територій країн-кандидатів, об'єднує вже завершені та досі чинні програми. Спеціальна програма адаптації політики агровиробництва та сільського розвитку SAPARD (2000–2009 рр.) спрямовувалася в першу чергу на подолання неефективної системи управління сільським господарством та згубною практикою монокультурного агровиробництва країн-кандидатів. Програма не виконувала функцій забезпечення соціально-екологічного розвитку сільських територій: їй бракувало заходів з диверсифікації сільської економіки, розвитку людського капіталу та депресивних територій, а також з охорони навколишнього природного середовища.

Подальші інституційно-фінансові інструменти усували ці недоліки: перший етап Програми сприяння сільському розвитку країн-кандидатів – IPARD (2007–2013 рр.) передбачав фінансування заходів, спрямованих на підвищення ефективності ринкових механізмів, реалізацію агроекологічних заходів і локальних стратегій сільського розвитку, загальний розвиток сільської економіки. З огляду на обсяги фінансування найактуальнішими напрямками Спільної аграрної політики ЄС щодо країн-кандидатів на той час були інвестиції у розвиток сільськогосподарських угідь, інвестиції у виробництво та маркетинг продукції сільського господарства, диверсифікація сільської економіки та поліпшення інфраструктури села.

На поточному етапі Програми IPARD (2014–2020 рр.) цілі САП ЄС щодо країн-кандидатів залишаються незмінними в частині соціально-екологічного розвитку сільських територій (підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, стале природокористування, управління змінами клімату, збалансований розвиток територій), але передбачають суттєве підвищення якості управління та інституційної спроможності аграрного сектору цих країн. З огляду на це пріоритетними напрямками розвитку

агропромислового комплексу України мають стати посилення конкурентоспроможності сільського господарства шляхом наближення до вимог ЄС; маркетинг сільськогосподарської продукції від виробника до споживача; трансфер знань та інновацій; збереження, захист і відтворення екосистем, що зазнають впливу сільського господарства; перехід сільського господарства та агровиробництва до екологічно ефективних технологій; зменшення рівня бідності мешканців сільських територій та подолання процесів соціальної деградації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : [наукова доповідь] / За ред. [В.М. Гесця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи] ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 56 с.
- Морозюк Н.В. Особливості формування системи забезпечення сталого розвитку сільських територій в Україні / Н.В. Морозюк // Наука й економіка. – 2013. – № 4(32). – Т. 2. – С. 167–170.
- Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. д. е. н., чл.-кор. НАНУ О.М. Бородіної, д. е. н., чл.-кор. УААН І.В. Прокопи ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 376 с.
- Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України ; Ін-т регіональних досліджень ; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
- Стегней М.І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід і українські реалії / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 125–133.
- Борщевський В.В., Притула Х.М., Крупін В.Є., Куліш І.М. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону) : [науково-аналітична доповідь] / [В.В. Борщевський, Х.М. Притула, В.Є. Крупін, І.М. Куліш] ; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2011. – 60 с.
- Zasada I. Between capital investments and capacity building – Development and application of a conceptual framework towards a place-based rural development policy / [ I. Zasada, M. Reuttera, A. Piorra and others ] // Land Use Policy. – 2015. – № 46. – P. 178–188.
- Council Regulation (EC) No 1268/1999 of 21 June 1999 // Official Journal L 161. – 26 June 1999. – P. 87–93.
- Synthesis of SAPARD ex-post evaluations – update: Bulgaria, Croatia, Romania. Final report / European Commission. – Vienna : Metis GmbH, 20 September 2013. – 119 p.
- Rural Development in the European Union. Statistical and Economic Information. Report 2013 / European Commission DG Agriculture and Rural Development, December 2013. – 384 p.
- Regulation (EU) No 231/2014 of the European Parliament and the Council of 11 March 2014 on establishing an Instrument for Pre-accession Assistance (IPA II) // Official Journal L 132. – 3 May 2014. – P. 32–52.

УДК 338.3

**Кравець М.А.**

*студент факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Гришоводов М.С.**

*студент факультету міжнародного бізнесу  
Київського інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

**Казакова Н.А.**

*кандидат географічних наук,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

### АПК УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ (СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ)

Стаття присвячена дослідженню сьогоденної ситуації агропромислового виробництва, його тенденцій та перспектив розвитку. В роботі подано комплексну статистичну інформацію щодо стану агропромислового виробництва, його торговельного балансу. Проведено аналіз залежності ВВП України від стану функціонування АПК, його розвитку.

**Ключові слова:** АПК, народногосподарська система, територіально-виробничий комплекс, агропромислова інтеграція, промисловий сектор, архітектура транспортної системи, капітальні інвестиції.

**Кравець Н.А., Гришоводов Н.С., Казакова Н.А. АПК УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ (СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ)**

Статья посвящена исследованию сегодняшней ситуации агропромышленного производства, его тенденций и перспектив развития. В работе представлена комплексная статистическая информация о состоянии агропромышленного производства, его торгового баланса. Проведен анализ зависимости ВВП Украины от состояния функционирования АПК, его развития.

**Ключевые слова:** АПК, народнохозяйственная система, территориально-производственный комплекс, агропромышленная интеграция, промышленный сектор, архитектура транспортной системы, капитальные инвестиции.

**Kravets M.A., Grihovodov M.S., Kazakova N.A. CURRENT DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRICULTURE SECTOR (STATE AND PROSPECTS)**

The article investigates current situation of agricultural production, its trends and prospects. The paper presents comprehensive statistical information on agricultural production, its trade balance. The authors have conducted analysis of Ukraine's GDP (depending on the state of agriculture sector, its development).

**Keywords:** agriculture, national economic system, territorial and production complex, agro-industrial integration, industrial sector, transportation system architecture, capital investment.



**Постановка проблеми.** АПК є важливим сектором економіки України, у ньому зосереджена майже третина основних виробничих фондів України, працює четверта частина населення, зайнятого у народному господарстві, виробляється понад 20% ВВП та третина національного доходу, формується 70% роздрібного товарообігу [1] та зосереджена найбільша кількість нерозв'язаних економічних проблем, в тому числі процеси впровадження інноваційної діяльності в АПК.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вивчення проблем розвитку аграрного сектора економіки, системи економічних відносин між його учасниками вагомий внесок зробили багато учених-економістів, серед яких: Т.В. Пепа [1], О.Є. Тарабрін [4], А.М. Білоченко [6], Ю. Лупенко [7], О. Маслак [11], Н.П. Карачина [17], О. Павленко [20], В.В. Станиціна [21], О.С. Головачова [30], І. Власова [31].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим існує необхідність постійного спостереження за станом та тенденціями розвитку з метою виявлення та вирішення проблем галузі, зокрема, питання інноваційного розвитку агропромислового сектора України.

**Мета статті** полягає у відображенні реального стану та визначенні проблем розвитку аграрного сектора української економіки в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основою нормальної життєдіяльності та запорукою успіху будь-якої країни світу є її агропромисловий комплекс, який задовольняє життєво необхідні потреби суспільства та формує засади збереження суверенності держави. У ньому зосереджена майже третина основних виробничих фондів України, працює четверта частина населення, зайнятого у народному господарстві, виробляється понад 20% ВВП та третина національного доходу, формується 70% роздрібного товарообігу [1, с. 70].

Агропромисловий комплекс України – це цілісна народногосподарська система взаємопов'язаних в своєму розвитку галузей, які забезпечують виробництво сільськогосподарської сировини та продовольства, їх заготівлю, зберігання, переробку і реалізацію населенню [2].

В народному господарстві України АПК посідає значне місце. Його головна функція полягає у виробництві сільськогосподарської продукції, її переробці в продовольчі та інші товари споживання, у доведенні їх до споживача. Крім того, АПК виконує інші важливі соціально-економічні функції: робить внесок у національний дохід країни; забезпечує екологічну рівновагу в навколишньому природному середовищі; послідовно поліпшує умови праці й побуту сільського населення. Утворення АПК є закономірним результатом агропромислової інтеграції – зміцнення взаємозв'язків і органічного поєднання сільського господарства та суміжних галузей, які його обслуговують, доводять його продукцію до споживача [3, с. 199].

До складу АПК входять три сфери. Перша сфера складається із галузей, які забезпечують АПК засобами виробництва та виробничо-технічним обслуговуванням сільського господарства. Від їх діяльності залежить ритмічність, потоковість і масовість виробництва сільськогосподарської продукції і кінцевого продукту. До другої сфери входять підприємства і організації, які безпосередньо займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, тобто сільське господарство, яке виробляє до 48% кінцевої

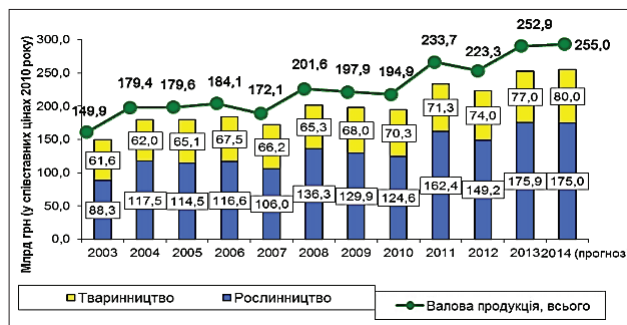
продукції [1, с. 67]. До третьої сфери входять галузі і підприємства, які забезпечують заготівлю, переробку сільськогосподарської продукції і доведення її до споживача.

У структурі АПК України перша сфера становить 7%, друга – 53,5%, третя – 35,2%, інфраструктура – 4,3% [1, с. 41]. Тобто частка сільського господарства у структурі АПК є надзвичайно великою (у розвинених країнах на сільське господарство припадає лише 10% продукції АПК). Оптимальне співвідношення вартості продукції цих сфер АПК становить 25–30%; 10–15%; 50–55%, а кількість зайнятих – від 20 до 35% [4]. Це закономірність: чим більше розвинутий агробізнес, тим нижча частка вартості продукції, виробленої в самому сільському господарстві.

Центральною ланкою АПК є сільське господарство, одиниця валової продукції якого створює умови для виробництва більше десяти її одиниць в інших галузях економіки країни. Ця галузь забезпечує зайнятість близько 5 млн. чол. Сільського населення, сприяє створенню робочих місць у пов'язаних з нею сферах виробництва, розвитку сільських територій тощо.

Сільськогосподарський сектор, який характеризується високою стійкістю та темпами росту, є однією з базових основ української економіки. Частка ВДВ продукції сільського господарства в структурі ВВП України є однією з найвищих в Європі. У 2014 р. частка сільського господарства у загальному обсязі ВДВ усіх галузей економіки склала 11,8% [5].

Підприємства АПК, що стимулюють зростання ВВП та складають значну частину експортних надходжень країни, щорічно формують близько 9–11% від загальних доходів до Зведеного бюджету України [6, с. 67]. Впродовж останніх років спостерігається стрімка тенденція до зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства (рис. 1), що в котрий раз підтверджує важливу роль АПК у структурі національного господарства.



**Рис. 1.** Динаміка валової продукції сільського господарства у 2003–2014 рр. (у співставних цінах 2010 р.)

Джерело: за даними ННЦ Інститут аграрної економіки

У нинішньому 2015 р. фахівці ННЦ «Інститут аграрної економіки» передбачають обсяги виробництва валової продукції сільського господарства на рівні 239,6 млрд. грн., що на 4,7% менше минулорічних показників. Це зумовлено спадом врожайності певних культур (зниження врожайності пшениці на 9,7%) [7], зменшенням посівних площ (у зв'язку з тимчасово окупованими територіями АПК, Донецької та Луганської областей), а також за рахунок високої порівняльної бази 2014 р.

Сільське господарство України складається з рослинницького та тваринницького комплексів, серед яких провідне місце, на відміну від економічно роз-

винених країн, належить рослинництву (у 2014 р. – 70,2% валової продукції сільського господарства) [5].

Провідною галуззю рослинництва України вважається зернове господарство, що займає загальну територію понад 15 млн. га. Завдяки застосуванню новітніх технологій вирощування і досягненням у селекції та насінництві було відновлено зерновий потенціал сільського господарства, внаслідок чого у 2014 р. було зібрано 63,9 млн. т зерна – історично рекордний урожай за роки незалежності, збільшивши експортний потенціал до 33 млн. т зернових. Хоча цього року обсяги виробництва зернових і зернобобових культур зменшались порівняно з минулим роком на 4,2% – до 61,2 млн. т [19], експерти очікують рекордний експорт зерна в обсязі 35,2 млн. т [8].

Україна, багата на родючі чорноземи, давно отримала статус провідного гравця на світовому ринку зернових продуктів (рис. 2). Зокрема, наша держава стала найбільшим експортером соняшникової олії, увійшла в трійку найбільших постачальників зернових культур на глобальні ринки [5, с. 67]. Тому доцільно буде розглянути статистику виробництва, експорту та імпорту основних сільськогосподарських культур України.

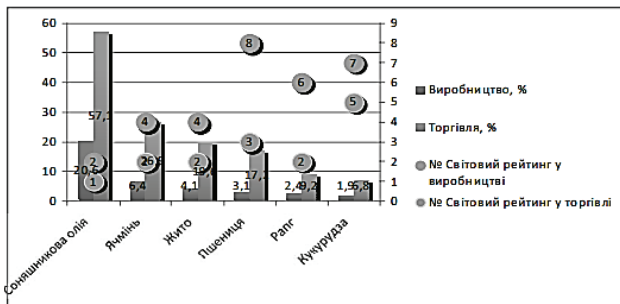


Рис. 2. Частка України у світовому виробництві та торгівлі сільськогосподарською продукцією

Джерело: USAID

У 2014–2015 МР попри зменшення обсягів виробництва пшениці на 8% (до 23 млн. т) експорт зріс на 20% (до 11,3 млн. т), що зумовлено великими минулорічними запасами пшениці та більш привабливими експортними цінами. Купують українську пшеницю Єгипет, Іспанія, Пакистан, Південна Корея, Бангладеш та ін. Наступного сезону очікується зменшення обсягів експорту пшениці до 11 млн. т. Імпорт пшениці в Україну майже відсутній (для макаронних виробів преміум-класу або селекційних цілей) [9, с. 8–9].

Серед зернових культур, які вирощуються в Україні, чільне місце належить ячменю, валовий збір якого у 2014–2015 МР аграрії оцінюють у 9 млн. т [9, с. 10]. Очікується, що експорт ячменю у вищезгаданому сезоні збільшиться на 90% порівняно з минулим МР (завдяки привабливим експортним цінам). Експортує Україна ячмінь до Саудівської Аравії, Туреччини, Ірану, Лівії. Наступного МР передбачається зменшення обсягів виробництва ячменю на 30% та експорту на 40% внаслідок зменшення посівних площ [9, с. 11].

Однією з ключових зернових культур нашої держави є кукурудза, врожай якої у 2014–2015 МР оцінюється в 28,5 млн. т, а обсяги експорту – у 17,5 млн. т, що на 12,5% менше експорту минулого сезону (тоді було зібрано рекордний врожай). Україна експортує кукурудзу до Іспанії, Південної Кореї, Китаю, Нідерландів та ін. Імпортує насіння кукуру-

дзи Україна з Угорщини, Румунії, США та інших країн (в обсязі не більше 40 000 т) для покращення генетичного потенціалу та якості української кукурудзи [9, с. 11–15].

Не менш важливою зерновою культурою нашої держави є жито – традиційна стаття експорту України. Врожай жита 2014–2015 МР оцінюється у 475 тис. т – на 25% менше, ніж в 2013–2014 МР. Через скорочення посівних площ культури 25% спад очікується і наступного сезону. Експорт жита у 2014–2015 МР склав 50% показника попереднього сезону. Основними імпортерами вітчизняного жита є Литва та інші країни ЄС [9, с. 17].

Соняшник, головна олійна культура України, у 2014–2015 МР зазнав незначного спаду обсягів виробництва. Було вироблено 10,13 млн. т насіння, що на 7,4% менше 2013–2014 МР. Обсяг виробництва соняшникової олії у сезоні 2014/2015 оцінюється у 4,2 млн. т (світове лідерство виробництва). У наступному 2015–2016 МР очікується п'ятивідсотковий приріст виробництва соняшникової олії у зв'язку зі збільшенням врожайності соняшнику (10,8 млн. т). Основним імпортером української соняшникової олії є Індія [10].

Серед інших продуктів рослинництва, частка яких є значною в сільськогосподарському виробництві нашої країни, слід назвати ріпак, картоплю, цукровий буряк, овочі та фрукти.

Виробництво ріпаку в 2014 р. скоротилось порівняно з 2013 р. на 5,9% і склало 2,2 млн. т, що зумовлено зменшенням зібраних площ [5]. Внутрішнє споживання ріпаку мале (50 тис. т) – основна його частина експортується.

Виробництво картоплі (23,7 млн. т – близько 6,5% від світового показника) та овочів (9,6 млн. т) в 2014 р. зросло проти 2013 р., відповідно, на 8,4% і 2,6% за рахунок зростання урожайності картоплі на 10,6%, овочів – на 4,1%. У 2015 р. очікується спад виробництва картоплі на 6,7% порівняно з 2014 р. [7]. Експорт та імпорт картоплі є незначним – 5–20 тис. т [11, с. 11].

Валовий збір цукрових буряків у 2014 р., призначених для переробки (15,7 млн. т), порівняно з 2013р. збільшено на 45,8%. 2015 р. очікують спад виробництва майже на 40% (через скорочення площі вирощування) [7].

Виробництва плодоягідної продукції в 2014 р. (2,0 млн. т) знижено на 7,8% через скорочення урожайності на 7,8%. Згідно з оцінками аналітиків ринку, в минулому сезоні з України було вивезено і продано на зовнішньому ринку не менше 60 тис. т десертного яблука та 22 тис. т кавунів. Третє місце займає черешня з обсягами торгівлі на зовнішньому ринку на рівні 4–5 тис. т [12]. Очікується, що плодів та ягід у нинішньому році буде зібрано на 2,5% менше, ніж торік. Валовий збір овочів прогнозують на рівні 2014 р. [7].

У загальній вартості експорту сільськогосподарської продукції і продовольства продукція рослинного походження становила 52,4%. При цьому 39,3% експорту продукції рослинництва припадало на зернові культури, 10,1% – на насіння і плоди олійних рослин. На продукцію рослинництва припадає 33,5% всього імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства. В імпорті продукції рослинництва найбільшу частку займають їстівні плоди та горіхи – 13,2%, зернові культури – 6,1%, насіння і плоди олійних рослин – 5,2%, а також кава, чай – 4,3% [5].

У 2014 р. склалися досить високі показники виробництва продукції рослинництва на одну особу:

зернових культур вироблено 1485 кг, цукрових буряків – 366 кг, картоплі – 551 кг, овочів – 224 кг [5]. 2015 р. валова продукція рослинництва прогнозується на рівні 168,8 млрд. грн., що на 5% менше попереднього року (через високу порівняльну базу 2014 р.) [7].

Тваринництво є другою складовою сільського господарства (приблизно 30% від загального обсягу виробництва с/г продукції).

На 1 січня 2015 р. в країні нараховувалось 3884 тис. голів великої рогатої худоби, що на 11,7% менше порівняно з початком 2014 р. [5]. Поголів'я корів минулого року скоротилось до позначки 2262,7 тис. голів (на 7,4%), тому зафіксовано зменшення на 1% загального виробництва молока (11,1 млн. т) порівняно з 2013 р. Все це зумовлено заборонаю ввезення української молочної продукції до Росії, що у 2014 р. завдала збитків бюджету на суму 353 млн. дол. [13, с. 2].

У 2014 р. число свиней зменшилось на 5,3% і на кінець року становило 7350,7 тис. голів. За прогнозами експертів, у 2015 р. спостерігатиметься 0,5-відсоткове зменшення обсягів вирощування свиней. Поголів'я овець та кіз минулого року скоротилося на 8,6% за рахунок зменшення стада [5].

Загальне поголів'я птиці всіх видів порівняно з початком 2014 р. зменшилось на 3,3%, або на 7,3 млн. голів (становило 213,3 млн. голів) [5].

Характерною рисою тваринництва є те, що у господарствах населення зосереджена значна частина поголів'я худоби та птиці: на початок 2015 р. вони утримували 66,3% поголів'я великої рогатої худоби (у т. ч. корів – 76,6%); 49,2% свиней; 85% овець та кіз; 42,8% птиці всіх видів [5].

Загальний обсяг виробництва сільськогосподарської продукції України на одну особу складає: яєць від птиці всіх видів у 2014 р. становив 456 штук, м'яса (у забійній вазі) – 55 кг і молока – 259 кг [5]. Валова продукція тваринництва у 2014 р. була оцінена у 73,75 млрд. грн., а в 2015 р. прогнозується на рівні 70,8 млрд. грн. (на 4% менше) [14].

За прогнозами Інституту аграрної економіки, на близько 5% у 2015 р. скоротиться до 549 тис. т виробництво великої рогатої худоби (–4,7%), овець та кіз – до 26 тис. т (–5%), м'яса птиці – до 1464 тис. т (–5,4%) [14].

Минулого року експорт українського м'яса та їстівних субпродуктів збільшився у порівнянні з попереднім роком на 9,6% і склав 381,8 млн. дол. США, або 2,3% вартості експорту продукції с/г і харчової промисловості України [15]. Загальний обсяг імпорту м'яса та їстівних субпродуктів у 2014 р. становив 238,9 млн. дол. США і зменшився проти 2013 р. у 2,6 рази [5]. В 2015 р. обсяги експорту м'яса очікуються близькими до попереднього року [16, с. 7].

Молока і молочних продуктів попереднього року експортовано на 323,8 млн. дол. США, що на 37,1% менше в порівнянні з 2013 р. Це пов'язано з припиненням поставок молочної продукції до Росії, що була основним імпортером даної категорії товарів. Обсяг імпорту молока і молочної продукції у 2014 р. зменшився проти 2013 р. на 38,4% і становив 149,0 млн. дол. США [5]. У 2015 р. існує перспектива збільшення поставок молочних продуктів до країн ЄС, що можуть замінити ринок РФ, завдяки введеним для України преференціям, але для цього необхідно підвести санітарну та законодавчу бази виробництва до певних вимог імпортерів ЄС.

Невід'ємною складовою АПК є його промисловий сектор, що забезпечує сільськогосподарське виробництво необхідними засобами праці: машинами та обладнанням, силовими установками, інструментами, засобами хімічного захисту та стимулювання росту рослин тощо.

В Україні галузь машинобудування для агропромислового комплексу представлена більш як 120 підприємствами, науково-дослідними і проектно-конструкторськими установами, на яких працює понад 70 тис. осіб [17, с. 16], що виробляють 2 тис. модернізованих та близько 500 нових моделей техніки (світовий ринок налічує більше 3 тис. одиниць).

На сьогодні галузь с/г машинобудування має певні проблеми розвитку, що зумовлені в основному недостатнім фінансуванням та застарілістю виробничих фондів, засиллям ринку імпортною технікою.

Існує проблема малого забезпечення підприємств агротехнікою. Це зумовлено неповним асортиментом вітчизняної техніки, що повністю міг би задовольнити потреби аграріїв, відсутністю ремонтних робіт тощо – на сьогодні сільськогосподарські підприємства забезпечені технікою на 45–58%, з якої 90% одиниць потребує заміни [17, с. 16].

Для виправлення ситуації щодо недостатньої кількості техніки щорічне постачання техніки має становити не менше 10–15% від наявної. Це дозволить не тільки повністю оновлювати машино-тракторний парк АПК кожні 6–10 років, а й налагодити стабільну роботу українських підприємств в галузі сільськогосподарського машинобудування та їх суміжників [18].

Тобто в Україні існують перспективи розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, оскільки галузь володіє виробничим потенціалом для виготовлення техніки і обладнання для сільського господарства та переробки сільськогосподарської продукції в обсязі 15 млрд. грн. Технологічна потреба лише у зернозбиральних комбайнах становить 51 200 одиниць. В той же час виробництво зернозбиральних комбайнів знаходиться під загрозою знищення (у 2014 р. було випущено всього 30 комбайнів) [17, с. 18]. Виробництво тракторів невпинно скорочується протягом останніх років і у 2014 р. становило 4121 одиниць (на 4% менше, ніж у 2013 р.), виробництво вантажних автомобілів скоротилось майже на 40% (1214 одиниць проти 2011) [19]. Висновком вищесказаного є те, що підприємства с/г машинобудування потребують інвестицій та підтримки, здатних відкрити високий машинобудівний потенціал України. І перші кроки в цьому напрямку вже зроблені: у квітні поточного року за сприяння Мінагрополітики компанії ХТЗ і Samro підписали меморандум про спільне виробництво зернозбиральних комбайнів п'ятого класу «ХТЗ 3085» (Samro 3085 Superior) [20].

Іншою важливою складовою промисловості АПК являється виробництво мінеральних добрив, які є одним із важливих елементів сучасного високоефективного аграрного виробництва.

За обсягом виробництва мінеральних добрив Україна займає третє місце в Європі та п'яте у світі. Україна, один із провідних виробників азотних мінеральних добрив у світі, експортує їх до 70 країн світу. Основними покупцями є Індія, Бразилія, Туреччина, Мексика, Нігерія [21, с. 27]. Виробництво фосфорних добрив не отримало значного поширення передусім через відсутність власної сировинної бази – апатитових концентратів, які імпортують з-за кордону. Вітчизняний випуск калійних добрив



не може повністю задовольнити внутрішніх потреб, тому Україна імпортує калійні добрива з Росії та Білорусі.

Внутрішній попит на мінеральні добрива оцінюється у 1,3–1,4 млн т і має тенденцію до зростання. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства, для проведення комплексу весняно-польових робіт 2014 р. сільгоспвиробники використали майже 1,07 млн. т мінеральних добрив. Найбільше було внесено азотних добрив – 754 тис. т, що на 13% більше, ніж у 2013 р., фосфорних – 178 тис. т і калійних – 134 тис. т [22, с. 15]. Попри це виробництво добрив скорочується: у 2014 р. основних видів азотних добрив (аміаку, сечовини та нітрату амонію) було випущено на 25–30% менше, ніж у 2013 р. Це зумовлено передусім тим, що велика частина азотних добрив вироблялась на території Донбасу, де нині проходить АТО, а також подорожчанням газу. Стосовно ситуації 2015 р., то за п'ять місяців поточного року (станом на травень) в Україні вироблено 1,103 млн. т аміаку безводного, що на 15,5% менше, ніж за аналогічний період 2014 р. [23]. Це зумовлено припиненням виробництва хімічним холдингом Ostchem.

Відповідно до Стратегічних напрямів розвитку сільського господарства України на період до 2020 р., розроблених вітчизняним науковцями, для забезпечення викладених у програмі цілей аграрний сектор економіки потребує 4861,3 тис. т добрив [22, с. 15], тому виробництво мінеральних добрив є пріоритетною галуззю розвитку промисловості АПК.

Нормальне функціонування АПК неможливе без системи інфраструктури, яка хоч і не приймає прямої участі у виробничому процесі, проте забезпечує його безперебійне та ефективне функціонування.

У випадку загальнодержавного підходу інфраструктура (від лат. *infra* – нижче, *під* + *structura* – будова) – це складова частина загального устрою економічного та політичного життя, що має допоміжний характер, забезпечує нормальну діяльність економічної та політичної систем в цілому [24, с. 91].

Деякі автори характеризують інфраструктуру як комплекс галузей народного господарства, які обслуговують промисловість та сільське господарство. До цього комплексу входять виробнича і невиробнича (або соціальна) інфраструктура. Виробнича (інженерно-технічна) інфраструктура – сукупність інженерних комунікацій, агроеліоративних та інших споруд, що забезпечують нормальне функціонування усього комплексу виробництв у межах певної території. Соціальна інфраструктура – сукупність об'єктів і закладів житлового призначення, освіти, торгівлі тощо [25, с. 108].

Говорячи про інфраструктуру АПК, перш за все слід розглянути інфраструктуру зернового господарства, яке є одним із найбільших і стратегічно-важливих складових с/г та господарства країни загалом.

Станом на 2014 р. в Україні функціонувало більше 1200 зернохосовищ загальною ємністю понад 41 млн. т, які можна віднести до категорії сертифікованих. З урахуванням того, що пікове навантаження на систему зберігання в 2013 р. оцінювалось 62,8 млн. т врожаю (+ близько 15% для технологічних потреб), необхідна ємність зернохосовищ для зберігання врожаю 2013 р. становила 72,2 млн. т. Отже, близько 30 млн. т зернових запасів зберігалось не на елеваторах, а в пристосованих ємностях [26]. Висновок: відчувається гостра нестача зернозберігальних приміщень.

А у зв'язку із запланованим збільшенням обсягів виробництва зернових (Україна прагне досягти

виробництва зернових на рівні 100 млн. т) [20] побудова мережі зернохосовищ є невідкладним та вкрай важливим кроком. Тому з жовтня цього року на зерновому терміналі порту «Южный» введуть в експлуатацію додаткову сушильну установку потужністю 120 т/год зерна, а у квітні 2016 р. у порту почне працювати накопичувальний зерновий склад [20].

Задля досягнення поставленої цілі (100 млн. т зернових), окрім побудови зернохосовищ, необхідно розвивати логістику та транспортну систему, які мобілізують наявні ресурси та втілюють експортний потенціал країни.

Протягом п'яти років архітектура транспортної системи ринку суттєво змінилася. Частка залізничних перевезень зерна скоротилася з 70% до 60%, автоперевезень – зросла з 27% до 35%, частка річкових перевезень – критично низька [27]. По річці перевозити вантаж удвічі дешевше, ніж залізницею, та учетверо, ніж автомобілем, тому існує перспектива відродження та нарощування обсягів перевезення с/г продуктів (перш за все зерна) річковим транспортом. Тим паче що Дніпро та Південний Буг мають можливість для судноплавства протягом всього року і охоплюють райони вирощування зернових культур, що значно зменшить транспортні витрати.

Нині в Україні частка річкових перевезень зерна становить лише 5%, тоді як у Франції – 25%, у США – 55%. У часи СРСР обсяги перевезень сягали 60–70 млн. т на рік. Сьогодні Україна фактично не має власного флоту. У 2000 р. ми мали 1 670 суден, у 2010 р. – 904, у 2013 р. – лише 635 суден, включаючи буксири, тягачі та допоміжний флот. Тому слід надати доступ до річкового судноплавства іноземним компаніям [27].

Стосовно залізничного транспорту, то більша частина рухомого складу застаріла і перевантажена. Значна частина колійних шляхів змонтована на дерев'яних шпалах, 15–17% яких непридатні для подальшого використання.

Спостерігається відставання в розвитку транспортної мережі, перш за все в розвитку автомобільних доріг загального користування від темпів автомобілізації країни. І для залізничного, і для автомобільного транспорту характерний низький внутрішній випуск транспортних засобів (вантажних автомобілів (у 2014 р. скоротився на 40 %) та вагонів (на 54,7%)) [28].

Тобто на сьогодні в Україні жоден з елементів аграрної інфраструктури не відповідає вимогам сучасного бізнесу. Найбільш гостро стоїть проблема нерозвинутості торгових бірж. Протягом останніх років спостерігається зменшення кількості аграрних бірж в Україні (у 2015 р. їх в Україні функціонує 24, у той час як у 2004 р. було 34), при чому загальна кількість товарних бірж в Україні щорічно зростає [29].

Протягом 2013–2014 рр. обсяги торгівлі с/г продукцією на біржах скоротилися майже у сім разів, що зумовлено загальним зменшенням торгівлі на біржах майже у п'ять разів [19]. Доступ до товарних бірж невеликих господарств обмежений, тому їм доводиться реалізувати свою продукцію за вкрай низькими цінами, що призводить до низької ефективності с/г, перекваліфікації населення і, в результаті, здорожчання продукції АПК та зниження рівня її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Вирішенням даної проблеми, на нашу думку, може стати розвиток оптових ринків сільськогосподарської продукції, на яких будь-який приватний

підприємець матиме можливість реалізувати власну продукцію за ціною вільного ринку. На сьогодні в Україні функціонує понад 350 оптових ринків сільськогосподарської продукції, втім, такими, що наближаються до європейських стандартів, є: «Столичний» (м. Київ), «Шувар» (м. Львів), «Копані» (м. Херсон), «Чарівник» (Київська область) [30, с. 180].

Окрім розвитку інституцій оптової торгівлі, вкрай необхідною є активізація фінансових установ у сфері кредитування агробізнесу. Адекватний доступ до коротко-, середньо- та довгострокових фінансових ресурсів є критично важливим для с/г підприємств України [30, с. 181]. Отже, як згадувалось раніше, АПК відіграє ключову роль у господарстві країни, закладаючи основу її економіки та забезпечуючи міцне підґрунтя економічної діяльності. Значення АПК в системі господарства України є надзвичайно великим, що автори статті спробують довести, зробивши кореляційний аналіз. У якості досліджуваних категорій будуть розглянуті показники ВВП України, валової продукції с/г та інноваційної діяльності.

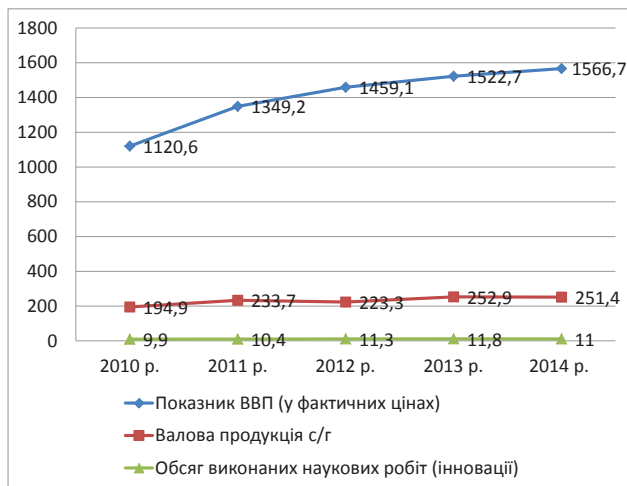


Рис. 3. Динаміка деяких показників державної активності (млрд. грн.)

Джерело: побудовано авторами за даними Держкомстату

Аналізуючи матеріали, подані на рис. 3, можна сказати, що АПК – важлива складова системи національного господарства, фундамент економіки, продукція якого приносить 6-7-му частину ВВП країни. Частка с/г у ВВП країни протягом останніх п'яти років коливалась – 17,4% в 2010–2011 рр., 15,3% – у 2012 р., 16,6% – у 2013 р., 16% – у 2014 р. Отже, частка с/г у ВВП України є значною й складає 16–17%. Зменшення долі с/г у 2012 р. зумовлене передусім скороченням площ посіву певних с/г культур і, відповідно, меншим врожаєм. Оскільки на рослинництво припадає близько 70% валової продукції с/г, зменшення посівів суттєво відбилось на загальному прибутку від с/г діяльності. Проте падіння аграрного виробництва не було великим, а дана диспропорція виникла внаслідок стрімкого росту ВВП у 2010–2012 рр., що, на нашу думку, зумовлено зростанням обсягу наданих послуг та капітальних інвестицій внаслідок підготовки та проведення Євро-2012. У наступних 2013–2014 рр. спостерігається поступове зростання аграрного виробництва разом із поступальним збільшенням величини ВВП. Тобто АПК – це комплекс галузей народного господарства, сталий розвиток та функціонування яких забезпечує

безперебійну роботу всієї системи національної економіки.

Стосовно інноваційної діяльності, то специфіка її проведення хоча і є оптимістичною (поступове збільшення обсягу виконаних наукових та науково-дослідних робіт, окрім спаду 2014 р.), але частка науково-дослідної діяльності у загальній структурі ВВП є дуже малою і має тенденцію до зменшення: від 0,9% ВВП у 2010 р. до 0,7% у 2014 р. Тоді як у розвинених країнах прями державні витрати на наукові інноваційні проекти становлять 1,6–3,7 % від ВВП [31, с. 36]. Ця ситуація потребує негайного вирішення, адже науково-дослідна діяльність є двигуном прогресу – успішна державна політика у галузі науки сприяє правильному і раціональному використанню ресурсів, знаходженню нових шляхів вирішення проблем та запровадженню нових способів господарювання (в тому числі у АПК). Поки що в Україні інвестування науково-дослідної роботи є недостатнім. Зменшення обсягу виконаних наукових робіт у структурі ВВП протягом 2010–2014 рр. виникло лише через високу порівняльну базу величини ВВП, що зростала протягом розглянутого періоду. Цифри свідчать, що підтримка наукової діяльності зростала, окрім 2014 р., але дані масштаби інвестування є замалими.

**Висновки.** Таким чином, проведене дослідження свідчить про необхідність прискорення інноваційного розвитку АПК України, зокрема науково-дослідної діяльності, адже успішна державна політика у галузі науки сприяє правильному і раціональному використанню ресурсів, знаходженню нових шляхів вирішення проблем та запровадженню нових способів господарювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пєпа Т.В. Просторова функціонально-територіальна організація розвитку регіонального АПК / Т.В. Пєпа, О.В. Мазур // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 33. – Ч. 1. – С. 38–44.
2. Земельний кодекс України // ВВР. – 1993. – № 10 – С. 79.
3. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії : [навч. посіб.] / [О.О. Мамалуй, О.А. Гриценко, Л.В. Гриценко]. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 479 с.
4. Тарабрін О.Є. Особливості державної підтримки аграрного сектора в Україні / О.Є. Тарабрін // Електронне наукове фахове видання «Історія науки і біографістика». – 2006. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inb.dnsgb.com.ua/>.
5. Сільське господарство України у 2014 р. // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Білоченко А.М. Стан та стратегічні напрями розвитку аграрного сектора економіки на сучасному етапі / А.М. Білоченко // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2014. – Вип. 25. – С. 67–71.
7. Лупенко Ю. 2015 року прогнозується незначний спад обсягів виробництва продукції рослинництва / Ю. Лупенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/1365-2015-.html>.
8. Зернового рынок на старте сезона-2015/16: уравнение с несколькими неизвестными [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru/news/1048793>.
9. Grain and Feed Annual Report // USDA Foreign Agricultural Service. – Electronic data. – 2015. – UP1522. – P. 31 [Electronic resource]. – Mode of access : World Wide Web: [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Kiev\\_Ukraine\\_6-10-2015.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Kiev_Ukraine_6-10-2015.pdf).
10. Україна збереже лідерство у виробництві соняшникової олії // Єдине спеціалізоване видання в Запорізькій області «Аграрний бюлетень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ab.org.ua/>.
11. Маслак О. Ринок картоплі: виробництво збільшується, а ціни знижуються / О. Маслак // Агробізнес сьогодні. – 2013. – № 11(258). – С. 10–12.

12. Експерти порахували, які фрукти є лідерами українського експорту // *Аграрний бюлетень* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ab.org.ua/>.
13. *Ukraine Live stock and Products Annual Report // USDA Foreign Agricultural Service.* – Electronic data. – 2014. – UP1427. – P. 14. – Mode of access: [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Livestock%20and%20Products%20Annual\\_Kiev\\_Ukraine\\_9-4-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Livestock%20and%20Products%20Annual_Kiev_Ukraine_9-4-2014.pdf).
14. Лупенко Ю. Продукції тваринництва буде вироблено на 4% менше, ніж торік / Ю. Лупенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/1367-4-.html>.
15. Україна істотно скоротила імпорт м'яса і збільшила його експорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/agro/1031870-ukrajina-istотно-skorotila-import-myasa-i-zbilshila-yogo-eksport.html>.
16. *Ukraine Livestock and Products Update // USDA Foreign Agricultural Service.* – Electronic data. – 2015. – UP1511. – P. 10. – Mode of access: [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Livestock%20and%20Products%20Update\\_Kiev\\_Ukraine\\_3-6-2015.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Livestock%20and%20Products%20Update_Kiev_Ukraine_3-6-2015.pdf).
17. Карачина Н.П. Функціонування галузі сільськогосподарського машинобудування України та потенціал її розвитку / Н.П. Карачина, А.В. Вітюк, І.В. Гребеньок // *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка».* – 2014. – Вип. 1. – С. 16–20.
18. Про Бюро Президії національної академії аграрних наук України з питання «Економічні проблеми, стан і перспективи формування та відтворення основних засобів у сільському господарстві» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://new.nas.gov.ua/siaz/Ways\\_of\\_development\\_of\\_Ukrainian\\_science/article/12051.2.026.pdf](http://new.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/12051.2.026.pdf).
19. Статистичний збірник «Україна – 2014» // *Держкомстат України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Павленко О. Дорожня карта реформ агросектора / О. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/pressroom?nid=17767>.
21. Станиціна В.В. Аналіз чинників, що впливають на енергоспоживання у хімічній промисловості при виробництві добрив / В.В. Станиціна // *Пробл. заг. енергетики.* – 2014. – № 2. – С. 27–34.
22. Кернасас Ю. Ринок мінеральних добрив в Україні: стан і перспективи / Ю.Кернасас // *Агробізнес сьогодні.* – 2014. – № 5. – С. 14–16.
23. Україна скоротила виробництво азотних добрив на 15,5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-skorotila-virobnictvo-azotnih-dobriv-na-155>.
24. *Словник термінів ринкової економіки / Під заг. ред. проф. В.І. Науменка.* – К. : Глобус, 1996. – 288 с.
25. Точилін В.О., Гуменюк К.В., Загорська Т.П. та ін. Розвиток секторів і товарних ринків України / [В.О. Точилін, К.В. Гуменюк, Т.П. Загорська та ін.] ; ред. В.О. Точилін ; НАН України. Інститут економічного прогнозування. – К., 2001. – 398 с.
26. Елеваторні потужності України вимагають модернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rivnist.in.ua/news/2014/08/22/6068>.
27. Павленко О. Як відновити річкову логістику / О. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/pressroom?nid=16907>.
28. Крюківський завод в січні 2015 р. зменшив випуск вантажних вагонів на 83% – до 8 одиниць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news/kyukovskiy-zavod-v-yanvare-2015-g-umenshil-vypusk-gruzovyh-13022015210500>.
29. Кількість бірж // *Державна служба статистики України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
30. Головачова О.С. Проблеми та перспективи розвитку інфраструктури аграрного ринку України / О.С. Головачова // *Бізнес Інформ.* – 2013. – № 5. – С. 178–183.
31. Власова І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинених країнах світу / І. Власова // *Вісник КНТЕУ.* – 2009. – № 1. – С. 36–46.

УДК 339.9.012

**Мусієць Т.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних фінансів  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Оглобля Я.О.**

*аспірант кафедри міжнародних фінансів  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## РЕГУЛЯТИВНІ ІНІЦІАТИВИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Досліджено роль та вплив транснаціональних банків країн ЄС у світі та посилення їхнього регулювання в умовах глобальної фінансової нестабільності. Узагальнено основні тенденції та концептуальні зрушення у регулюванні діяльності ТНБ у країнах ЄС та наголошується на необхідності подальших розробок у цій сфері з огляду на нарощення кризових явищ та дисбалансів на сучасному етапі розвитку світової економіки.

**Ключові слова:** транснаціональний банк, регулювання банку, фінансово-економічна криза, банківський сектор ЄС.

### **Мусиєц Т.В., Оглобля Я.О. РЕГУЛЯТИВНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**

Исследованы роль и влияние транснациональных банков стран ЕС в мире и усиление их регулирования в условиях глобальной финансовой нестабильности. Обобщены основные тенденции и концептуальные сдвиги в регулировании деятельности ТНБ в странах ЕС. Подчеркивается необходимость дальнейших разработок в этой сфере с учетом наращивания кризисных явлений и дисбалансов на текущем этапе развития мировой экономики.

**Ключевые слова:** транснациональный банк, регулирование банка, финансово-экономический кризис, банковский сектор ЕС.

### **Musiyets T.V., Ogloblia Y.O. REGULATIVE INITIATIVES OF THE COUNTRIES OF THE EU IN BANKING SPHERE**

The article is devoted to the research of the role and influence of the transnational banks of the countries of the EU in the world and enhancement of their regulation under global financial instability. In addition, the authors examined key tendencies and conceptual shifts in the TNBs regulation in the countries of the EU. The necessity of further researches in this sphere taking into consideration the accumulation of crisis phenomena on the modern stage of development is stressed in the article.

**Keywords:** transnational bank, banking regulation, financial-economic crisis, banking sector of the EU.



**Постановка проблеми.** Сучасна глобальна фінансова криза виявила серйозні проблеми у принципах фінансового регулювання на рівні окремих фінансових інститутів, національних економік та світової фінансової системи в цілому. Криза продемонструвала, що національні та наднаціональні органи регулювання і нагляду виявилися не в змозі запобігти системним ризикам, та підкреслила взаємозалежність між економіками всіх держав – членів ЄС, а також між економікою ЄС та іншими світовими економіками. Докризові правила і структури виявилися недієздатними, а нескоординовані дії держав-членів у відповідь на банкрутство банків значно посилили зв'язок між банками і суверенним боргом, що призвело до тривожної фрагментації єдиного ринку кредитування і фінансування ЄС. Саме тому на сучасному етапі розвитку виникає гостра необхідність у переосмисленні впливу ТНБ у країнах ЄС на останню світову фінансово-економічну кризу, дослідженні основних регулятивних трендів та ініціатив країн ЄС у банківській галузі, а також у визначенні ключових заходів у регулювання банківського сектору ЄС як складової частини системи міжнародного банківництва в умовах глобальної фінансової нестабільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями дослідження ролі ТНБ країн ЄС на глобальну фінансову систему, їхнього зв'язку зі світовою фінансово-економічною кризою 2007–2010 рр. та особливостями системи регулювання банківського сектору ЄС займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед представників зарубіжної наукової думки вагомим місцем посідають Шхлідбах Ян, Вільямс Джілес, Лорен Франсуа, науковці з Європейської комісії, Європейської банківської організації та Федерації банків Франції. Розробки в цій галузі проводяться й провідними вітчизняними вченими, а саме Балдич Н., Гойванюк М.П., Іваній К.О., Калініченко Л.Л., Рудік Н.Д., Сисоєвою Л.Ю., Цигановим С. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Напрацювання цих вчених мають велике теоретичне та практичне значення задля досягнення таких цілей, як вироблення механізмів ефективного регулювання транснаціональних банків на національному рівні, забезпечення дотримання країнами єдиних стандартів у галузі банківської діяльності,

вироблення наукового підґрунтя для створення умов, що будуть перешкоджати транскордонному ефекту передачі шоків між країнами та навіть регіонами світу. Ці дослідження створюють підґрунтя для подальших розвідок в даному напрямі, а їхній дискусійний характер та неоднозначність визначають актуальність систематизації досліджень регулювання діяльності банківських установ у країнах ЄС відповідно до сучасних викликів світового економічного розвитку.

**Мета статті** полягає у науково-теоретичному дослідженні регулятивних ініціатив країн ЄС у банківській сфері в умовах глобальної фінансової нестабільності. Для досягнення поставленої мети були сформульовані наступні задачі:

1) визначити вплив ТНБ ЄС на світову фінансову стабільність в цілому та останню світову фінансово-економічну кризу зокрема;

2) дослідити існуючі та перспективні органи банківської системи ЄС, які займаються регулюванням банківської діяльності, та виокремити заходи цих органів в контексті посилення регулювання та контролю за ТНБ у ЄС;

3) визначити заходи посилення ефективного банківського регулювання у Німеччині, Франції та Великобританії та їхній вплив на концептуальні зрушення у розвитку міжнародного банківського регулювання у світі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Порядком банків країн Європейського Союзу мав вирішальне значення для порятунку світової фінансової стабільності та гарантування безпеки ринку банківських послуг у світі у 2007–2010 рр. Хоча на сьогоднішній день у світі й нараховується близько 25 тис. комерційних банків, проте фінансову значимість мають 500 найбільших ТНБ. У світових масштабах останніми роками відбувається фінансова транснаціональна консолідація, яка призвела до виокремлення приблизно 20 ТНБ, які мають найпотужнішу ресурсну базу та домінують на світовому ринку фінансових послуг. Серед 50 ТНБ у світі, за даними SNL Financial, за рейтингом обсягу активів майже половина ТНБ (21 банк) – це банки країн ЄС, а саме HSBC Holdings, Credit Agricole Group, BNP Paribas, Deutsche Bank, Barclays PLC, Royal Bank of Scotland Group, Societe Generale тощо. У рейтингу 20 най-

Таблиця 1

Топ-20 ТНБ країн ЄС за обсягом ринкової капіталізації, березень 2015 р.

№	ТНБ	Обсяг капіталізації, млрд. дол. США	№	ТНБ	Обсяг капіталізації, млрд. дол. США
1	HSBC Holdings (Великобританія)	165,02	11	Allied Irish Banks (Ірландія)	57,07
2	Banco Santander (Іспанія)	106,37	12	Nordea Bank (Швеція)	51,09
3	Lloyds Banking Group (Великобританія)	85,43	13	Deutsche Bank (Німеччина)	48,5
4	BNP Paribas (Франція)	75,80	14	Credit Suisse Group (Швейцарія)	43,37
5	UBS (Швейцарія)	73,72	15	Standard Chartered (Великобританія)	41,08
6	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (Іспанія)	64,89	16	UniCredit (Італія)	40,68
7	Barclays (Великобританія)	63,27	17	Societe Generale (Франція)	39,36
8	Royal Bank of Scotland Group (Великобританія)	59,89	18	Credit Agricole (Франція)	38,6
9	ING Group (Нідерланди)	58,72	19	Svenska Handelsbanken (Швеція)	31,44
10	Intesa Sanpaolo (Італія)	58,24	20	Svenska Handelsbanken (Швеція)	29,36

Джерело: [14]



більших банків Європейського Союзу у 2015 р. за обсягами ринкової капіталізації лідирує ТНБ Сполученого Королівства – HSBC Holdings, обсяги капіталізації якого станом на березень 2015 р. склали 165,02 млрд. дол. США (151,34 млрд. євро). Загальна ж сума ринкової капіталізації 20 найбільших банків Європи склала 1,1 трлн. євро, що складає приблизно 40% від загального обсягу ринкової капіталізації 50 найбільших ТНБ світу (табл. 1) [14].

За прогнозами кількості найбільших банків світу (за показниками капіталу), у 2020 та 2030 рр. Європа займе друге місце після Азії за лідерством – 285 та 270 банків Європи відповідно потраплять у рейтинг найбільших банків світу [5, с. 79]. Такий стрімкий розвиток та поширення у світі ТНБ з Європи не був справою одного чи двох років. Формування європейської банківської системи являло собою процес, який був нерозривно пов'язаний із формуванням самого Європейського Союзу. Завдання, які стояли перед ЄС, особливо у сфері створення єдиного європейського ринку капіталу, вимагали необхідності вдосконалення банківського регулювання та нагляду, наслідком чого стала уніфікація банківського законодавства країн – членів ЄС. Створення єдиного ринку банківських послуг у ЄС стало можливим на принципах, які були встановлені первинним правом ЄС:

1) принцип гармонізації банківського законодавства ЄС шляхом створення директив ЄС, що регулюють банківську діяльність;

2) принцип єдиної банківської ліцензії заснований на доктрині взаємного визнання;

3) принцип взаємовизнання національних систем пруденційного нагляду за банківською діяльністю. Даний принцип створює рівні можливості для банків, які були засновані в країнах ЄС;

4) принцип здійснення нагляду державою заснування [3, с. 30–32].

Особливою структурою в банківській системі ЄС є Європейський центральний банк (ЄЦБ), який наділений статусом юридичної особи та має найбільш широку правоздатність у кожній із держав – членів ЄС ЄЦБ [3, с. 36]. Європейська система центральних банків (ЄСЦБ) не наділена статусом юридичної особи. Вона здійснює моніторинг і оцінку фінансової стабільності в межах всього ЄС, дає рекомендації щодо розробки та перегляду регуляторних і наглядових вимог до фінансових установ та сприяє співробітництву між центральними банками та наглядовими органами з питань, що становлять взаємний інтерес (наприклад, нагляд за платіжною системою, забезпечення фінансової стабільності) [10, с. 168–169].

Світова фінансова криза початку 2007 – 2008 рр. багато в чому сприяла зміні світогляду регуляторів фінансового ринку щодо можливості фінансової системи самостійно, без державного втручання опиратись кризовим явищам та відновлюватись після них. На початку 2011 р. влада ЄС впровадила в життя реформу системи фінансового нагляду в країні – запрацювали чотири нові пан-європейські регуляторні органи – три нових наднаціональних регуляторів та консультативно-аналітичний орган, а саме:

- Європейське управління з цінних паперів та ринків;

- Європейська організація зі страхування та пенсійного забезпечення;

- Європейське банківське управління, що забезпечує стабільність фінансової системи, прозорість ринків і фінансових продуктів та захист вкладників і інвесторів [1, с. 152];

- Європейська рада по фінансовим ризикам (*European Systemic Risk Board, ESRB*) [10, с. 166].

У сукупності ці чотири органи сьогодні складають Європейську систему фінансового нагляду, а на базі ЄЦБ створюється єдиний наглядовий механізм (*single supervisory mechanism*), під контролем якого має знаходитися близько 200 крупних банків країн Єврозони. Повноваження будуть поширюватися на банки, чиї активи перевищують 30 млрд. євро або дорівнюють 20% об'єму ВВП їх країн. При цьому три найкрупніші банки у кожній країні – члені системи підпадають під обов'язковий нагляд. Таке посилення контролю пов'язане з тим, що фінансово-економічна криза виразно підкреслила взаємозалежність між економіками всіх держав – членів ЄС, а також між економікою ЄС та іншими світовими економіками. Напередодні поширення Європейським континентом фінансово-економічної кризи у 2008 р. в ЄС функціонувало 27 різноманітних систем регулювання банківської діяльності, заснованих переважно на національних правилах і рятувальних заходах, хоча на той час вже був створений певний мінімальний набір відповідних європейських правил та координаційних механізмів. Однак докризові правила і структури виявилися нездатними належним чином відреагувати на фінансову кризу, особливо її системний характер (наприклад, у ЄС не існувало жодних інструментів боротьби з банкрутством великих ТНБ). Незлагоджені дії країн – членів ЄС, які мали бути спрямовані на врегулювання банкрутства банків, дуже сильно послабили зв'язок між банками і сувереним боргом, що спричинило тривожну фрагментацію єдиного ринку кредитування і фінансування ЄС. Ця фрагментація стала особливо руйнівною у межах зони євро, де послаблення трансмісійного механізму грошово-кредитної політики і обмеження фінансування перешкоджають ефективному кредитуванню реального сектора економіки та економічному зростанню в цілому [7].

Створення єдиного наглядового органу – це перший і важливий крок до створення «Європейського банківського союзу» – спільноти, яка контролюватиме політику усіх банків Єврозони, що є важливою частиною антикризового плану європейських країн, та розбудови повноцінного економічного та монетарного союзу.

В умовах перманентних кризових тенденцій у світовій економіці, які зачіпають та безпосередньо впливають на ТНБ, що функціонують на території ЄС та за його межами, варто виділити ряд важливих трендів у реформах стосовно регулювання ТНБ, прийнятих за останні п'ять років з урахуванням викликів сьогодення.

Серед основних регуляторних ініціатив ЄС та їхніх основних трендів у банківській сфері варто виділити ключові:

1) *зменшення вірогідності шоків:*

а) вищі вимоги до капіталу – як у кількісному, так і якісному значеннях;

б) підвищення мінімальних стандартів ліквідності;

в) покращення прозорості;

г) наявність «умовного капіталу»;

д) створення антициклічного буферу капіталу;

е) макропруденційний нагляд за ризиками в межах усієї банківської системи;

2) *зведення до мінімуму потенційних побічних ефектів зі сторони інституцій, які знаходяться під регулятивним впливом:*

а) покращення прозорості, особливо в рамках ринкової інфраструктури;

- б) створення фондів акумулювання коштів;
- в) заходи щодо оздоровлення та вирішення проблем (концепції планів по виходу з кризи);
- г) реформування схем гарантування депозитів;
- 3) не сприятливі, але потрібні банківським установам ініціативи:
  - а) обмеження розмірів банків;
  - б) обмеження щодо максимального коефіцієнту фінансового левериджу;
  - в) «ренаціоналізація» філій міжнародних банків;
  - г) обмеження у розмірах компенсацій;
  - д) заборона проп-трейдингу;
  - е) структурні реформи для поділу «універсальних» банків [13, с. 7].

Досягнення зазначених вище цілей вже відбувається у країнах ЄС за допомогою наступних ініціатив та заходів регулятивного впливу:

а) прийняття у 2013 р. Директиви вимог до капіталу IV (*Capital Requirements Directive IV*), яка відображає положення Базелю II та Базелю III та складається з пруденційних правил для банків ЄС. Ця директива складається з директиви вимог капіталу (2013/36/EU), яка має імплементуватися через національне законодавство; регулювання вимог капіталу (575/2013), яке напряму застосовується до банків у межах ЄС;

б) пропозиції Європейської комісії щодо вирішення проблеми «занадто великих банків» регулятивними органами ЄС, зокрема Європейською комісією, 2014 р. (*Too big to fail – TBTF*): структурні зміни передбачають зменшення ризику нестабільності, скорочуючи ризик банків стати TBTF, а саме – заборона займатися спекулятивною діяльністю (наприклад, приватною торгівлею за рахунок власних коштів компанії) та вимога відокремлення певних форм торгівлі (ринкової торгівлі) від тої частини банку, яка приймає депозити, за умови, що ця торгівля банку перевищує певний ліміт [15];

в) створення Єдиного гармонізованого зводу правил для банків ЄС у 2009 р. (*Single Rulebook*): мета такого кроку – уніфікувати імплементацію Базелю III у всіх державах – членах ЄС, що дасть змогу закрити регулятивні прогалини та буде слугувати загальною метою функціонування єдиного ринку за рахунок використання однакових визначень регулятивних показників та методологій задля обчислення ключових вимог [16];

г) запуск програми оцінки якості активів (*Asset quality review*) у 2014 р.: оцінювання 128 банків проводить ЄЦБ та за його результатами надає список банків, які підпадають під реабілітацію. Це має стимулювати незалежні рейтингові агентства уточнювати свої рейтинги аби не втратити репутацію;

д) використання процедури bail-in: починаючи з 2016 р. участь держав у спасінні банків буде лімітованою. Bail-in – це модель порятунку банків кіпрського типу. У першу чергу надати кошти та погодитися з перетворенням їх у капітал мають акціонери, потім кредитори за облігаціями (субординовані та старші) та утримувачі великих вкладів на суму вище за 100 тис. євро. Вклади до 100 тис. євро будуть гарантовані державою. Така міра пов'язана з вжитими заходами державної підтримки в країнах ЄС, які потребували збільшення державних ресурсів та бюджетних витрат для відновлення фінансової стабільності в банківській системі. У тих країнах, де бюджетні ресурси використовувалися для проведення всіх дозволенних законодавством заходів підтримки банків, а саме в Ірландії, Ісландії, Великобританії, частка валових витрат країни зросла і становила відповідно 40,7%,

44,2% і 8,8% бюджетних коштів по відношенню ВВП країни. Розвинуті країни використовували як непрямі інструменти монетарного характеру, так і прямі механізми рефінансування банків (Додаток І) [8, с. 25]. Найбільші з рекапіталізованих банківських установ країн ЄС, де зафіксовані системні банківські кризи, представлені у таблиці 2;

Таблиця 2

**Найбільші банки ЄС, які отримали державну допомогу протягом 2008–2012 рр.**

Країна	Банки Європи
Австрія	Kommunalkredit Austria, Volksbanken, Hypo Group Alpe Adria
Бельгія	Fortis, KBS, Dexia
Великобританія	Lloyds TSB, Royal Bank of Scotland, Northern Rock
Ірландія	Anglo Irish Bank, Bank of Ireland, Allied Irish Banks
Ісландія	Landsbanki, Islandsbanki, інші ощадні банки
Люксембург	Fortis, Dexia
Нідерланди	Fortis, ING Group, SNS Bank
Німеччина	Hypo Real Estate, IKB, KfW

Джерело: [8, с. 26]

е) проведення широкомасштабних стрес-тестувань (*EU-wide Stress Tests*), починаючи з 2009 р., задля забезпечення стабільного функціонування фінансових систем та єдності фінансових ринків у ЄС.

У 2011 р. для банків країн ЄС, які було протестовано на стрес, встановили відношення капіталу першого порядку до активів, зважених на ризик, на рівні 9%, що вище, ніж вимагається за Базелем III [11, с. 5].

У 2014 р. 130 банківських установ з країн зони євро та з країн, які не є членами зони євро, було перевірено. 25 банків не пройшли тест. Найбільша кількість проблемних банків, виявлених при тестуванні, знаходиться в Італії – дев'ять з 21 банку провалили тест, на другому та третьому місцях – Греція та Кіпр. Найкращий показник у Німеччині – лише один банк з 25 не пройшов тест на стрес [17].

Такі тести відкривають для загалу 12 тис. пунктів інформації по банкам, що включають в себе склад капіталу банків, активи, зважені на ризик, прибутки та збитки, піддавання суверенним, кредитним ризикам та сек'юритизації [16].

У цілому комплекс заходів в контексті Базель III суттєво вплине на зміни у параметрів європейського банківського сектора. Грунтуючись на балансових звітах за 2010 р., європейським банкам, щоб впоратися з новими вимогами до 2019 р., при 50% коефіцієнті нерозподіленого прибутку і номінальному річному зростанні балансу у розмірі 3% потрібно буде залучити додатково близько 1,1 трлн. євро капіталу першого рівня, на 1,3 трлн. євро наростити ресурси короткострокової ліквідності і приблизно на 2,3 трлн. євро – довгострокової ліквідності. Це – безпрецедентні завдання, які банківська практика ЄС ще не знала. Потреба в додатковому капіталі зросте до 60% від вартості всього європейського капіталу першого рівня, а розрив ліквідності досягне приблизно 50% від вартості всіх короткострокових ліквідних активів [4, с. 185–186].

Варто зазначити, що хоча в межах ЄС діє Європейська система центральних банків, формується Європейська система фінансового нагляду, однак функції по здійсненні банківського нагляду безпосередньо

покладені на компетентні органи країн-учасниць. Кожна держава у межах ЄС прагне до якнайбільш ефективного регулювання діяльності свого внутрішнього банківського ринку та, зокрема, діяльності материнських ТНБ. Так, серед пріоритетних заходів антикризового управління країн – членів ЄС, а саме держав з найбільшими ТНБ у світі (Німеччини, Франції, Великобританії), важливо відмітити стабілізацію банківської системи, допомогу фінансовим установам та контроль за грошовими коштами банків [2, с. 5].

Німеччина, чия економіка є найбільшою у межах ЄС, значну увагу приділяє регулюванню діяльності німецьких ТНБ. Серед найбільших ТНБ варто виділити два найбільших – це Deutsche Bank та Commerzbank.

Під час фінансової кризи початку 2007 – 2008 рр. дії Німеччини по виходу з кризи були погоджені на зустрічі країн G-8 та включали пакет заходів щодо попередження фінансової кризи та врятування діяльності ТНБ:

1) забезпечення чесної конкуренції;

2) заснування фонду стабілізації фінансового ринку, за який Німецька Федерація несе відповідальність. Кошти фонду поповнюються шляхом випуску боргових зобов'язань на суму до 100 млрд. дол. США;

3) забезпечення ліквідності фондів грошового ринку;

4) участь федеральних штатів Німеччини у забезпеченні фінансової стабільності держави у цілому.

2013–2014 рр. стали періодом переосмислення банківського регулювання у розвинених країнах. Німеччина не стала виключенням, адже в країні було посилено регулювання фінансових ринків, банківського сектору та діяльності ТНБ зокрема. Німеччина прийняла близько 30 законів, які мали на меті посилення регулювання фінансових ринків, які фінансові експерти назвали «новою конституцією для банків». Ці закони передбачають більш жорстке регулювання акціонерного капіталу банків; створення «банківського плану»; штрафування ради директорів банків; сегрегація високоризикованого бізнесу від щоденних банківських операцій. Важливими аспектами стали зменшення ризику від «системно важливих банків» та табу на надмірні бонуси топ-менеджменту банків [18].

Що стосується Франції, то французькі ТНБ відіграють не менш важливу роль на глобальній банківській арені, ніж банки Німеччини: Credit Agricole Group, BNP Paribas, Societe Generale та Groupe BPCE входять до топ-20 банків світу за обсягом активів у 2014 р.

Дієве регулювання ТНБ Франції мало ключове значення у період світової фінансово-економічної кризи, адже станом на 2008 р. більше 400 тис. людей працювало у банківській сфері, а ще 200 тис. працівників мали непрямої зв'язок з цією сферою, роблячи її третім найбільшим роботодавцем країни. Саме тому було зроблено усе можливе, аби попередити банкрутство та погіршення функціонування ТНБ Франції, а отже, значно було посилене регулювання банків:

1) зміцнення законодавчої бази Франції у галузі регулювання ТНБ (Французький Акт банківського та фінансового регулювання, Закон про розподіл та регулювання банківських операцій) [19];

2) створення нових органів та розширення повноважень існуючих органів з метою посилення регулювання банків у цілому та ТНБ (створено орган пруденційного нагляду, Раду фінансового регулювання та систематичного ризику);

3) фінансові заходи, спрямовані на регулювання та стабілізацію діяльності ТНБ: інтервенційні збори з клієнтів; запровадження податку на фінансові послуги [19];

4) проведення оцінки якості активів та стрес-тестувань ТНБ; моніторинг за кредитними рейтинговими агентствами, посилення регулювання цих агентств;

5) повна мобілізація банків Франції задля недопущення кризи у країні: шість найбільших банків Франції станом на 2008 р. підвищили свій потенціал фінансування економіки, випустивши субординовані боргові цінні папери, які включили у капітал першого рівня у відповідності з пруденційними вимогами (табл. 3). Таким чином, банки Франції змогли відновити свої готівкові запаси та продовжили виконувати свою роль, яка полягає у фінансуванні економіки.

Таблиця 3

**Обсяг випущених цінних паперів банками Франції, 2008 р.**

Назва банку	Сума, яка покрита випущеними цінними паперами, млрд. євро
Banques Populaires	0,95
BNPP	2,55
Caisses d'epargne	1,1
Credit Agricole	3,0
Credit Mutuel	1,2
Societe General	1,7
Усього	10,5

Джерело: [19]

На противагу країнам Єврозони Великобританія проводить політику щодо регулювання ТНБ, яка більше подібна до американської за прийнятими рішеннями та заходами, ніж до європейської. Це пояснюється тим, що економіка Великобританії «знаходиться у кореляції» до економіки США, оскільки вона є третім за розміром кредитором США (після КНР та Японії) та тримає американські зобов'язання у сумі 272,1 млрд. дол. США. Це означає, що фінансова система Великобританії фактично є інтегрованою до американської фінансової системи, а тому будь-які кризові прояви у США можуть просто паралізувати економіку цієї держави. Від регулятивних норм решти країн ЄС Великобританія відрізняється більш жорсткими заходами щодо регулювання ТНБ – тут відсутні виключення з загальних правил для окремих категорій фінансових чи банківських установ, що дуже поширено у країнах ЄС, також спостерігаються вищі вимоги до капіталу та активів, зважених на ризик, ніж рекомендовані за Базель III [12, с. 8].

Уряд Великобританії запропонував свій план по виходу з економічної кризи, згідно з яким для стабілізації фінансових інститутів і відновлення нормального функціонування банків країни уряд викупив контрольний пакет акцій найбільшого британського банку RBS в обсязі 70% (Королівський банк Шотландії), а також виступив акціонером банку Lloyds, придбавши 65% акцій цього банку [8, с. 26]. Крім того, бюджетні кошти Великобританії в значних обсягах спрямовувалися на відновлення стійкості таких фінансових установ, як Northern Rock, HBOS і Bradford & Bingley [9, с. 15].

Пакет державної підтримки банків Великобританії, прийнятий урядом країни на початку жовтня 2008 р. у розмірі 50 млрд. фунтів стерлінгів, перед-



бачав чіткі заходи щодо корпоративного управління у проблемних банках. У лютому 2009 р. у Великобританії було прийнято закон «Про банківську діяльність», який являв собою комплекс ініціативних рішень щодо формування принципів банківського регулювання та корпоративного управління в банках в умовах кризи [6, с. 122–123].

**Висновки.** Таким чином, підсумовуючи моделі регулювання діяльності ТНБ у межах Європейського союзу, можна зробити наступні висновки:

1) ТНБ країн ЄС займають провідне місце на світовому ринку банківських послуг за кількістю активів, капіталів, філій та відділень по всьому світу, майже половина ТНБ ЄС на сьогоднішній день входить до 50 найбільших банків світу за обсягами активів, а отже, має вирішальний вплив на глобальну фінансову стабільність у світі, оскільки криза національного фінансового ринку як результат нестабільності в певній країні може викликати «трансграничну передачу фінансового падіння» по всьому світу;

2) світова фінансова криза початку 2007 – 2010 рр. багато в чому сприяла зміні світогляду регуляторів фінансового ринку щодо можливості фінансової системи самостійно, без державного втручання опиратись кризовим явищам та відновлюватись після них. На базі ЄЦБ створюється єдиний наглядовий механізм, який є першим кроком до створення Європейського банківського союзу, що контролюватиме політику усіх банків Єврозони, та виступає важливою частиною антикризового плану країн ЄС;

3) серед основних умов посилення ефективного банківського регулювання у Німеччині, Франції та Великобританії варто виділити стабілізацію банківської системи, допомогу фінансовим установам та контроль за грошовими коштами банків. Ключовими заходами у сфері посилення регулювання ТНБ на основі досвіду цих країн є наступні:

- створення нових органів та розширення повноважень існуючих органів з метою посилення регулювання банків в цілому та ТНБ зокрема;

- посилення вимог до регулятивного капіталу, дотримання нормативів ліквідності та показників левериджу, створення захисту проти циклічних буферів, покращення якості структури власного капіталу ТНБ;

- створення «банківського плану», тобто річного звіту, у якому банк має показати, як саме він буде реагувати у випадку банкрутства;

- сегрегація високоризикованого бізнесу від щоденних банківських операцій;

- пріоритетне значення надається покращенню корпоративного управління у ТНБ країн ЄС;

- кооперація з іншими країнами світу (США, КНР) у рамках посилення регулювання банківської діяльності та ін.

Поки що не можна однозначно судити про ефективність екстрених заходів для нейтралізації наслідків глобальної фінансової кризи, проте можна стверджувати, що країни ЄС активно імплементують нові та посилюють існуючі методи регулювання своїх

ТНБ, аби попередити виникнення наступної фінансової кризи глобального масштабу. Постійне нарощення кризових тенденцій у світовій економіці та необхідність пошуку оптимальної системи банківського регулювання та нагляду як на національному, так і наднаціональному рівнях не дозволяють зупинитися на досягнутому і вимагають глибокого вивчення даної проблематики та подальшої розробки підходів до ефективного регулювання транснаціональних банків як у межах ЄС, так і в інших країнах світу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балдич Н. Інституційні основи європейської системи регулювання та нагляду за фінансовими ринками / Н. Балдич // Вісник Національної академії державного управління. – 2012. – № 4. – С. 148–155.
2. Буряк О.П. Антикризова політика провідних країн ЄС: уроки для України / О.П. Буряк // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 3. – С. 4–7.
3. Гойванюк М.П. Досвід регулювання банківської діяльності в країнах ЄС / М.П. Гойванюк // Фінанси, облік та аудит. – 2012. – № 19. – С. 30–39.
4. Іваній К.О. Вплив Базеля III на формування бізнес-стратегії європейських банків / К.О. Іваній // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 184–189.
5. Калініченко Л.Л. Глобалізація банківської діяльності та її вплив на банківську систему України / Л.Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С. 77–83.
6. Костюк О.М. Британський досвід покращення корпоративного управління в банках в умовах кризи / [О.М. Костюк, О.В. Костюк, Я.І. Мозговий] // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 119–126.
7. Рудік Н.Д. Банківський союз ЄС: ключові елементи та повноваження / Н.Д. Рудік // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2014. – Вип. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp\\_2014\\_1\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2014_1_5.pdf).
8. Сисоєва Л.Ю. Європейський досвід державної підтримки банків в умовах фінансової кризи / Л.Ю. Сисоєва // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 23–27.
9. Циганов С. Заходи державної підтримки банківських систем в економічно розвинутих країнах під час фінансової кризи / С. Циганов, К. Олексенко // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 12–19.
10. Шапран Н.С. Реформування системи фінансового нагляду в ЄС / Н.С. Шапран // Фінанси, облік та аудит. – 2013. – № 1(21). – С. 164–170.
11. Giles Williams. Evolving Banking Regulation / Giles Williams, Jim Low, Simon Topping // KPMG, EMA Edition. – 2013. – 48 p.
12. Laurens F. UK banking regulatory and market framework: post-crisis reform / Laurens Francois // Swiss Management Centre (SMC) University. – 2012. – 19 p.
13. Schildbach Jan. Banking & regulatory trends in Europe / Jan Schildbach // Deutsche Bank Research. – 2014. – 26 p.
14. Сайт Banks daily.com. Global Banking Directory (since 2007) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.banksdaily.com>.
15. Сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu>.
16. Сайт Європейської банківської організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.europa.eu>.
17. Сайт CNN [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cnn.com>.
18. Сайт DW.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/en>.
19. Сайт Федерації банків Франції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fbf.fr/en>.

## СЕКЦІЯ 3

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 316.42.001.76(477)

**Більська О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і управління національним господарством  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

### НОВАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ В ПРОЦЕСАХ СОЦІАЛЬНОГО ІННОВУВАННЯ І МЕХАНІЗМ ЇХ ФОРМУВАННЯ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Стаття присвячена упорядкуванню термінологічного апарату інновування, а саме визначенню сутності і відмінності між поняттями «новація», «нововведення» і «інновація». На його основі запропоновано концепт змісту «соціальних інновацій» та джерельної бази їх формування. Аргументовано, що інновації з соціальним підтекстом здійснюються на базі удосконалення лише певних компонентних поєднань соціальних актів минулого. Доведено, що в такому компонентному спектрі ціннісного наповнення потік соціальних удосконалень стає досить різноманітним і в деякій мірі нецільеспрямованим. Виокремлено механізм формування парасоціальних інновацій і обґрунтовано їх вплив на наслідки інновування.

**Ключові слова:** інновування, термінологія, оцінка, соціальні інновації, сутність, концепт, формування, деструкції.

#### Бильская О.В. НОВАЦИИ И ИННОВАЦИИ В ПРОЦЕССАХ СОЦИАЛЬНОГО ИННОВИРОВАНИЯ И МЕХАНИЗМ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена упорядочению терминологического аппарата инновирования, то есть определению сущности и отличий между понятиями «новация», «нововведение» и «инновация». На этой основе предложен концепт содержания «социальных инноваций» и источниковой базы их формирования. Аргументировано, что инновации с социальным подтекстом совершаются на базе усовершенствований лишь определенных компонентных соединений социальных актов прошлого. Доказано, что в таком компонентном спектре ценностного наполнения поток социальных усовершенствований становится очень разнообразным и в определенной мере нецелеориентированным. Выделен механизм формирования парасоциальных инноваций и обосновано их влияние на последствия инновирования.

**Ключевые слова:** инновирование, терминология, оценка, социальные инновации, сущность, концепт, формирование, деструкции.

#### Bilskaya O.V. INNOVATIONS AND INNOVATION PROCESSES IN SOCIAL NOVOFINE AND THE MECHANISM OF THEIR FORMATION IN TRANSITION ECONOMIES

The article is devoted to the streamlining of terminology novofine, namely determining the nature of and differences between the concepts of «innovation», «innovation» and «innovation». Based on it proposed a concept of the content of «social innovation» and the original sources of their formation. It argues that innovations with a social function carried out on the basis of improvement of certain component combinations social acts of the past. It is proved that in this component the spectrum connestoga content stream social improvements is becoming quite diverse and to some extent not targeted. A dedicated mechanism for the formation of parasola innovation and justified their impact on the consequences novofine.

**Keywords:** novofine, terminology, evaluation, social innovation, essence, concept, formation, destruction.

**Постановка проблеми.** У другій половині ХХ ст. найрозвиненіші країни демонстрували світу вагомі соціальні здобутки, які вражають до останнього часу й спонукають світову спільноту, в тому числі й Україну, до подібних соціально результативних дій. Значним заходом, спрямованим на домінування соціальної спрямованості на національних теренах, було конституційне закріплення випробуваної світовою спільнотою моделі соціальної держави з ринковим механізмом господарювання. В цьому суміщенні, здавалося б, несумісного досить важливим моментом є факт того, що ринок ґрунтується на інтересі виробника, а держава зосереджується на суспільних інтересах. У зв'язку з необхідністю зведення цих різноінтересових потоків в одне русло постали питання теоретико-методологічного супроводу реформаційних перетворень з метою забезпечення формування економічних підвалин консолідації намірів суб'єктів економіки щодо соціальної зорієнтованості на реальні дії й результати.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Потрібно було осмислити зміст соціальної конверсії вже соціалізованої економіки, потенції до активізації проду-

центів і міру їх соціальної відповідальності з задіянням ринкового механізму господарювання відповідно до змінених умов виробництва. Це вимагало досить копіткої роботи, оскільки в силу української специфіки загальноцивілізаційні цінності втратили свою універсальність, і альтернативою їм могли стати тільки праці вітчизняних вчених, більш адаптовані до відтворення складених реалій. На сьогодні можна послатися на таких науковців, як В. Геєць, В. Голіков, А. Гриценко, Ю. Бажал, І. Лукинов (обґрунтовано сутність і перспективи трансформаційних перетворень) [1; 2]; В. Гришкін, Н. Дєєва, Л. Тимошенко, Ю. Зайцев, (розроблено теоретичні основи соціалізації економіки) [3; 4]; Е. Лібанова, Л. Лісогор, Т. Заяць, О. Новікова, В. Новіков (визначено теоретико-методологічні основи формування людського капіталу і його використання в умовах ринку) [5] та багатьох інших.

Здійснений певною мірою на базі їх розробок комплекс масштабних трансформаційних перетворень щодо запровадження інституту приватного власника, звуження поля втручання держави у господарські процеси, секторного переструктурування

економіки, введення ринкових інститутів й інституцій і т. ін. дозволив реформувати економічну базу країни, але не змінив на краще соціальну реальність. Вона не тільки не отримала відповідного розгортання, а й стала далекою від цивілізаційних вимог. Є всі підстави вважати, що вітчизняна практика не змогла у повній мірі скористатися наявними здобутками учених в силу багатоцільової визначеності соціального в умовах взаємопов'язаних і взаємообумовлених трансформацій. З позицій цих узагальнень певного оптимізму надає проголошений більшістю європейських країн наприкінці ХХ ст. курс на становлення інноваційної економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Треба підкреслити, що вітчизняна економіка теж з недавнього часу формально переорієнтована на інноваційний шлях розвитку. Беззаперечно, втілення моделі інноваційного оновлення економіки країни в умовах вичерпності можливостей екстенсивного соціально-економічного розвитку потенційно є ключем вирішення багатьох викликів сьогодення. Проте тривалий час потенціал інноваційних зрушень пов'язувався виключно з технічними нововведеннями. Безумовно, подібна спрямованість інноваційних процесів ставить в залежність всю соціально-трансформаційну динаміку тільки від змін у виробництві, залишаючи поза увагою потенціал соціалізації.

До наукових розвідок в напрямку соціального інновування активно підключилися вчені різних галузей української науки, а саме Л. Бойко-Бойчук [6], Е. Кучко [7], Л. Антонюк, О. Новікова, О. Воловодова [8], Н. Краснокутська [16], С. Ілляшенко [18] та ін. Але запропоновані ними концепції, які сформувався в період здійснення радикальних трансформацій, мають достатній спектр теоретичних і методологічних розбіжностей. Як наслідок, прийняті до реалізації програми соціального інновування врешті-решт виявляються неспроможними за закладеними у них потенціями впливу адекватно реагувати на допущені деструктивні аспекти в забезпеченні соціальної динаміки. Ці реалії свідчать на користь того, що питання реалізації державою свого соціального призначення через соціальні інновації є настільки організаційно складними, що деякі з них потребують наукового упорядкування в контексті змістовного наповнення, а також витоків формування та технології здійснення.

**Мета статті** – визначитися з термінологічним апаратом інновування, сутністю й джерельною базою формування «соціальних інновацій» та розкрити асоціальні аспекти їх прояву при впровадженні в практику забезпечення соціально-економічного розвитку в умовах перехідної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При вивченні фахової літератури виокремлюється досить специфічна ситуація з термінологічним апаратом інновування, за яким поняття «новації», «нововведення» і «інновації» ототожнюються. Постає питання щодо правомірності подібного акту, а отже, і сутності цих категорій.

Згідно національного тлумачного словника «нововведення» трактується як «...те нове, яке недавно або тільки-но ввели» [9, с. 789]. Російське словникове видання надає терміну «нововведення» теж значення «...чого-небудь, нещодавно введеного» [10, с. 690]. Спеціалізований економічний словник прирівнює усі «нововведення» в різних областях і сферах діяльності до «інновацій» [11, с. 155]. Іноземні словникові та спеціалізовані видання зорієнтовані на викорис-

тання поняття «новація», під яким розуміють «оновлення або зміну» [12, с. 482] або нововведення, до яких відносять всі «технічні зміни... у формі нової продукції і більш ефективної технології» [13, с. 9].

У ракурсі словниково-енциклопедичних видань, але з деякими спеціалізованими доповненнями, моделюють формули цих понять і різні автори. Зокрема, подібна спрямованість у баченні сутності «нововведень» характерна і для Н. Терпецького, який відносить до них «...ті очевидні засоби, за допомогою яких наукові відкриття перетворюються у соціальні або економічні зміни» [14, с. 1].

За визначенням А.В. Стовби, «новація» є не чим іншим як «...перехід традиційної системи в якісно новий стан або виникнення такого системного утворення, яке не існувало у даній якості в минулому» [15, с. 7].

Н. Краснокутська досить впевнено стверджує, що «новація» являє собою «...кінцевий метод, принцип, новий порядок, винахід, новий продукт, процес, якісно відмінний від попереднього аналога...» [16, с. 14].

Щодо «інновацій», то їх в одному випадку пов'язують з «...процесом розробки, освоєння, експлуатації та вичерпання виробничо-економічного й організаційного потенціалу, закладених у нововведенні» [17, с. 39], а в іншому з «...кінцевим результатом діяльності по створенню і використанню нововведень» [18, с. 18]. Відомий австрійський економіст Й. Шумпетер, який ввів це поняття в науково-практичний обіг, розумів під ним «нові комбінації» [19, с. 389]. А.В. Стовба ідентифікує з інновацією «...неповну, неоформлену новацію», яка «...являє собою лише джерело суті нового» [15, с. 7]. Можна послатися ще на достатню кількість наукових праць в різних галузях науки, в яких розглядається проблема сутності «інновацій» в контексті різних сфер економіки та видів економічної діяльності, але всі кваліфікаційні визначення «інновацій» загалом формуються у площині однозначності з «новацією» та «нововведеннями» з незначними повторюваннями у різних модифікаціях за відхиленнями від ядра їх елементного наповнення або наступною субстанцією за ними.

На наш погляд, в розмежуванні понять «новація» та «нововведення» і «інновація» є сенс. При цьому, якщо перші два терміни дійсно є тотожними, то третій вимагає додаткового вивчення. Справа у тому, що термін «інновація» складається все з того ж поняття «новація» і приставки «ін», що вже привносить певну відмінність.

Російські науковці Г.Г. Азгальдов і А.В. Костін прийняли до відома тлумачення приставки *in*, репрезентоване в латинській мові, яке переводиться як «в напрямку», а при розгляді всього словоутворення *innovatio* – «в напрямку змін» [20, с. 163]. На противагу їм співробітниця Сучасного гуманітарного університету (м. Москва) Н.В. Черепанова, керуючись етимологією терміну *in*, надає йому значення «внутрішні» та «зсередини» [21, с. 8].

На позиціях подібної метаморфози новацій стоїть і вчений петербургської школи І. Балабанов, який стверджує, що «інновація базується на нововведенні, поіменованому новацією» [22, с. 11]. При порівнянні вочевидь постає протирічність сутнісних понять «інновація» як змін у напрямку і як змін зсередини, а також тлумаченні природи з набуттям новацією приставки «ін».

Виходячи з цих практично різномістовних позицій, які досить виразно описав свого часу родо-



начальник класичної німецької філософії І. Кант, наголосивши, що «...розум бачить лише те, що сам створює за особистим планом» [23, с. 85], є сенс розтлумачити можливі з їх задіянням методологічні конструкції поняття «інновація».

Якщо керуватися розробкою Г.Г.Азгальдова і А.В.Костіна, то «інновацію» слід пов'язувати з позитивно спрямованими змінами об'єкта. Тоді виникає питання про змістовну різницю цієї категорії від «новацій» чи то «нововведень». Такий висновок постає в силу надання рядом авторів подібного змісту саме терміну «новація». Так, І. Перлакі під нововведенням розуміє саме «...будь-яку цілеспрямовану, позитивну і прогресивну зміну...» [24, с. 12], Приблизно в такому ж аспекті тлумачить «нововведення» й А.І. Пригожин, пов'язуючи його з «...цілеспрямованою зміною, яка вносить в середовище впровадження... нові відносно стабільні елементи» [25, с. 29]. У разі схильності до пропозиції Н.В. Черепанової подібні колізії нівелюються, оскільки вона ідентифікує «інновації» зі змінами, які генеруються зсередини соціально-економічної системи, а дії ззовні по модернізації національної економіки назвала «ексноваціями» [21, с. 9]. На цьому розмежуванні Н.В. Черепановою будується методологічна конструкція «новацій», яка охоплює внутрішню системне інновавання і свідоме чи то підсвідоме впровадження нововведень, запозичених ззовні. Привертає увагу зроблене нею застереження з приводу змішування категорій «новація» і «інновація». На думку науковця, в дослідженнях і практичній діяльності, в яких термін «новація» вільно замінюється на «інновація», має місце якщо не логічна помилка, то логічна диверсія. Йдеться, як кажуть, про notionsdisparatae. Справа у тому, що інновації породжуються соціокультурним буттям суспільства відповідно до потреб останнього, а ексновації – нав'язуються політико-економічною елітою і є чужими для соціуму.

Відносно помилок узагальнення одним терміном різних за змістом слів попереджував французький соціолог Шомбар де Лов. Він підкреслював, що «...слово може бути використано у самих різних значеннях, воно може відтворювати різні поняття і здатне виконувати не зовсім одну й ту саму роль...» [26, с. 236].

За такого стану з розробленістю теорії інновацій, яка прирівнює їх джерельну базу до «новацій» та «нововведень», майбутнє перестане бути передбачуваним. Більш того, у дійсності йдеться, на наш погляд, про достатньо мірою не осмислену проблему генерування інноваційного розвитку.

Порозумінню механізмів забезпечення суспільної динаміки на підґрунті інновацій сприяє кваліфікаційний висновок вчених щодо сучасного суспільства як такого, в якому має місце «...переважання інновацій над традицією» [27, с. 4]. Для пояснення досить важливої констатації залучимо ще один науковий аргумент.

Відомо, що поняття «інновація» ввійшло в науковий обіг у XIX ст. за пропозицією вже згаданого вище Й. Шумпетера. Він розумів під ними «...нову якість або властивість засобів виробництва, які можна отримати шляхом удосконалення існуючого устаткування» [11, с. 389]. В подальшому він більш детально розгорнув спектр інновацій з охопленням і інших факторів та сфер соціально-економічної діяльності. Проте головним є не сутність і типологія інновацій, а визначена ним природа їх виникнення.

Це застереження потребує більш пильної уваги, оскільки воно має принципове методологічне наван-

таження. У цьому контексті привертає увагу наголос автора на фразі «удосконалення існуючого». Виходить, що «інновацією» не може бути тільки-но сконструйований предмет. Інновація постає не схожо створеною «новацією», а якісно перетвореним, відомим раніше зразком. Все, що ми відносимо до нового, у своїй більшості запозичує «будівельний матеріал» із попереднього стану системи. Розглядаючи цю, на наш погляд, ключову для порозуміння методології виникнення «інновацій» констатацію, слід наголосити на тому, що людьми для відтворення минулого в теперішньому і майбутньому застосовується таке поняття, як традиція.

Саме традиція виступає одним із дієвих механізмів пристосування людських спільнот до змінюваного середовища через регуляцію норм і цінностей. Як правило, всі зміни в узгоджено діючій спільноті людей проходять по причині вичерпання можливостей вирішення ними життєвих проблем способами, які використовувалися раніше. У процесі осмислення нової реальності суспільство завжди має справу з певною сукупністю вже ідентифікованих станів тої чи іншої сфери економіки. Це повторення закладено в самій соціально-економічній системі. Процес залучення традиції в процеси людської діяльності розгортається у вигляді кола, яке, по суті, є «колом кіл», і віднаходить пояснення в її функціонуванні в змінених умовах, трансцендентному поверненні назад для виявлення у неї гальмуючих елементів і знову – рух вперед для адаптації традиції через її функції у вже зміненому соціумі. Однак важливо врахувати, що задіяні минулі фіксації традиції у сьогоденні слугують джерелом підтримання динаміки спрямованого процесу, який невпинно підводить соціальну систему до більш бажаного людською спільнотою стану. Отже, традиція, задіяна в процес суспільного поступу, реалізує потенціал упорядкування процесів в соціальній системі, забезпечує повторюваність, передбачуваність і контрольованість і сприяє тим самим виведенню їх у площину суспільної доцільності. Все приведенне засвідчує факт того, що традиція не є чимось застиглим, оскільки на кожному етапі її задіяння в суспільні процеси розвитку проходять дії по удосконаленню механізмів реалізації потенційно закладених у ній конструктивних витоків. Доречно зауважити, що традиція не протистоїть змінам, а, навпаки, створює такий просторовий і часовий контекст, який актуалізує зміни. Йдеться про те, що завдяки традиції позитив попереднього етапу суспільного розвитку як стійкий інваріант елементів, цінностей, зв'язків і суспільних відносин переноситься в сучасність. І саме наявність інваріанту, тобто чогось незмінного, детермінує стійкість соціально-економічної системи. Проте статична стійкість не є метою подібної системи, оскільки, за висновком вчених, які займалися дослідженням цього стану, доведено, що «...найменш дієздатними є не перехідні, а стійкі цілісні системи» [28, с. 214]. На цьому парадоксі акцентував увагу і російський вчений М. Моїсеєв, стверджуючи, що «...стійкість, доведена до своєї межі, зупиняє будь-який розвиток. Вона суперечить принципу змінності» [29, с. 42].

Із наведених цитат та і поточних логічних висновків отримуємо підстави висувати, що новаторство завжди спирається на традицію і породжує її з урахуванням змінених обставин. Виходить, що за своєю природою традиція і новація, а отже, й інновація, нерозривно взаємопов'язані. Вони взаємообумовлюють, доповнюють і посилюють одне одного. У такому розумінні традиція надає необхідну передумову до



здійснення креативних процесів, а новація, як їх продукт, стає потенційним джерелом формування нових традицій. Процес продукування новацій ідентифікується з виникненням певних ідей, уявлень, моделей, конструкцій, норм, які виходять за межі складених систем цінностей і викликають ніби перелом у сприйнятті, стереотипів традиції, що стали звичними. Розвиток на основі новацій зорієнтовується на зміну ціннісного наповнення існуючої традиції, переведення їх в нову якість. Новації, як правило, виникають і реалізуються через модернізацію традиції. У разі визнання її суспільством вона інституалізується.

У зв'язку з тим, що практика з питань інновацій є неоднозначною, а спеціальна література на цей рахунок не запропонувала прикінцевих рішень, вважаємо доцільним підтримати вчених, які визначили результатом удосконалень існуючих традицій новацію, складниками якої є зовнішні і внутрішні новаційні конструкти. Проте запозичені ззовні новаційні рішення за семантикою складеного понятійного апарату слід, на наш погляд, іменувати екзонацією.

Зрештою, викладене дає змогу надати схему універсального механізму інноваційного розвитку у національній економіці (рис. 1).

Перш за все вся конструкція механізму інноваційного розвитку побудована на тому, що оновлення існуючих традицій в силу змінених суспільних обставин має безперервний характер. Кожний наступний цикл оновлення ціннісних компонентів регулювання процесів функціонування суспільства не постає відірваним від попереднього, а перебуває у внутрішньому зв'язку з ним.

При цьому удосконалень елементів ( $U_i$ ), які не відповідають зміненим обставинам, мають бути такими за новаційною силою впливу, щоб забезпечити переведення соціально-економічної системи з фактичного стану у бажаний. Природно, що бажаний стан визначається не довільно, а відповідно закономірностям розвитку. Порозуміння структури оновлюваного циклу потребує чіткого оконтурення процедур, оцінюваних у внутрішньому зв'язку, з іншими елементами циклу. Специфікою привнесення новацій в економіку є своєчасність виявлення невідповідності ціннісного наповнення регуляторного механізму інновацій. Справа у тому, що ще до повного розгортання спектру невідповідностей дістають прояв певні симптоми і тенденції, які слугу-

ють достатньою підставою для їх вивчення і пошуку новаційного рішення.

Звернімо увагу на факт того, що традиція ( $T_1$ ), будучи минулим за змістом, перебудовується на сучасній основі загалом або в аспекті деяких цінностей, в силу чого не тільки частково відтворюється ( $T_1$ ), а й оновлюється ( $T_2$ ). При цьому в онтологічному змісті традиція ( $T_1$ ) зовсім не спрямована на власне збереження або обов'язкову зміну на ( $T_2$ ). По великому рахунку, вона є чимось постійним всередині етапних змін (на першому –  $T_1 = \text{const}$ , на другому –  $T_2 = \text{const}$  і т. д.). Її можна прирівняти до фундаменту, на якому постійно формується щось суто нове або оновлене. Основним призначенням традиції є забезпечення зв'язку минулого ( $T_1$ ) з майбутнім ( $T_n$ ) через сучасність ( $T_2$ ).

Доречно зауважити, що новації не є структурним елементом традиції і не обмежуються нею. До того ж будь-яка новація для зайняття відповідного щабля у забезпеченні прогресивного розвитку має бути опосередкована синтезом з існуючою традицією.

В принципі, керуючись описом циклічного новаційного оновлення економіки, можна, на перший погляд, стверджувати про її стереотипність та структурованість і можливості алгоритмізації процесу інноваційного розвитку. Але це ілюзія. Якщо функціонування технічних систем дійсно має стереотипний характер, то функціонування соціальних систем нерозривно пов'язується з іншою категорією динаміки, а саме розвитком. Більш того, якщо технічні системи потребують точної і однозначної реалізації прописаної технології, то соціальні – після рішення однієї проблеми, яка викликає до життя іншу і, як правило, складнішу, віднаходять засоби її вирішення і т. д. Природно, що в силу виокремлених особливостей новаційні процеси в соціальному вимірі порівняно з техніко-технологічною сферою здійснюються з більш високою невизначеністю щодо наслідків їх впровадження та характеризуються складністю у оцінці передбачуваного ефекту. Керуючись приведеними констатаціями, можна вважати, що призначенням традиції соціального плану постає постійна постановка цільового вектору соціальної динаміки шляхом нівелювання метаморфозності та стохастичності множини пропозицій новацій і забезпечення тим самим еволюції системи до деяких стійких макростанів на відповідному етапі суспільної динаміки.

Висловлене вище надає підстави стверджувати, що соціальна традиція на відміну від усіх інших її

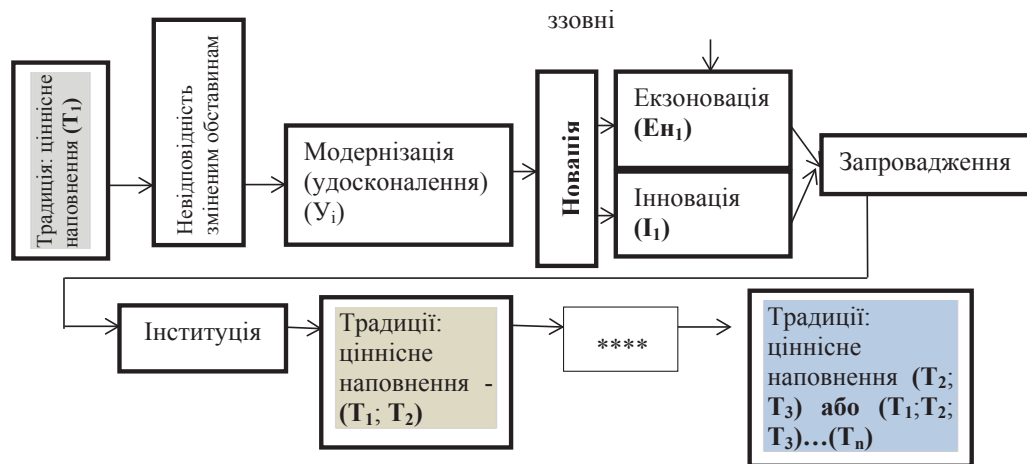


Рис. 1. Механізм циклічного оновлення ціннісного наповнення системи регулювання розвитку

змістовних видів є порівняно більш складним явищем в силу ряду причин. Соціальна традиція є досить різнобічною. Перш за все вона включає у себе багато компонентів. По-друге, володіє інтегративною функцією і рядом під функцій, її обумовлюючих. По-третє, віднаходить своє втілення в достатній кількості мінливих і нестійких форм, способів, підходів тощо. По-четверте, вона є орієнтиром новаційних пошуків. По-п'яте, традиція соціального наповнення виступає засобом регулювання суспільних відносин. По-шосте, виступає засобом закріплення позитивного життєвого досвіду. По-сьоме, є дієвим засобом соціалізації. З приведеного можна стверджувати, що соціальні традиції являють собою концентрат, а то й конгломерат соціальних цінностей.

Одним з можливих способів порозуміння соціальної традиції – це співставлення її з визнаними і описаними конструктами. Традиція утримує зразки діяльності, форми організації праці, відносин, розподілу, засоби і способи, які зарекомендували себе у минулому. Соціальні традиції, які становлять цінність для нинішньої спільноти, сформувалися у минулому і несуть у собі життєздатне «старе», забезпечуючи при підтриманні стійкість соціальних позицій. Традиція є категорією, яка перебуває постійно у русі, долаючи одні соціально організовані стереотипи і створюючи нові. Природно, що при окресленні меж цього поняття виникають складнощі не тільки у практичних працівників, а навіть і у науковців.

Справа у тому, що зв'язок між термінами «традиція-новація» більш складний, ніж здається. Новації з соціальним підтекстом здійснюються на базі удосконалення компонентних поєднань соціальних традицій. В такому компонентному спектрі традицій потік соціальних удосконалень стає досить різноманітним і в деякій мірі не завжди цілеспрямованим. В зв'язку з цим є необхідність констатувати, що порозуміння соціальних новацій потребує їх розширення за рахунок включення до них парасоціальних інновацій та екзоновацій асоціальних. До думки про необхідність виокремлення новацій з негативним або індивідуальним щодо забезпечення позитивних змін прийшли і інші автори.

Так, Ю. Яковець, надаючи класифікацію інновацій, виділив серед них псевдоінновації та антиінновації [30, с. 19]. До перших він відніс ті з них, які пов'язані з хибними шляхами людської винахідливості, а до других – ті, що мають реакційний характер і обумовлюють зворотній рух у тій чи іншій сфері національної економіки. М. Хучек назвав інновації подібного змісту «імітуючими» та «неоригінальними» [31, с. 64].

На наш погляд, інновації соціально-організаційного та інституційного характерів у частині невідповідності вимогам забезпечення суспільної динаміки пов'язуються з тупиковими управлінськими рішеннями та неадекватною реакцією на зміни. Префікс «пара» (греч. *para* – біля, при, всупереч, відхилення від чого-небудь або «схожий, але не тотожний»), який означає деформацію змісту позначеного коріневою частиною слова «соціальна» більш точно дозволяє відтворити зміст «інновацій» гальмуючого характеру. В слові «парасоціальна» префікс «пара» надає йому змістовне значення антиподу соціального у його традиційному тлумаченні. Парасоціальність у соціальній практиці акумулює сумарний зміст негативів соціального характеру.

Відносно запровадження в практику соціальних новацій терміна «екзоновація асоціальна», то мова йде про прихильні удосконалення, нав'язані суспіль-

ству, які, як правило, є чужими соціуму. Потрібно відрізнити формальні, а порою і удавані новації, від тих, що дійсно є такими, тобто виводять на якісно інший рівень забезпечення суспільної динаміки в конкретному соціальному просторі. Відверто чужі для соціуму новації являють загрозу суспільству і спроможні його навіть дезорганізувати.

**Висновки.** Критичний аналіз авторських визначень змісту «новацій», «нововведень» і «інновацій» дозволив виявити ряд принципових неточностей, а подекуди і помилкових підходів, не усунувши які важко розраховувати не тільки на теоретичний пролив, а й на їх ефективне впровадження на національних теренах. Інновації як складовий продукт новацій чи то нововведень постають не щойно створеною «новацією», а якісно перетвореним, відомим раніше зразком. Все, що ми відносимо до нового, у своїй більшості запозичує «будівельний матеріал» із попереднього стану системи.

Інноваційні процеси в соціальному вимірі порівняно з техніко-технологічною сферою здійснюються з більш високою невизначеністю щодо наслідків їх впровадження та характеризуються складністю у оцінці передбачуваного ефекту. Соціальні інновації доцільно ідентифікувати на макрорівні з рішеннями, здатними змінити безпосередньо чи то опосередковано вибірково зафіксовані інститути в різних секторах національної економіки країни на відповідному етапі соціалізаційних перетворень з обов'язковою позитивізацією соціального статусу суб'єктів соціально-економічних процесів. У цьому ракурсі соціальні інновації слід розглядати як драйвер нового формату інноваційної економіки і перспективною науковою течією здатною змінити канонічні уявлення про інноваційні процеси в трансформаційній економіці. Завдання системи управління за такого їх джерельного значення полягає в задіяні потенціалу усіх відомих детермінант забезпечення соціальності. Процес упорядкування та організації процесу соціального інновування за певними правилами та нормами сприятиме, на наш погляд, породженню відносно самостійних і до того ж незалежних від індивідів форм суспільної інтеграції і регулювання відносин між індивідами та їх колективними поєднаннями. І на цьому шляху модернізації механізм конструювання соціальних інновацій можна передбачити гаму суперечностей з приводу усунення розходження бажаних і реальних умов суспільного життя, які потрібно встановити, ідентифікувати та виокремити ядра і сфери впливу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. В.М. Гейця. – К. : Логос, 1999. – 498 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Геєця. – К. : Ін-т екон. прогнозів; Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика : [монографія] / Ю. К. Зайцев. – К. : КНЕУ, 2002. – 188 с.
4. Тимошенко Л.М. Інвестиції та інвестування в соціалізації економіки України: теорія, методологія, перспективи : [монографія] / [Л.М.Тимошенко, Н.М. Дєєва, В.О. Гришкін і ін.] ; за ред. Л.М. Тимошенко. – Д. : Пороги, 2005. – 509 с.
5. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [колективна монографія] / За ред. Е. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
6. Бойко-Бойчук Л.В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л.В. Бойко-Бойчук // Наука і інновації. – 2009. – Т.5. – № 5. – С. 94–99.

7. Кучко Е.Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации / Е.Е. Кучко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2011. – № 9(41). – С. 27–33.
8. Антонюк В.П., Новікова О.Ф., Воловодова О.В. та ін. Соціальні інновації: концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження: наук. доп. / [В.П. Антонюк, О.Ф. Новікова, О.В. Воловодова та ін.]. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2010. – 102 с.
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1728 с.
10. Словарь русского языка в 4-х т. Т. 2 / Ред. кол. (председ.) А.П. Евгеньева. – М. : Гос. изд. ин. и нац. словарей, 1958. – 1013 с.
11. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь / [Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева]; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
12. Новация // Словарь иностранных слов. – М. : ГИИНС, 1955. – 854 с.
13. Коротчаев А.С. Нововведения в промышленности США: разработка и внедрение / А.С. Коротчаев. – М. : ИНИОН АН СССР, 1981. – 55 с.
14. Терпецкий Н. Управленческие нововведения: характеристика, планирование, внедрение / Н. Терпецкий. – Вильнюс : ЛитНИИТНИИ, 1985. – 168 с.
15. Стовба А.В. Традиция и новация в развитии современного российского общества : автореф. дис. ... к. филос. н. : спец. 09.00.11 / А.В. Стовба. – Уфа : ФГБОУ ВПО БГУ, 2015. – 21 с.
16. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
17. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / [С.В. Онишко, Т.В. Паєнтко, К.І. Швабій]. – К. : КНТ, 2008. – 256 с.
18. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
19. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 645 с.
20. Азгальдов Г.Г. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин // Экономические стратегии. – 2008. – № 2(60). – С. 162–164.
21. Черепанова Н.В. Традиции и новации: социально-философский анализ : автореф. дис. ... к. филос. н. : спец. 09.00.11 / Н.В. Черепанова. – М. : СГУ, 2007. – 21 с.
22. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : [учеб. пособ.] / И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с.
23. Кант И. Сочинения: в 6 т. Т.3 : Критика чистого разума / И. Кант ; пер. с нем. – М. : Мысль, 1964. – 799 с.
24. Перлаки И. Нововведения в организациях / И. Перлаки. – М. : Экономика, 1980. – 186 с.
25. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия / А.И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989. – 271 с.
26. Chombart de Lauve P.-H. Interaction: Individual and Society / Chombart de Lauve P.-H. // Amer. Social Rev. - April 1966. – V. 31. – № 2. – P. 232–244.
27. Федотова В.Г. Неоклассические модернизации и альтернативы модернизационной теории / В.Г. Федотова // Вопросы философии. – 2002. – № 12. – С. 3–12.
28. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : [курс лекцій] / А.С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
29. Моисеев Н. Алгоритмы развития / Н. Моисеев. – М. : 1987. – 304 с.
30. Яковец Ю. Многоликость инноваций / Ю.Яковец // Эпохальные инновации XXI в. – М. : Экономика, 2004. – 444 с.
31. Хучек М. Социально-экономическое содержание инноваций на предприятии / М. Хучек // Вестник Московского университета. Серия «Экономика». – 1995. – № 1. – С. 62–71.

УДК 330.1

**Бурик З.М.**

*кандидат наук з державного управління, докторант  
Львівського регіонального інституту державного управління  
Національної академії державного управління при Президенті України*

## СТАЛІЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто сутність сталого розвитку, його забезпечення в сучасних умовах функціонування економіки, приклади впровадження концепції та парадигми сталого розвитку, яка включає в себе вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової й національної дискримінації.

**Ключові слова:** економіка, парадигма, соціум, довкілля, регіон.

### **Бурик З.М. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Рассмотрены сущность устойчивого развития, обеспечение устойчивого развития в современных условиях функционирования экономики, примеры внедрения концепции и парадигмы устойчивого развития, которая включает в себя требования к защите окружающей среды, социальной справедливости и отсутствию расовой и национальной дискриминации.

**Ключевые слова:** экономика, парадигма, социум, окружающая среда, регион.

### **Buryk Z.M. SUSTAINABLE DEVELOPMENT REGION IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS**

In the article the essence of sustainable development, sustainable development in current conditions of the economy, examples of implementation concepts and paradigms of sustainable development, which includes requirements for environmental protection, social justice and the lack of racial and ethnic discrimination.

**Keywords:** economy, paradigm, society, environment, region.

**Постановка проблеми.** Сталій розвиток регіону означає підвищення рівня подолання ним несприятливих соціальних, економічних і екологічних ризиків та тенденцій, спроможність регіону забезпечувати збалансований розвиток, саморегулювання, самовдосконалення із максимальним використанням

внутрішніх, а також зовнішніх позитивних ресурсів для задоволення потреб населення регіону.

Забезпечення сталого розвитку в сучасних умовах функціонування економіки України вимагає реалізації стратегії соціально-економічних перетворень, спрямованих на зміну соціальних і економічних при-

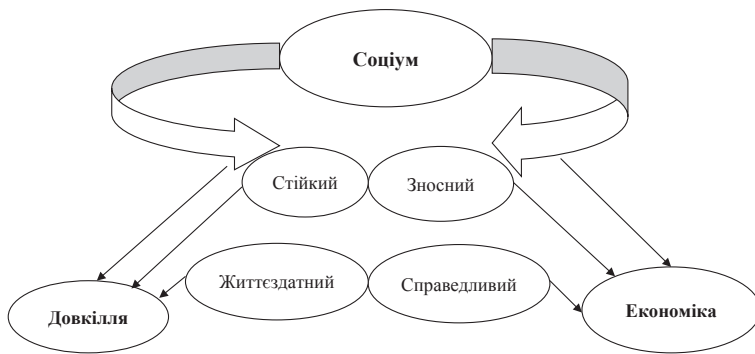


Рис. 1. Триєдина концепція стійкого розвитку

оритетів розвитку та механізмів їх реалізації. Перехід України до сталого розвитку визначається активною участю в цьому процесі регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями сталого розвитку в сучасних умовах господарювання займаються низка науковців, зокрема, Багров Н.В., Білорус О.Г., Борщук Є.М., Буркинський Б.В., Вахович І.М., Герасимчук З.В., Гіряк О.М., Гріфін Р., Данилишин Б.М., Шостак Л.Б., Долішній М.І. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сучасному етапі розробки проблем сталого розвитку недостатньо відображеним є регіональний аспект сталого розвитку, відповідно до цього не регулюються ці проблеми у загальній системі сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сталий розвиток регіону обумовлюється визначенням цілей соціального розвитку та виявленням умов щодо їх досягнення, при яких економічні цілі є похідними від соціальних цілей і є засобом забезпечення сталого розвитку в цілому.

Парадигма сталого розвитку регіону включає в себе вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової й національної дискримінації. У країнах, де на державному рівні зазначені вимоги ігноруються, в поняття сталого розвитку намагаються вкласти «зручний» зміст, вихолощуючи справжній. Так, в Україні термін «сталий розвиток» часто вживають для означення лише неухильного зростання економічних показників країни, її регіонів, міст, сіл та окремих галузей економіки (рис. 1). Інколи до цього додають здійснення безсистемних заходів щодо збереження довкілля та поліпшення санітарних умов проживання й праці людей. Таке тлумачення терміну розкритиковане Г. Дейлі і є не лише грубою помилкою, але і його профанацією.

Глобальні проблеми людства, його подальшого існування та розвитку обумовили концентрацію зусиль світової спільноти на вирішенні питань сталого розвитку. Серед суттєвих та найбільш загрозливих небезпек людської цивілізації визначилась нестача природних ресурсів, постійні значні втрати людського потенціалу та зростання ризиків, пов'язаних із нерівністю в якості життя, розподілі ресурсів, умов існування та розвитку тощо. Майбутні покоління ставляться під загрозу гідного існування через зменшення природних ресурсів для цього та погіршення якості довкілля (повітря, води, землі, забрудненості місць проживання тощо), а також через зниження духовно-культурного потенціалу нинішнього покоління.

Перехід України до сталого розвитку вимагає зміни політики в соціальній сфері, основними складовими якої мають бути збереження здоров'я людини, поліпшення якості життя, вирішення демографічної проблеми, подолання бідності, зміна структури споживання, вирішення проблеми соціальної та економічної нерівності, підтримка малозащитених соціальних верств (молоді, пенсіонерів, безробітних), гуманізація суспільних відносин, покращення морально-психологічного стану суспільства. Для реалізації цих завдань має відбуватися поступовий перерозподіл трудових ресурсів зі сфер матеріального виробництва і обслуговування держави в сферу обслуговування людей, а саме в науку, освіту, охорону здоров'я, соціальний та правовий захист. В контексті сталого розвитку проблеми соціальної сфери є невід'ємною частиною комплексної політики, реалізація якої дозволить не тільки значно покращити соціально-економічний стан, але й забезпечити розвиток суспільства в гармонії з довкіллям, розв'язання проблеми бідності, оплату праці та пенсійне забезпечення.

Розв'язання проблеми бідності – головне та першочергове соціальне завдання українського суспільства та необхідна умова його консолідації. В основі розв'язання цієї проблем лежить принцип соціальної справедливості, тобто встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей екологічного, соціального та матеріального добробуту. Ліквідація бідності, як забезпечення конституційного права громадян на рівний доступ до суспільних багатств, повинна ґрунтуватися на таких основних принципах (рис. 2):



Рис. 2. Основні принципи ліквідації бідності

Стратегія соціального розвитку суттєво залежить від ситуації на ринку праці. В контексті сталого розвитку для суттєвого покращення ситуації необхідно:

- оптимізувати структуру та обсяги зайнятості;
- розгорнути активні програми сприяння зайнятості, працевлаштування, залучення до громадських робіт;
- розширювати ринок праці за рахунок розвитку екологічного бізнесу, екологічного страхування та аудиту;
- розвивати систему установ різних видів і форм власності, що надають соціальні послуги населенню.



Стосовно пенсійного забезпечення необхідно:

- перейти на багаторівневу пенсійну систему;
- розмежовувати пенсії, призначені за різними пенсійними програмами;
- ввести персоналізований облік пенсійних внесків в недержавних пенсійних фондах, створити систему інвестування пенсійних коштів.

Перехід на засади сталого розвитку можливий при умові фізичного, психологічного та морального здоров'я населення. Складовими формування здоров'я є спосіб життя, вплив навколишнього природного середовища, спадковість та доступність і якість медичної допомоги.

Узгодження цих різних поглядів та їх переклад на мову конкретних заходів, які є засобами досягнення сталого розвитку, – завдання величезної складності, оскільки всі три елементи сталого розвитку повинні розглядатися збалансовано.

Важливі також і механізми взаємодії цих трьох концепцій. Економічний і соціальний елементи, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові завдання, як досягнення справедливості всередині одного покоління (наприклад, щодо розподілу доходів) та надання цілеспрямованої допомоги бідним верствам населення. Механізм взаємодії економічного та екологічного елементів породив нові ідеї щодо вартісної оцінки та інтерналізації (обліку в економічній звітності підприємств) зовнішніх впливів на навколишнє середовище. Нарешті, зв'язок соціального та екологічного елементів викликав інтерес до таких питань, як внутрішньопоколінна і міжпоколінна рівність, включаючи дотримання прав майбутніх поколінь та участь населення в процесі прийняття рішень.

Важливим питанням у реалізації концепції сталого розвитку, особливо у зв'язку з тим, що вона часто розглядається як така, що еволюціонує, стало виявлення її практичних і вимірюваних індикаторів. У цьому напрямку зараз працюють як міжнародні організації, так і наукові кола. Виходячи з вищевказаної тріади, такі індикатори можуть пов'язувати всі ці три компоненти і відображати екологічні, економічні та соціальні (включаючи психологічні, наприклад, сприйняття сталого розвитку) аспекти. Комплекс заходів стимулюючого характеру сприятиме досягненню стану рівноважної регіональної системи і виходу із нерівноважного стану регіональної соціо-еколого-економічної системи.

Під цим розуміється, що об'єктом стимулювання є сталий розвиток регіонів. Сталий розвиток не є теперішнім станом регіональної системи чи навіть національної. Натомість сталий розвиток регіону є перспективою, пріоритетом, до якого необхідно прагнути. Слід пам'ятати, що саме стимулюючі інструменти впливають на прагнення системи досягти сталого розвитку регіону і вийти із теперішнього стану регіональної системи. Зрозуміло, що будь-яка регіональна система прагне не допустити стану нерівноваги, проте в силу дії різних факторів (зовнішніх та внутрішніх) починання по досягненню сталого розвитку регіону можуть бути зупинені ще на початку.

Тому стимулювати сталий розвиток необхідно:

- на предмет досягнення сталого розвитку як стратегічної мети;
- на предмет досягнення динамічної рівноваги регіональної СЕЕ-системи;
- на предмет досягнення оптимального співвідношення якісних та кількісних характеристик регіональної системи, а саме досягнення збалансованості сталого розвитку регіону;

- на предмет досягнення взаємозв'язку між соціальною, економічною та екологічною сферами регіону, тобто досягнення гармонійності;
- на предмет підтримання протягом тривалого терміну позитивних параметрів розвитку регіональної системи, а саме досягнення стабільності сталого розвитку регіону.

Стимул у регіональному вираженні виступає зовнішнім каталізатором розвитку регіональної системи, спрямованим на досягнення динамічної рівноваги регіону, а відтак, і його сталого розвитку. Регіональна система не може існувати без стимулів розвитку, вона залежить від них. Особливо ця залежність посилюється на етапі погіршення ситуації в одній чи одночасно кількох сферах життєдіяльності.

Економічна сфера розвитку регіональних систем за першооснову ставить задоволення економічних потреб. Під впливом економічної потреби, наприклад, нестачі фінансових ресурсів у регіоні, формується відповідний економічний інтерес господарюючих структур. Тобто шукається спосіб, інструмент, метод для задоволення потреби. Інтерес породжує як внутрішнє бажання задовольнити економічну потребу всередині регіональної системи (економічний мотив), так і зовнішнє (економічний стимул). Під дією стимулювання та мотивування здійснюється активна діяльність суб'єктів сталого розвитку регіону з досягнення конкретної цілі. Проте активну діяльність не так легко проводити, оскільки на шляху досягнення виникають різноманітні перепони: зовнішні (позасистемні) та внутрішні (системні). Тому іноді доводиться чекати на впровадження активних дій до регіональної системи з досягнення економічної цілі (надходження коштів). Тобто стимули та мотиви повинні діяти і по відношенню до суб'єктів, а не лише до об'єктів сталого розвитку регіону. У тому разі, коли економічну ціль досягнуто, автоматично система спрацьовує на зародження нової економічної потреби, що спрямована на якісне чи кількісне покращення параметрів регіональної системи.

Проведений аналіз свідчить, що Україні потрібна послідовна державна політика, спрямована на втілення в реальну практику господарювання й суспільного життя принципів сталого соціально-економічного розвитку. У нинішній час завершується робота над проектом Національної стратегії сталого розвитку. Після її схвалення Верховною Радою України буде розроблен правовий документ, на основі якого будуть вироблені конкретні дії, пов'язані з реалізацією програми заходів зі сталого розвитку.

Є потреба у розробці особистих концепцій сталого розвитку регіонів, як таких, що враховують специфіку регіонального планування, особливості соціально-економічного розвитку регіонів та конкретику їх сучасних проблем. Основним завданням Концепції сталого розвитку регіону є визначення пріоритетних напрямів створення реальних умов для поліпшення добробуту населення, вирішення їх соціальних проблем на основі підвищення ефективності функціонування регіональної економіки через структурну реорганізацію, більш ефективно використання сировинних та економічних чинників, створення умов для саморозвитку регіонів. Для цього необхідно забезпечити розробку регіональних концепцій, стратегій і програм сталого розвитку з такими основними змістовними принципами:

- у державних та регіональних програмах соціально-економічного розвитку й інших стратегічних

державних документах відзначати сталий розвиток як умову підвищення якості життя населення, забезпечення безпечної життєдіяльності людини, уникнення структурних дисбалансів вітчизняної економіки;

– у регіональних програмах соціально-економічного розвитку та інших стратегічних документах відзначати сталий розвиток як національний пріоритетний інтерес;

– розробити Концепцію соціально орієнтованої економіки регіону з визначенням стратегічних пріоритетів сталого розвитку.

**Висновки.** Для ефективної реалізації концепції сталого соціально-економічного розвитку регіону є доцільним визначити ряд модельних територій, на яких можуть відпрацьовуватись регіональні схеми сталого розвитку. Це дасть змогу не тільки реально оцінювати результативність і ефективність здійснення запропонованих заходів, а й вносити певні корективи до самої концепції і до механізмів та засобів їх упровадження. Для цього необхідно створити ефективні організаційно-управлінські структури, на які можна було б покласти відповідальність за виконання цього процесу. На сьогодні важливою проблемою є розробка принципово нової стратегії соціально-економічного розвитку держави в цілому і конкретного регіону зокрема із визначенням національних та регіональних пріоритетів для переведення народно-господарського комплексу на модель сталого функціонування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багров Н.В. Региональная геополитика устойчивого развития / Н.В. Багров. – К. : Лыбидь, 2002. – 256 с.
2. Білорус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток (системні маркетинг. досл.) / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
3. Борщук Є.М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем : [монографія] / Є.М. Борщук. – Львів : Растр-7, 2007. – 435 с.
4. Буркинський Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / [Б.В. Буркинський, В.Н. Степанов, С.К. Харичков]. – Одеса : Фенікс, 2005. – 575 с.
5. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації : [монографія] / І.М. Вахович. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.
6. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : [монографія] / З.В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с.
7. Гірняк О.М. Менеджмент: теоретичні основи і практикум : [навч. посіб. для студ. вищ. закл. Освіти] / О.М. Гірняк, П.П. Лазановський. – К. : Магнолія плюс ; Львів : Новий світ–2000, 2003. – 336 с.
8. Гріфін Р. Основи менеджменту : [підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура ; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів : БаК, 2001. – 624 с.
9. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К. : СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
10. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: Нові пріоритети : [монографія] / М.І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.
11. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 330.101.54

**Ведернікова С.В.**

*кандидат економічних наук, доктор філософії у галузі економіки,  
професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва  
Міжрегіональної кадрової академії*

### ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Визначено економічну природу тіньової економіки, її вплив на розвиток країни. Розглянуто основні методи оцінки рівня тінізації економіки та наведено аналіз динаміки тіньової економіки в Україні. Досліджуються основні причини, які гальмують процес виходу економіки України з тіні, а також наведено низку заходів, які сприятимуть детінізації.

**Ключові слова:** тіньова економіка, методи оцінки, інтегральний показник, детінізація.

#### **Vedernikova S.V. ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ**

Определена экономическая природа теневой экономики, её влияние на развитие страны. Рассмотрены основные методы оценки уровня тенизации экономики, представлен анализ динамики теневой экономики в Украине. Исследуются основные причины, тормозящие процесс выхода экономики Украины из тени, а также приведены основные мероприятия, способствующие детенизации.

**Ключевые слова:** теневая экономика, методы оценки, интегральный показатель, детенизация.

#### **Vedernikova S.V. THE PROBLEMS OF DETERMINING THE LEVEL OF SHADOW ECONOMY IN UKRAINE**

The article is devoted to the problems of determining the economic nature of the shadow economy and its impact on development. The basic methodology for assessing the level of the shadow economy, and provides an analysis of the dynamics of the shadow economy in Ukraine. We study the main reasons hampering the process of Ukraine's economy out of the shadows and are a number of measures that will promote legalization.

**Keywords:** shadow economy, evaluation methods, integral index, deshadowing.

**Постановка проблеми.** Поширення в Україні такого соціально-економічного явища, як тіньова економіка, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють

собой суттєву перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки. Значною проблемою є те, що переважну більшість операцій, які відносять до тіньових, можна здійснювати в легальному нормативно-пра-

вовому полі, а доведення конкретного факту здійснення тіншової діяльності потребує значних зусиль органів державної влади.

В Україні сьогодні існує ситуація, за якої масштаби тіншової економіки досягли значних розмірів. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, обсяг тіншової економіки в Україні становить 44%, а за різними міжнародними оцінками, навіть сягає рівня близько 60% [10]. Тому необхідність оцінки масштабів тіншової економіки та її врахування в офіційній статистиці набувають особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перші серйозні наукові розробки проблем тінзації економіки були зроблені у 70-х роках ХХ ст. Значний внесок у їх дослідження належить таким відомим зарубіжним ученим, як Г. Абадінські, Дж. Арвай, Д. Блейдс, П. Гутман, Б. Даллаго, Е. де Сото, Л. Ебергард, Р. Клітгаард, П. Мауро, С. Роз-Аккерман, С. Роттенберг, В. Танзі, У. Тіссен, Е. Фейге, Ф. Шнайдер та ін.

Дослідження даної проблематики в Україні також зайшло своє відображення у наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема: В. Базилевич, О. Барановський, В. Бородюк, А. Базилюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Я. Жаліло, В. Засанський, Т. Ковальчук, І. Мазур, В. Мандибура, С. Огребя, О. Пасхавер, В. Попович, Т. Приходько, Т. Тищук, А. Чухно та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак складність питань визначення ефективності методик оцінки рівня тіншової економіки в Україні, а особливо методів протидії та детинізації, є вкрай актуальними, що зумовлює потребу в подальшому поглибленні досліджень у даному напрямку.

**Мета статті** полягає у аналізі існуючих методичних підходів до оцінки рівня тіншової економіки та її динаміки в Україні з урахуванням вітчизняної практики, визначенні основних причин зростання обсягів тіншової економіки та шляхів вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Тіншова економіка властива багатьом країнам. В Україні залишається гострою проблема корумпованості, нелегального виробництва і збуту продукції, фіктивних грошових операцій. Неefективна податкова політика веде до зменшення надходжень до бюджетів всіх рівнів, тобто змушує підприємства та підприємців приховувати свої прибутки. Дослідження у даному напрямку ускладнюється ще й тим, що достовірної і повної інформації про рівень тінзації економіки отримати практично неможливо [1].

Як констатують експерти, критичним, рівнем тінзації економіки є 40% офіційного ВВП. За оцінками МВФ, в останні роки обсяг тіншової економіки в національному ВВП України становить близько 52%. Нині, за вітчизняними та іноземними підрахунками, обсяг тіншової економіки складає в нашій державі 40–60% ВВП. В колишніх країнах СНД рівень тінзації такий: в Грузії – 63%, Азербайджані – 60%, Росії – 50%. Для порівняння: в Японії, Німеччині, Великобританії рівень тіншової економіки не більший за 10–15% [10].

Тіншова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство. Вона є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб. Вирішення

цих проблем – серйозний виклик Україні після політичних змін у 2013–2014 рр.

За оцінками фіскальних органів, у 2012 р. загальний обсяг тіншового сектора української економіки становив як мінімум 350 млрд. грн. на рік. При цьому 170 млрд. грн. становила зарплата в «конвертах», 100 млрд. – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні кошти, матеріальні ресурси і послуги тіншового сектора [10].

У 2013 р. у тіні опинилося приблизно 250 млрд. грн. коштів українських платників податків. 41% закупівель державні та комунальні підприємства проводили без застосування тендерних процедур. За даними СБУ, від 50 до 75% бюджетних асигнувань під час процедури держзакупівель освоювались з численними порушеннями. Через корупційні оборотки у сфері держзакупівель збитки становлять 10–15% (35–53 млрд. грн.) видаткової частини держбюджету щорічно [10].

Обсяги виведення коштів, отриманих в результаті корупційних та економічних злочинів, за оцінками міжнародних експертів, перевищують 10 млрд. дол. США на рік. При цьому в останні роки виведення капіталів за рахунок заниження цін експорту складає від 73 до 79%.

За оцінками Міжнародної організації праці (МОП), рівень тіншової зайнятості в Україні становить близько 9%. За даними Інституту економіки і прогнозування, у 2012 р. частка працюючих в тіні складала 16,61% від усіх працюючих. За оцінками Конфедерації роботодавців України, «в тіні» працюють близько 5–7 млн. українців. За січень-жовтень 2013 р. співробітники Міністерства доходів і зборів України виявили понад 80 тис. найманих працівників, які працювали без укладання трудових угод з працедавцями [10].

Разом з тим специфікою тінзації ринку праці в Україні є наявність комбінованих форм оплати праці, які передбачають часткову виплату заробітної плати «у конвертах». За підрахунками профспілок, обсяг тіншової зарплати в Україні складає орієнтовано 200 млрд. грн., а за оцінками податківців – 170 млрд. грн. щорічно [10].

Якщо оцінювати цей обсяг на основі зіставлення статистичних даних по доходам населення і роздрібному товарообігу, рівень тіншових доходів домогосподарств може сягати 40–45%. Орієнтовні втрати бюджету оцінюються на рівні понад 46 млрд. грн., а недоотримані соціальні внески складають більш ніж 97 млрд. грн. на рік.

Аналіз Індексу економічних свобод-2014 засвідчив, що одні з найгірших умов для розвитку економіки серед країн Європи та більшості пострадянських країн є в Україні. Динаміка показників говорить про незадовільний стан інвестиційного клімату та рівня корупції, де Україні традиційно належать одні з найнижчих рейтингів у світі: 168-е та 152-е місця відповідно. Аналогічні показники за критерієм рівня корупції у Камеруні, а за критерієм інвестиційного клімату – у Конго.

Результати Індексу сприйняття корупції-2013 від Transparency International свідчать, що умови для ведення довгострокового бізнесу в Україні значно погіршилися. Основні причини – корумпований протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів. Згідно з щорічним дослідженням Індексу сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), рейтинг України за рівнем корумпованості



залишився практично незмінним – 25 балів зі 100 можливих. Таким чином, країна посіла 144-е місце серед 177-ми держав, охоплених дослідженням. Основними причинами такого стану визначаються монополізація бізнесу, неможливість його довгострокового планування та окупація державними корупціонерами.

У рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2014 Україна піднялася на 28 позицій порівняно з Doing Business-2013, опинившись на 112-му місці. В цілому Україна поліпшила свої показники за такими напрямками: реєстрація підприємств (на 3 пункти); отримання дозволів на будівництво (+145 пунктів); реєстрація власності (+61 пункт); кредитування (+11 пунктів); оподаткування (+4 пункти). Погіршення показників, на думку експертів Світового банку, відбулося в таких сферах, як підключення до системи електропостачання (-2 пункти), захист інвесторів (-1 пункт) і дозвіл неплатоспроможності (-5 пунктів). За критеріями «Міжнародна торгівля» та «Забезпечення виконання контрактів» експерти зміни зафіксували 145-е і 48-е місця відповідно.

Україна покращила своє місце в індексі глобальної конкурентоспроможності в рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), піднявшись з 84-го місця в 2013 р. на 76-е місце в 2014 р [8].

Найкращі позиції України зафіксовано в наступних секторальних індексах: розмір ринку (38-е місце), вища освіта (40-е), здоров'я та початкова освіта (43-тє), інфраструктура (68-е місце). Найгірші позиції зафіксовано в таких сферах: якість інституційної структури (130-е місце), розвиток фінансового ринку (107-е), макроекономічне середовище (105-е), умови ведення бізнесу (99-е). Найбільш несприятливими факторами для ведення бізнесу виділено наступні (по мірі спадання значення): корупція, політична нестабільність, доступ до фінансування, часта зміна урядів, забюрократизованість владних структур, інфляція, податкові ставки, адміністрування податків та ін. Рейтинг складався на основі статистики за 2013 р. і опитувань підприємців на початку 2014 р. (до анексії Криму), початку агресії Росії в Україні та розгортання військових дій на сході країни. Відповідно, зазначені чинники не були враховані та не вплинули на погіршення позиції України [3].

Економіка будь-якої країни має дві складові: офіційну і неофіційну (тіньову). Офіційна економіка – це та частина народногосподарського комплексу країни, яка функціонує за існуючими в державі законами. Її діяльність постійно враховується,

контролюється і регулюється відповідними державними органами статистичного обліку, контролю, управління, регулювання. Наявність тіньової економіки в країні обумовлена корисливими цілями, бажанням різними шляхами організації підпільного виробництва, незаконного перепродажу товарів і послуг, приховування доходів, використання механізмів недобросовісної конкуренції, монополізму та іншими протизаконними діями отримати додатковий, прихований від сплати податків дохід.

В умовах нестабільності економіки, наявності в країні нецивілізованої задушливої податкової системи багато підприємців знаходяться під гнітом податкового преса і митних зборів, змушені приховувати частину своїх доходів, щоб якось вижити у важкій економічній ситуації і зберегти, хоча б частково, можливість для подальшого розвитку виробництва. Появі, а потім і розширенню тіньової економіки сприяє й недосконалість законодавчої бази, потік в економіку кримінальних елементів, представників кримінального світу, корумпованість значної частини бюрократії і багато іншого.

Сутність тіньової економіки та її складові елементи, які використовуються у ряді країн, за версією Системи Національних Рад (СНР) Організації Об'єднаних Націй (ООН) представлена на рис. 1.

Представлена схема структури тіньової економіки (рис. 1) являє собою процес виробництва, охоплює перший і другий блоки («прихована» і «неформальна» діяльність). Тому при розрахунку масштабів тіньового сектору розраховуються саме ці дві складові. Третій блок – це кримінальна, антизаконна діяльність, де відбувається лише перерозподіл раніше створеного продукту.

Суб'єкти тіньової економіки поділяються на три рівні:

1. Кримінальні елементи.
2. «Тіньовики-господарники» (підприємці, комерсанти).
3. Наймані працівники з неформальною зайнятістю, держслужбовці, хабарі у яких складають до 60% їхнього доходу.

На кожному рівні потрібен певний інструмент державного регулювання безпеки. Особливої уваги з боку держави вимагає другий рівень – «тіньовики-господарники», діяльність яких повинна бути легалізована і занесена до складу «Середнього класу» як основи стабільності будь-якої макроекономічної системи [5].

Механізмами одержання тіньових доходів стали:

- 1) нелегальний експорт капіталів;
- 2) одержання тіньових доходів шляхом прихованого вилучення з обігу різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги;
- 3) корупція;
- 4) нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції;
- 5) випуск і реалізація необлікованої продукції;
- 6) надання необлікованих послуг;
- 7) вимагання, розкрадання, грабєжі;
- 8) фінансове шахрайство;
- 9) незаконна приватизація державної власності;
- 10) розкрадання в державних, акціонерних і колективних підприємствах [2].

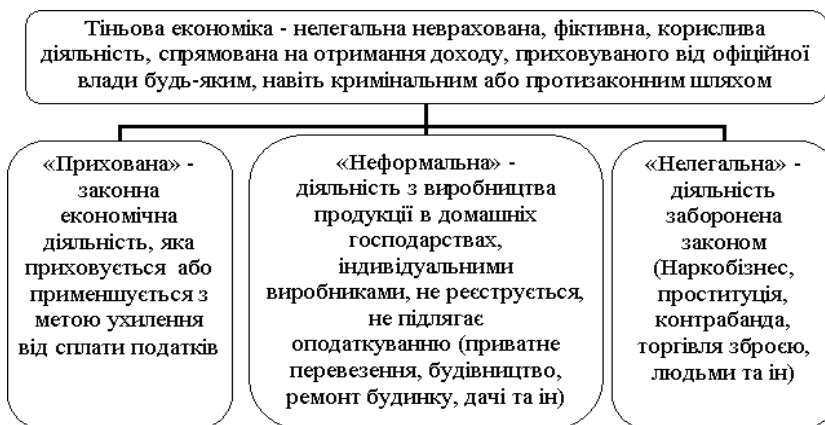


Рис. 1. Структура та складові елементи тіньової економіки

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 9]



Тінізація економіки призводить до приховування підприємствами реальних обсягів доходів, ухилення від сплати податків, створення фіктивних підприємств.

Корупція істотно не впливає на загальний рівень державного управління. Проте за тотальної тінізації економічних процесів вона може перетворитися на структуроутворюючий елемент державного управління. Найтиповішим проявом корупції є підкуп чиновників і державних діячів усіх рівнів (хабарництво). За американськими оцінками, на підкуп впливових чиновників великі злочинні угруповання витрачають від 30–50% своїх прибутків. Інакше кажучи, корупція – це не лише форма злочинного збагачення бюрократичного державного апарату, а є приватизацією державної влади тіньовими структурами [3].

Одна з причин виникнення тіньового сектору економіки є низька заробітна плата та високі податки на фонд оплати праці. На один долар погодинної зарплати середньостатистичний український працівник виробляє приблизно в три рази більший ВВП, ніж аналогічний американський. Це говорить про експлуатацію найманої праці [7].

Якщо комплексно поглянути на проблему тінізації економіки в Україні, то можна виділити низку об'єктивних факторів, які пояснюють її значні обсяги: високі податки; недостатня прозорість податкового законодавства та внесення змін до нього; непрозорі приватизаційні процеси; втручання владних структур усіх рівнів у діяльність суб'єктів господарювання; корупція органів державної влади та місцевого самоврядування [6].

При цьому можна виділити конкретні негативні наслідки впливу тіньової економіки на якісний рівень життя населення, а саме несправедливий розподіл національного доходу, криміналізація суспільства, недовіра до органів державної влади, дискримінація суб'єктів господарської діяльності, скорочення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, нелегальний експорт капіталів та зменшення обсягів інвестицій в економіку, залежність від іноземних позичок, втрата промислового та інтелектуального потенціалу нації.

Детінізація української економіки пов'язана з комплексним її реформуванням, спрямованим на усунення чинників, які негативно впливають на економіку:

- скорочення офіційних джерел ресурсно-фінансового забезпечення підприємств;
- порушення інтересів між суб'єктами економічно-фінансових відносин, що скорочує базу розширеного відтворення одних суб'єктів на користь інших;
- зростання штучного завищення витрат на ресурси, вузли та напівфабрикати (у деяких товарних групах українські ціни перевищили світові);
- прояви монопольної поведінки.

Подолання тінізації економіки ні в якому разі не можна розуміти як насильницьке знищення всіх структурних складових тіньової економіки. Це є поступовий процес передусім її декриміналізації шляхом створення якісно нової правової системи.

При цьому необхідно застосовувати різні підходи і диференційовані методи впливу держави на окремі складові тіньової економіки такі, як [4]:

- 1) «сіра» економіка;
- 2) «темно-сіра» економіка;
- 3) «кримінально-чорна» економіка і, нарешті,
- 4) «криваво-чорна» економіка.

1. Відносно «сірої» економіки, що переважно пов'язана із виживанням населення в кризових умовах, для її виведення з тіні достатньо лише встановлення економічно справедливого неоподаткованого мінімуму доходів.

2. З метою прискорення легалізації «темно-сірої» економіки і переходу її в легальну, офіційну економіку необхідно реалізувати комплекс конкретних заходів.

По-перше, необхідно провести економіко-правову інвентаризацію з подальшою відповідною декриміналізацією більшості з існуючих проявів так званих «тіньових» правопорушень, залежно від ступеня їхньої соціально-економічної небезпеки.

По-друге, необхідно пом'якшити і диференціювати штрафні санкції і покарання за суттєво нешкідливі правопорушення.

По-третє, слід також налагодити правову та організаційно-кадрову роботу з метою підвищення рівня професіоналізму, цивілізованості державного апарату та посилення його відповідальності за прояви неухважного і некоректного відношення до підприємців усіх форм власності, тобто створити правове поле відносин держслужбовців і підприємців.

3. Що стосується «кримінально-чорної» та «криваво-чорної» складових тіньової економіки, передусім потрібно ліквідувати існуючі зони правового вакууму, що провокує поширення процесів тінізації і криміналізації вітчизняної економіки. Значні прогалини, що існують нині у чинному законодавстві, не дають можливості, навіть за умов виявлених конкретних (за світовими стандартами) злочинів у сфері ринкових відносин, притягувати до відповідальності порушників.

Формування державної політики, визначення напрямків та заходів щодо детінізації економіки зумовлені положеннями Закону України «Про основи національної безпеки України», в якому вказано: подолання тінізації економіки шляхом реформування податкової системи, оздоровлення фінансової та кредитної системи, припинення відпливу коштів за кордон, зменшення поза банківського обігу грошової маси.

**Висновки.** На сьогодні обсяги тіньової економіки в Україні, навіть за офіційними підрахунками, надзвичайно великі, тому пріоритетного значення набувають процеси детінізації національної економіки та створення інституційного середовища, в якому було би не вигідно надалі знаходитись в тіньовому секторі.

Основними причинами зростання тіньової економіки є: високе податкове навантаження і часті зміни в податковому законодавстві; державна «зарегульованість» підприємництва; криза платежів та брак коштів у підприємств; неефективна цінова політика; великі розміри економічної злочинності; корупція державних чиновників, пов'язана з високим рівнем адміністративного регулювання, що надає їм непотрібну свободу у прийнятті рішень на власний розсуд. Як звести обсяги вітчизняної тіньової економіки до прийнятного мінімуму? Насамперед це стосується принципів, напрямів, положень, підвищення ефективності реалізації законодавчої стратегії, що за певних умов можуть вже найближчим часом знайти свою практичну реалізацію.

У кожній сфері прояву тіньової економіки потрібно шукати різні шляхи детінізації, адже специфічність кожної галузі не дає змоги звести все під стандартне трактування. Так, сферу підприємництва необхідно легалізувати за рахунок удосконалення системи оподаткування, у добувній промисловості

слід здійснювати прозоріші розподіли спеціальних дозволів і ліцензій на здійснення діяльності, у виплаті заробітної плати працівникам – ліквідувати диспропорції в оплаті праці та ввести диференціацію оподаткування. Тобто необхідно створити такі фінансові, економічні, правові та політичні умови для легалізації, які б зробили нецікавим і неефективним знаходження підприємців і домогосподарств в тіньовому секторі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бочі А., Поворозник В. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf).
2. Варналій З.С. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З.С. Варналій // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 56–57.
3. Дяченко Я.Я. Детінізація економіки у системі макроекономічного регулювання / Я.Я. Дяченко // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 68–77.
4. Засанська О.А. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О.А. Засанська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76–84.
5. Озерський І.В. Тіньовий сегмент економіки / І.В. Озерський // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 7. – С. 28–31.
6. Прокопик О.І. Проблеми та шляхи детінізації економіки в Україні / О.І. Прокопик // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 56–66.
7. Предборський В.А. Тінізаційний аспект процесів початкового нагромадження капіталу в Україні / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6(73). – С. 26–30.
8. Свиріпа Н.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / Н.В. Свиріпа // Економіка та держава. – 2013. – № 7. – С. 43–57.
9. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : [монографія] / за ред. З.С. Варналій. – К. : Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.
10. Фільштейн Л.М. Фінансово-економічні проблеми тіньової економіки в Україні та шляхи її легалізації / Л.М. Фільштейн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22%282%29\\_ekon/stat\\_20\\_1/31.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/31.pdf).

УДК 37.014

**Вітренко Л.О.**

*асистент кафедри менеджменту  
Національного університету державної податкової служби України*

### ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ НА УТРИМАННЯ МАЙНОВИХ КОМПЛЕКСІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості планування та фінансування капітальних видатків на утримання майнових комплексів вищих навчальних закладів. Розглянуто європейський і світовий досвід фінансової незалежності навчальних закладів. Висвітлено основні напрями запровадження зарубіжного досвіду у вітчизняну практику управління ВНЗ.

**Ключові слова:** нерухомість, управління нерухомістю, капітальні видатки, планування, фінансування, утримання майнових комплексів, вищі навчальні заклади, фінансова незалежність.

#### **Витренко Л.А. ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ РАСХОДОВ НА СОДЕРЖАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ УКРАИНЫ**

В статье исследованы особенности планирования и финансирования капитальных расходов на содержание имущественных комплексов высших учебных заведений. Рассмотрены европейский и мировой опыт финансовой независимости учебных заведений. Освещены основные направления внедрения зарубежного опыта в отечественную практику управления вузов.

**Ключевые слова:** недвижимость, управление недвижимостью, капитальные расходы, планирование, финансирование, содержание имущественных комплексов, высшие учебные заведения, финансовая независимость.

#### **Vitrenko L.O. FEATURES OF PLANNING AND CAPITAL EXPENDITURES FUNDING OF MAINTENANCING THE PROPERTY COMPLEXES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE**

Features of planning and capital expenditures funding of maintaining the property complexes of higher education institutions are investigated in the article. We consider the European and international experience of universities financial autonomy. The basic directions of implementation of foreign experience in domestic practice of universities' management are formulated.

**Keywords:** real estate, property management, capital expenditure planning, financing, maintenance of property complexes, universities, financial independence.

**Постановка проблеми.** Ефективне функціонування вищих навчальних закладів неможливе без своєчасного та достатнього забезпечення матеріальними і фінансовими ресурсами. Але практика показує, що вищі навчальні заклади часто відчувають нестачу коштів для технічної оснащеності процесу навчання, забезпечення матеріально-технічної бази, утримання майнових комплексів та ін. Тому однією з актуальних задач у сфері утримання майнових комплексів є пошук дієвих інструментів ефективного планування та фінансування капітальних видатків на утримання майна вищих навчальних закладів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У роботах відомих економістів досліджуються різні питання економіки вищої освіти, її впливу на підвищення продуктивності суспільної праці в народному господарстві. До таких робіт відносяться дослідження С.Г. Струмилина, Е.М. Агабаб'яна, А.Б. Дайновського. Питанням теорії і практики фінансування вищих навчальних закладів присвятили свої роботи Ю. Богач, Б. Данилишин, Л.І. Іщук, Л.О. Плахотнікова, Н. Колісніченко.

Дослідженню фінансового забезпечення розвитку вищої освіти доцільно віднести дослідження

Т.М. Боголіб, які спрямовані на розв'язання важливої економічної проблеми – ефективного фінансового забезпечення розвитку вищої освіти, підвищення рівня освітніх послуг і на цій основі – концентровано-спроможності наших спеціалістів на світовому ринку вищої освіти [2]. В роботах Н.Ф. Волкової проведено аналіз фінансування вищих навчальних закладів та визначені основні напрямки їх фінансового забезпечення [6].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак в опублікованих роботах недостатньо висвітлені особливості планування та фінансування капітальних видатків на утримання майнових комплексів ВНЗ. Тому слід звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень на особливостях планування та фінансування капітальних видатків на утримання майнових комплексів вищих навчальних закладів.

**Мета статті** полягає у висвітленні особливостей та пошуку дієвих інструментів ефективного планування та фінансування капітальних видатків на утримання майнових комплексів вищих навчальних закладів на сучасному етапі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Становлення українського ринку освітніх послуг почалося із раніше жорсткої централізованої системи державного забезпечення і підтримки системи вищої освіти. Тепер вона істотно змінилася, зокрема, у відносинах власності, джерел та обсягів фінансування вищих навчальних закладів. Проте, незважаючи на проведення ряду реформ, значних покращень в даній сфері не спостерігається. Вже на початку 1990-х років система державної підтримки ВНЗ виявилася практично повністю демонтованою, а декларовані державою гарантії щодо фінансової підтримки та забезпечення розвитку матеріально-технічної бази ВНЗ не забезпечувалися [5, с. 4]. За професором В.П. Ніколаєвим, коефіцієнт зношеності матеріально-технічної бази сьогодні становить 76%. Цей показник підкреслює такою загальною проблемою майнових комплексів України, як застарілість обладнання, не підтримання у належному стані будинків, невміння вчасно попереджати проблеми та несистемний підхід до їх вирішення. Узагальнивши ряд літературних джерел стосовно теми дослідження, доцільно визначити поняття майнового комплексу ВНЗ як сукупність закріплених за навчальним закладом об'єктів нерухомості, що сприяють реалізації його основних функцій [1; 2; 4]. Головною причиною такого стану є недостатній рівень фінансування майнових комплексів та брак практичних рекомендацій щодо побудови ефективної системи управління нерухомістю ВНЗ.

Однак практичні дії в цьому напрямку важко назвати ефективними, вжиті заходи мають найчастіше суперечливий характер і не приносять очікуваних результатів, що обумовлено в першу чергу відсутністю наукової основи формування системи управління об'єктами нерухомості майнового комплексу ВНЗ, сприятливий сучасній соціально-економічній ситуації.

Тому аналіз особливостей планування та фінансування капітальних видатків на утримання майнових комплексів ВНЗ зараз спричинений низкою обставин. По-перше, це зростаючі вимоги засновника до ефективності використання майна в умовах, коли вищі навчальні заклади отримали більшу самостійність у прийнятті управлінських рішень; управлінні конкурентоспроможністю, розробці власних стратегій розвитку в рамках планів фінансово-господарської діяльності. По-друге, це необхідність більш

ефективного використання майнового комплексу при зростаючих труднощах з фінансуванням вищої школи. У зв'язку з демографічними та іншими відомими проблемами обсяги фінансування ВНЗ можуть об'єктивно знижуватися [7].

Тема фінансування вищої освіти і підвищення її ефективності обговорюється протягом останніх 15 років. На думку експертів, для підвищення ефективності необхідно забезпечити економічну самостійність ВНЗ та створити можливість формувати самостійно власну поведінку навчальних закладів.

Відповідно до ст. 64 Закону України «Про вищу освіту», фінансування ВНЗ державної форми власності здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, призначених для фінансування спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у галузі освіти і науки, інших центральних органів виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади. Рада міністрів, місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних рад можуть фінансувати вищі навчальні заклади державної форми власності відповідно до програм соціально-економічного розвитку регіонів.

Розміри бюджетних призначень на підготовку фахівців з вищою освітою, а також підготовку наукових і науково-педагогічних працівників через аспірантуру і докторантуру визначаються у Законі про державний бюджет.

Спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у галузі освіти і науки та інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у встановленні нормативів матеріально-технічного, фінансового та іншого забезпечення вищих навчальних закладів (штатна чисельність співробітників, співвідношення кількості студентів і викладачів, навчальне навантаження викладачів, розміри земельних ділянок, фінансування наукових досліджень, утримання навчальних аудиторій і лабораторій, бібліотек та фондів наукової і навчальної літератури, фінансування капітального будівництва, ремонту і утримання будівель і спортивно-оздоровчих споруд, придбання технічних засобів навчання та методичного забезпечення навчального процесу тощо), диференційованих залежно від статусу, рівня акредитації, типу вищого навчального закладу, напрямів і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців, та наукових напрямів підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації [2, с. 109].

Фінансування за рахунок видатків Державного бюджету України підготовки фахівців з вищою освітою за напрямами і спеціальностями відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів у вищих навчальних закладах державної форми власності здійснюється в обсягах, необхідних для забезпечення на кожні десять тисяч населення навчання не менше як ста студентів у вищих навчальних закладах першого і другого рівнів акредитації та ста вісімдесяти студентів у вищих навчальних закладах третього і четвертого рівнів акредитації.

Для фінансування вищих навчальних закладів можуть залучатися додаткові джерела фінансування, не заборонені законодавством. Залучені кошти спрямовуються на здійснення статутної діяльності вищого навчального закладу у порядку і на умовах, визначених законодавством та його статутом.

Вищі навчальні заклади державної форми власності використовують кошти відповідних бюджетів, а також додаткових джерел фінансування,



не заборонених законодавством, на оплату праці та матеріальне стимулювання своїх працівників.

У новому законодавстві ВНЗ розширюють фінансову незалежність, дозволяючи самостійно розпоряджатися власними коштами. ВНЗ тепер самі можуть надавати ряд приватних послуг, кошти від яких підуть на спеціальні фонди із подальшим використанням у господарській діяльності [4, с. 385].

Передбачена Законом України «Про вищу освіту» фінансова автономія ВНЗ була підтверджена відповідними змінами до Бюджетного кодексу, куди внесли норми, які дозволяють вищим навчальним закладам та науковим установам розміщувати у державних банках надходження від основної діяльності, благодійні внески та гранти. Окрім цього, з'являється можливість розміщувати на депозитах тимчасово вільні бюджетні кошти, отримані за надання платних послуг. Для того щоб ці норми могли бути втілені, потрібен відповідний порядок, затверджений урядом. Крім того, уряд визначить заходи контролю за використанням цих коштів. Разом з тим, до Бюджетного кодексу не були внесені зміни, без яких приватні ВНЗ не можуть отримувати кошти Державного бюджету на підготовку кадрів, тобто державне замовлення, як передбачає Закон «Про вищу освіту».

Відповідно ст. 1 Закону України «Про вищу освіту», автономія вищого навчального закладу визначено як самостійність, незалежність і відповідальність вищого навчального закладу у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів у межах, встановлених цим Законом [11]. Таким чином, для реалізації автономії ВНЗ отримають більше можливостей для фінансової незалежності, зокрема, зможуть самостійно визначати організацію навчального процесу, надавати додаткові навчальні послуги, користуватися власними земельними ділянками та фінансовими надходженнями, проводити фінансово-господарську діяльність.

Але все ж таки даний принцип діяльності ВНЗ ставить у нерівні умови вищі державної та приватної форм власності. Будучи бюджетними установами, ВНЗ державної форми власності не мають змоги самостійно розпоряджатися власними надходженнями, що призводить до зменшення мобільності фінансових ресурсів та їхнього знецінення внаслідок інфляційних процесів.

На нашу думку, державні ВНЗ не стануть вести самостійну фінансову діяльність, боячись взяти на себе абсолютну відповідальність. Якщо українські ВНЗ не знають, та й особливо не прагнуть отримувати фінансову незалежність, то європейські та американські навчальні заклади активно використовують подібні практики. Приміром, американські вищікладають свої гроші в інвестиційні фонди, хендж-фонди і тим самим заробляють як комерційні компанії. Близько 20% доходу американських ВНЗ формується саме за рахунок інвестування.

Специфікою України у сфері вищої освіти є навчання у державних ВНЗ українських громадян безкоштовно (за рахунок бюджетних коштів) або за плату. У розвинених країнах діє досить чітке правило: або всі вчаться за плату, або навчання для студентів безкоштовне (допускається стягнення невеликого організаційного внеску). При платному навчанні вводяться винятки: наприклад, введення для студентів з малозабезпечених сімей державних стипендій, які можуть повністю покривати плату

за навчання, особливо у випадках відмінної успішності. Іншою мірою є надання зворотних позик, коли сума освітнього кредиту списується (погашається з державних засобів), якщо випускник йде працювати в потрібній державі, але не дуже престижні сфери діяльності або погоджується працювати на віддалених територіях, у разі ж відмови працювати за завданням держави він повинен повернути кошти, витрачені на його освіту.

У США в університеті безкоштовно (або за невелику плату) можуть навчатися практично всі молоді люди, що народилися та/або проживають в ньому тривалий час і отримали досить високі бали для вступу до ВНЗ. При цьому американці з інших штатів будуть у ньому вчитися за рахунок власних коштів. Такий підхід близький до моделі західноєвропейських країн, коли за бюджетні кошти вчаться «свої» [10, с. 144] (вони також можуть ще отримувати стипендію у разі потреби), а іноземні студенти платять за навчання. Винятком з цього правила довгий час була Північна Європа, де не тільки свої, а й іноземні студенти не платили за навчання у вищій школі. Але в 2012/2013 навчальному році Швеція стала відмовлятися від даної практики в силу швидкого зростання числа іноземців, які прагнуть здобути вищу освіту в її університетах.

Необхідною умовою ефективного функціонування закладів вищої освіти є порядок і умови формування їх фінансових ресурсів. Слід звернути увагу на те, що джерела фінансування закладів вищої освіти залежать насамперед від форми власності вищого навчального закладу [8, с. 176].

У сучасних умовах джерела фінансування навчання студентів вищих навчальних закладів характеризуються багатоканальністю.

Аналіз державного фінансування вищої освіти (табл. 1) свідчить, про постійне зростання видатків зведеного бюджету України як в абсолютному, так і відносному виразі.

Таблиця 1  
Показники фінансування вищої освіти в Україні за 2010–2014 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Видатки зведеного бюджету на вищу освіту, млрд. грн.	5,4	6,3	9,2	11,0	16,0
Частка витрат на вищу освіту (%) до:					
- видатків зведеного бюджету	5,3	5,9	5,2	4,9	6,7
- ВВП	1,6	1,7	1,7	1,5	2,3

Так, за аналізований період обсяг бюджетних ресурсів, виділених на фінансування вищої освіти, збільшився на 10,6 млрд. грн., а питома вага зросла з 5,3% до 6,7%. Таке зростання обсягів фінансування вищої освіти пояснюється збільшенням чисельності студентів вищих навчальних закладів, підвищенням оплати праці педагогічних і науково-педагогічних кадрів та стипендіального фонду студентів. При цьому слід відмітити, що бюджетне фінансування закладів вищої освіти відбувається на основі застосування методу кошторисного фінансування, який передбачає жорстку регламентацію використання фінансових ресурсів, що, в свою чергу, обмежує самостійність і гнучкість у використанні отриманих коштів.

Важливе місце серед джерел фінансування діяльності ВНЗ посідають саме комерційні фінансові



ресурси, про що свідчить значення показника питомої ваги студентів, які навчаються за рахунок коштів фізичних осіб (табл. 2).

Таблиця 2  
Чисельність та питома вага студентів ВНЗ за джерелами фінансування їх навчання

Показники	Роки		
	2011–2012	2012–2013	2013–2014
Всього студентів, осіб, у тому числі навчаються за рахунок:			
державного бюджету	2709161	2786582	2813798
місцевих бюджетів	940554	958601	968030
Центральних органів виконавчої влади, юридичних осіб	84169	88221	90511
фізичних осіб	19481	27458	13227
Питома вага студентів (%), які навчаються за рахунок:			
державного бюджету	1664957	1712302	1742030
місцевих бюджетів	34,7	34,4	34,4
Центральних органів виконавчої влади, юридичних осіб	3,1	3,2	3,2
фізичних осіб	0,7	1,0	0,5
	61,5	61,4	61,9

Зростання частки недержавних джерел фінансування освіти обумовлено насамперед необхідністю збільшення обсягів фінансових ресурсів для забезпечення виконання статутних завдань закладів вищої освіти внаслідок підвищення ролі освіти як визначального чинника соціального та економічного розвитку нації.

**Висновки.** Отже, стає актуальним питання збільшення обсягів фінансових ресурсів залучених із комерційних джерел, зокрема, в частині розширення надання послуг неосвітнього характеру в частині здійснення науково-дослідної роботи вищим навчальним закладом на договірних засадах. Успішне виконання даного завдання можливе за умови створення науково-виробничого комплексу, головним учасником якого повинен стати заклад вищої освіти. Функціонування даних комплексів є перспективною формою інтеграції освітньої, наукової, виробничої та інноваційної діяльності при переході вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку. Для прогнозування розвитку всього комплексу нерухомого майна університету необхідні інформація про різні техніко-економічні показники і характеристика досліджуваної системи. Доцільно запропонувати наступні групи показників:

- вхідні, що відображають інформацію про наявність матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів і об'єктів нерухомості університету;
- показники процесу (витрати на роботу системи);
- вихідні, що відображають інформацію про стан об'єкту впливу на виході.

Для ефективного функціонування системи управління об'єктами нерухомості майнового комплексу державного університету необхідно здійснити наступні заходи:

- створити дієвий механізм моніторингу стану об'єктів нерухомості;
- на основі результатів моніторингу об'єктів нерухомості розробити порядок взаємодії з потенційними інвесторами, власниками, користувачами об'єктів нерухомості університетських комплексів.

Отже, підсумовуючи вищесказане, варто зауважити, що американський досвід є передовим. Приватні вищі навчальні заклади України почали використовувати його, і це є ефективно. Але державні вищі навчальні заклади поки що морально не готові використати такий шанс, який дає їм фінансова незалежність: по-перше, відсутні наукові дослідження, по-друге, вони знаходяться морально-застарілому та зношеному стані, що важко переключитися на новий вид роботи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бескид Й. Фінансовий механізм вищої школи в умовах ринку / Й. Бескид // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 103–106.
2. Боголіб Т.М. Удосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти / Т.М. Боголіб // Фінанси України. – 2005. – № 2(111). – С. 106.
3. Бойко А. Конкурентоспроможність освіти як показник її ефективності та якості / А. Бойко // Вища освіта України. – 2008. – № 3. – С. 16–23.
4. Буковинський В.С. Шляхи удосконалення планування витрат на освіту / В.С. Буковинський // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 384–388.
5. Вакарчук І.О. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи / І.О. Вакарчук // Вища школа. – 2008. – № 3. – С. 3–19.
6. Волкова Н.Ф. Ефективність використання коштів ВНЗ / Н.Ф. Волкова // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 66–72.
7. Добровольська Л.М. Деякі аспекти державного фінансування вищої освіти / Л.М. Добровольська // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 50.
8. Кремень В.Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати. / В.Г. Кремень. – К.: Грамота, 2005. – 448 с.
9. Мельник О.Г. Методи бюджетного планування // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 39.
10. Плахотнікова Л.О. Удосконалення умов фінансування вищої освіти як основного чинника підготовки фахівців / Л.О. Плахотнікова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1. – С. 141–146.
11. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
12. Скубашевська О. Необхідність і реалії інноваційного розвитку освіти / О. Скубашевська // Вища освіта України. – 2007. – № 3. – С. 30–38.

УДК 332.025.12:330.131.5

Коваленко Є.В.

асистент кафедри економіки та бізнес-адміністрування  
Сумського державного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Досліджено теоретичне підґрунтя розвитку державного регулювання у сфері соціальної відповідальності бізнесу. Виявлено і проаналізовано причини залучення приватного сектору у розвиток корпоративної соціальної відповідальності. Здійснено порівняльний аналіз теоретичної бази концепції корпоративної соціальної відповідальності, зокрема концепції лоббі-коаліцій, теорії стейкхолдерів та інституційної теорії. Обґрунтовано, що форми і напрями державного регулювання корпоративної соціальної відповідальності залежать від конституційних та інституційних характеристик окремих країн.

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, бізнес, держава, суспільство, взаємодія, концепція лоббі-коаліцій, теорія стейкхолдерів, інституційна теорія.

### Коваленко Е.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Исследованы теоретические основы развития государственного регулирования в сфере социальной ответственности бизнеса. Автором выявлен и проведен анализ причин вовлечения частного сектора в развитие корпоративной социальной ответственности. Осуществлен сравнительный анализ теоретической базы концепции корпоративной социальной ответственности, в частности концепции лобби-коалиций, теории стейкхолдеров и институциональной теории. Обосновано, что формы и направления государственного регулирования корпоративной социальной ответственности зависят от конституционных и институциональных характеристик отдельных стран.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, бизнес, государство, общество, взаимодействие, концепция лобби-коалиций, теория стейкхолдеров, институциональная теория.

### Kovalenko Y.V. THEORETICAL BASES OF STATE REGULATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The theoretical basis for the state regulation development in the sphere of corporate social responsibility was studied. The author identified and analyzed the reasons for the involvement of the private sector in the development of corporate social responsibility. The comparative analysis of the theoretical basis of the concept of corporate social responsibility was provided, in particular, the concept of a lobby coalitions stakeholder theory and institutional theory. It is proved that the shape and direction of state regulation of corporate social responsibility depends on the constitutional and institutional characteristics of certain countries.

**Keywords:** corporate social responsibility, business, state, society, interaction, Advocacy Coalition Framework, Stakeholder Theory, Institutional Theory.

**Постановка проблеми.** Приватний сектор поступово стає активним учасником розв'язання екологічних і соціальних проблем. Адміністративні і контролюючі механізми, які запроваджуються органами державної влади за принципом згори-донизу, доповнюються новими моделями спільного регулювання та саморегулювання. Готовність до участі у таких м'яких регулювальних механізмах вимагає від бізнесу розуміння того, що пасивна позиція буде перешкоджати налагодженню партнерських відносин із владою в процесі прийняття спільних рішень. Більше того, ініціативність приватного сектору у цій справі виконує подвійну функцію: по-перше, активна позиція бізнес-структур у вигляді запровадження спільного регулювання або саморегулювання є запорукою успішного маркетингу та зв'язків з громадськістю, створює умови захисту репутації бренду; по-друге, активна політика у значній мірі гарантує, що влада надалі не буде запроваджувати пряме регулювання. Ці дві причини запровадження КСВ мають оборонний характер. Проте існують ще позитивні чинники імплементації КСВ, які включають: зниження витрат, покращення довгострокової прибутковості, збільшення рівня прозорості і відповідальності менеджменту та чутливості до соціальних очікувань [1]. Усі перераховані вище причини розвитку КСВ є важливими не тільки для бізнесу, але й для держави в цілому, адже створюють умови для вирішення певних суспільних та екологічних проблем на мезо- та макрорівнях. Тому в останні десятиліття прослідковується чітка тенденція щодо запровадження державного регулювання КСВ у багатьох країнах світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі досліджуються різноманітні аспекти розвитку КСВ. Зокрема, фундаментальні теоретико-методологічні засади розвитку і регулювання соціальної відповідальності бізнесу розроблено у працях таких вчених, як М. Альбер, Г. Боуен, Дж. Грейсон, К. Девіс, А. Матіс, П. Дракер, А. Карр, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Крамер, К. Левін, М. Портер, М. Фрідмен, Р. Фрімен, Ф. Хайекта та ін. Теоретико-прикладні аспекти соціально-відповідальної поведінки підприємств України розроблені такими вітчизняними вченими, як В. Геець, О. Грішнова, Г. Захарчин, А. Колод, Н. Супрун, О. Харчишина, А. Чухно.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються теоретико-методологічні проблеми державного регулювання розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Це питання є особливо важливим з огляду на те, що в Україні на відміну від більшості країн світу відсутній державний механізм управління соціальною відповідальністю.

**Мета статті** полягає у систематизації теоретичних засад державного регулювання розвитку соціальної відповідальності бізнесу, а також огляді проблем і обмежень, які виникають у процесі застосування цих теорій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасна концепція КСВ змінює взаємодію учасників соціально-економічних відносин, що потенційно призводить до появи відмінностей у сприйнятті та їх поведінці. Цей процес зміни ролей, сприйняття і поведінки може бути теоретично описаний як готов-

ність уряду і бізнесу бути залученими до спільного і саморегулювання. Зміна сприйняття ролей учасників (представників публічного і приватного секторів) може бути стимульована з двох боків: мотиви до залучення у КСВ-діяльність можуть вплинути на сприйняття ролі учасником і друге – зміна взаємодії між публічним та приватним секторами може стимулювати зміни ролей у процесі взаємодії. Більше того, успішний досвід щодо зміни моделей взаємодії може вплинути на систему переконань учасників, призвести до утворення петлі позитивного зворотного зв'язку. У випадку, якщо учасники взаємодії одержують негативний досвід, то зміни не відбуватимуться і учасники продовжуватимуть використовувати старі підходи до вирішення проблем.

Існуюча система переконань визначає сприйняття ролей учасниками. Відомо, що учасники з відкритою, підтримуваною системою переконань стосовно політики і тактики КСВ мають кращі позитивні та інструментальні мотиви до участі у КСВ-діяльності і показують вищий рівень здійснення КСВ, що, в свою чергу, призводить до змін взаємодії між приватною та публічною сферами. Підвищення рівня здійснення КСВ призводить до якісних змін у взаємодії публічного і приватного секторів, що надалі веде до більшого залучення підприємств до КСВ-діяльності завдяки розширенню використання м'яких і гнучких механізмів державного впливу.

Вважаємо, що аналіз теоретичного підґрунтя державного регулювання КСВ слід розпочинати з вивчення мотивів залучення організацій до соціально відповідальної діяльності. Основою теоретичної бази цього напрямку є: теорія раціональних виборів, соціальний конструктивізм, групові підходи, соціально-економічні підходи і низка когнітивних теорій [2; 3].

Раціональний вибір може бути описаний як діяльність, орієнтована на досягнення цілей з метою максимізації або оптимізації інтересів і преференцій певних сторін. Агенти є центром цієї теорії і поведяться у більш чи менш раціональний спосіб. Соціальний конструктивізм відрізняється від теорії раціонального вибору тим, що наголошує на поведінці, яка керується правилами. Правила, норми і обмеження представлені у соціальному середовищі кожного із учасників соціальних відносин. Зазвичай у літературі з соціального конструктивізму наголошується на перевазі структури над агентськими відносинами.

Когнітивні теорії наголошують на перевазі агентських відносин над структурою, але ця перевага не є раціональною і спрямованою на максимізацію цілі, як у теорії раціонального вибору. Так, особисті цінності і система переконань переважають над інституційною лояльністю і запитами. Ідеї формують інтереси учасників, але залежність між інтересами і ідеями є взаємною, тому жодна з цих категорій не домінує [3]. Іншими словами, спосіб, у який учасники формують свої інтереси, знаходиться під впливом ідей, але ідеї не є ідентичними, додатковими або менш важливими, ніж інтереси. Ідеї знаходяться у тісній взаємодії з системою переконань учасників, яка, в свою чергу, є вирішальною для ідентифікації їх інтересів. Компанії, звичайно, мають власні системи переконань щодо тих питань, з яких вони вступають у взаємодію з публічним сектором та іншими учасниками. Теж саме працює для неурядових та урядових організацій. Мотиви учасників здійснювати КСВ можуть бути різними, але повинен бути певний рівень кореляції між системою переконань учасника та його поведінкою. Поведінка поєднується з системою переконань, що, в свою чергу, впливає на мотиви учасників займатися КСВ.

Аргументована раціональність змушує учасників постійно піддавати сумніву свої переваги і позиції. Учасники, які використовують логіку аргументованої раціональності, демонструють правильну поведінку і намагаються досягти обґрунтованого консенсусу [2]. Щодо КСВ, ідея Т. Ріссе виглядає наступним чином: компанія відмовиться від виробництва, якщо в результаті буде забруднюватись навколишнє середовище. Це може бути підтверджене на основі трьох теорій. Відповідно до теорії раціонального вибору, компанія досліджує, наскільки шкідливі забруднення впливають на формування доходів і витрат, шукає потенційного заміщення та детально вивчає споріднені проблеми, пов'язані з репутацією та судовими витратами. Якщо компанія не готова ризикувати, то вона зупинить виробництво. Відповідно до теорії соціального конструктивізму, компанія зупиняється, тому що вона має так зробити як відповідальний партнер суспільства. Когнітивна теорія стверджує, що компанія зустрічається з конфліктом: з одного боку, захоче одержати так багато прибутку, як зможе, адже стейкхолдери очікують на це; з іншого – знає на основі останніх досліджень, що продовження виробництва збільшить забруднення середовища і значно вплине на суспільство. Як результат, компанія призупинить небезпечне для зовнішнього середовища виробництво.

Існує низка причин, які спонукають компанії займатися КСВ. Соціально відповідальна діяльність дає бізнесу такі переваги: покращує менеджмент у ризикових і кризових ситуаціях; підвищує відданість персоналу; покращує фінансовий стан підприємства та сприяє зниженню витрат; позитивно впливає на збільшення вартості бренду та репутації компанії; сприяє встановленню хороших стосунків з владою та громадою; забезпечує довгострокову віддачу від інвестицій; створює довгострокову стабільність на основі прозорого та відповідального менеджменту, чутливого до очікувань громади [4].

Той факт, що сучасна концепція КСВ тягнє до бізнес-орієнтованого підходу, створює підстави для додаткових підозр з боку її критиків. Критичні зауваження лежать в основному в практичній площині і надходять від екологічних та соціальних громадських організацій, а також від профспілок і організацій із захисту прав споживачів. Головними аргументами проти КСВ є наступні: КСВ не поважає юридичні особливості певних типів бізнес-організацій (наприклад, витрати на КСВ можуть здійснюватись без згоди акціонерів компанії); КСВ є гарним доповненням бізнесу в хороші часи, але у проблемний період КСВ-діяльність є зайвою і недоступною; головними функціями бізнесу є виробництво товарів і створення прибутку, а не вирішення соціальних проблем (яке має здійснюватись окремим індивідом, суспільством і урядом), тому соціальна відповідальність має бути покладена на інших учасників, наприклад, уряд; бізнесу не можна доручати вирішення соціальних проблем, тому що йому не вистачає досвіду; участь у соціальних програмах надає бізнесу забагато влади.

Крім того, існує низка моральних причин, з яких бізнес зобов'язаний бути соціально відповідальним: корпорації спричиняють соціальні проблеми, а тому повинні допомагати їх вирішувати та попереджати виникнення наступних проблем; корпорації, як впливові учасники, що контролюють важливі ресурси, повинні використовувати свою владу і ресурси відповідально; усі види діяльності корпорацій мають соціальний вплив, а тому не можуть уникнути відповідальності за нього незалежно від того, є він пози-



тивним або негативним; корпорації покладаються на встановлення партнерських відносин з широким колом стейкхолдерів (споживачі, постачальники, місцева громада), а тому повинні враховувати їхні інтереси і цілі [5, с. 42]. Також мають місце етичні міркування залучення бізнесу до КСВ, і це тісно пов'язане з моральними причинами. Етична відповідальність може бути визначена як відповідальність робити те, що правильно і чесно навіть у випадках, якщо цього не вимагає закон [5, с. 44].

Отже, мотиви залучення бізнесу до соціально відповідальної можуть бути згруповані наступним чином:

- інструментальні причини: компанії вбачають користь від КСВ-діяльності як можливість збільшити конкурентні переваги бізнесу;
- моральні причини: етичні та альтруїстичні мотиви;
- легітимні причини: через вимоги фінансового сектору, а також через ризик втрати репутації бренду;
- політичні причини: КСВ розглядається як інструмент отримання кращого доступу до суспільної влади і покращання реалізації бізнес-інтересів у політичній сфері.

Основними концепціями, у рамках яких досліджується КСВ, є концепція лоббі-коаліцій, теорія стейкхолдерів і інституційна теорія. Згідно концепції лоббі-коаліцій, схожі системи переконань учасників призводять до утворення коаліції. Наприклад, стейкхолдери, чії системи переконань є близькими і знаходяться на одній лінії з системою переконань корпорації, повинні формувати такий тип коаліції з корпорацією, який дає кращий доступ до інформації та більший вплив на прийняття рішень. Інші стейкхолдери з відмінною системою переконань формують іншу, опозиційну коаліцію. Система переконань учасників визначає їхню поведінку та як вони взаємодіють з іншими учасниками, а також із структурним середовищем загалом.

Управління стейкхолдерами є ключовим концептом КСВ. Бізнес має багато зобов'язань, і інтереси всіх стейкхолдерів мають бути взяті до уваги [6, с. 46]. Коли компанія вирішує активно управляти інтересами зацікавлених сторін, то ми говоримо про менеджмент стейкхолдерів. Група стейкхолдерів зазвичай включає в себе споживачів, інвесторів, постачальників, конкурентів, медіа, неурядові організації, працівників, громади, публічну владу. Головною метою менеджменту стейкхолдерів є відкритий діалог із зацікавленими сторонами, які впливають на бізнес компанії або можуть чинити на неї тиск.

Компанії можуть обирати різні моделі взаємодії із зацікавленими сторонами в залежності від особливостей кожної із чотирьох основних групи стейкхолдерів [5; 7]. Але з точки зору КСВ найбільш прийнятною є двостороння модель взаємодії між компанією та конкретною групою стейкхолдерів та сітьова модель, яка передбачає також двосторонню взаємодію стейкхолдерів між собою.

Активний менеджмент стейкхолдерів або діалог компанії має подвійну функцію: з одного боку, це надає компанії важливу інформацію, яка слугує широкоекранним радаром, що допомагає визначити потенційні можливості та/або проблеми. З іншого боку, активний та відкритий діалог забезпечує зовнішніх стейкхолдерів більшим та кращим доступом до інформації про наміри компанії, тобто створює умови для кращої позиції за столом переговорів.

Ідеально менеджмент стейкхолдерів має включати в себе всіх стейкхолдерів, на яких впливає бізнес. Активний менеджмент стейкхолдерів повинен призводити до кращих стосунків із компаніями та публічною владою, що має підвищити можливості впливу компанії на загальний процес розробки економічної політики.

Другий ключовий концепт у прямому впливі на взаємодію між публічним та приватним секторами – це потрійний звіт компанії: в розрізі економічних, екологічних та соціальних результатів діяльності. Така потрійна звітність має призводити до більшої прозорості та підзвітності, збільшує довіру до компанії, зміцнює ділові відносини та підвищує готовність бізнесу до роботи на інших ринках [8].

Інституційна теорія вивчає, які фактори впливають на вибір політичних інструментів у сфері КСВ. Різний інституційний політико-економічний контекст впливає на впровадження і розповсюдження КСВ у приватному секторі. Інституційне середовище розглядається як певна необхідна умова для здійсненості і успіху КСВ-політики. Інституційні фактори, які впливають на КСВ, включають рівень довіри із суспільством, політичну культуру і традиції реалізації політики, конституційний устрій [9; 10]. Зазначені інституційні фактори у певній мірі відповідають зовнішнім, пов'язаним з ними стабільним параметрам (базовий розподіл ресурсів, фундаментальні соціокультурні цінності, соціальна структура, базова конституційна структура) [11].

Рівень довіри у суспільстві є надзвичайно важливим для імплементації КСВ. Інтегральною складовою сучасної концепції КСВ є зміна ролей і відповідальності учасників, що є неможливим без високого рівня взаємної довіри. Відносно КСВ на державному рівні існують різні типи регуляції: спільна регуляція, самостійна регуляція та інші форми кооперативних схем. Всі ці форми управління вимагають певного рівня довіри у суспільстві. Перехід з прямого регулювання на горизонтальний тип вимагає значних змін від причетних учасників з обох сторін. Важливою передумовою для успіху КСВ і пов'язаних підходів і політичних інструментів є рівень довіри між релевантними учасниками, але також і всередині суспільства загалом. У країні, для якої характерний низький рівень довіри між людьми та довіри до інституцій, є більш вірогідним виникнення проблем з регулюванням на макрорівні КСВ-політики, ніж у країні з вищим рівнем довіри.

Однією з причин, чому рівень довіри настільки важливий для політики КСВ, це те, що довіра допомагає укладати добровільні угоди, які забезпечують інформацією і здійснюють моніторинг законів, підсилюють права та правила, які застосовують санкції проти порушників закону і захищають меншини. До того ж вищий рівень довіри полегшує прозору діяльність компаній та створює умови для потенційного залучення до співпраці неурядових організацій або інших соціальних учасників.

Важливе значення для імплементації КСВ мають конституційні та інституційні характеристики країни: встановлення політичної системи і інституцій, організація економічної системи, репрезентація інтересу (плюралістичний/корпоративний), організація діяльності з повагою до влади та прийняття рішень (федералізм/централізм) [12]. Інституційна структура країни може мати прямий вплив на запровадження КСВ компаніями та взаємодію з публічним сектором.



Термін «політична культура» як «ставлення до політичної системи і її різних сторін і ставлення до ролі себе у системі» [13, с. 13] має важливе значення для впровадження КСВ. Т. Бергер зазначає, що «інституції і культура існують у взаємозалежних стосунках, кожен покладається на іншого» [14, с. 11–12].

Концепція культури має три важливі характеристики: по-перше, культура є видимою через власність певної спільності людей більше, ніж через власність окремих індивідів, які входять до групи; по-друге, усі культури є принципово відмінними, культура однієї групи не може бути ідентичною культурі іншої; по-третє, культури є відносно стабільними, особливо якщо порівнювати її з матеріальними умовами. Політичні культури і традиції країн у сенсі надання переваг певному стилю ведення переговорів і укладання угод як складових формування політики є важливими для вивчення впливу КСВ на моделі взаємодії у визначеному секторі економіки.

**Висновки.** Теоретичне підґрунтя розвитку державного регулювання у сфері соціальної відповідальності бізнесу включає низку теорій, які пояснюють поведінку окремих агентів у суспільстві, та теорій, які обґрунтовують взаємодію приватного і публічного секторів у процесі формування політики і прийняття рішень. Причини залучення приватного сектору у розвиток корпоративної соціальної відповідальності можна класифікувати за такими групами, як інструментальні, моральні, легітимні та політичні. Аналіз теоретичної бази взаємодії приватного і публічного секторів у напрямі розвитку корпоративної соціальної відповідальності показав, що найбільш вагомими теоріями у цьому напрямі є концепція лоббі-коаліцій, теорія стейкхолдерів та інституційна теорія, а форми і напрями державного регулювання корпоративної соціальної відповідальності залежать від конституційних та інституційних характеристик окремих країн.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Харчишина О.В. Corporate social responsibility of SMEs / О.В. Харчишина // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui\\_2014\\_2\\_58.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_2_58.pdf).
2. Risse T. Constructivism and International Institutions: Toward Conversations across Paradigms. In: I. Katznelson, H.V. Milner (eds.) Political Science. State of the Discipline. W. W. Norton&Company, Inc.: New York. – 2002.
3. John P. Analyzing Public Policy. – Continuum: London. – 2002.
4. Business for Social Responsibility. Taking the Temperature of CSR Leaders. A survey of global CSR leaders by Business for Social Responsibility and the Dutch Ministry of Economic Affairs [Electronic resource] / [www.bsr.org/Meta/BSRleaders\\_survey.pdf](http://www.bsr.org/Meta/BSRleaders_survey.pdf).
5. Crane A., Matten D. Business Ethics: A European Perspective. – Oxford University Press: Oxford. – 2004.
6. Freeman R. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – Pitman: Boston. – 1984.
7. Rowley T. Moving beyond dyadic ties: a network theory of stakeholder influences. – Academy of Management Review. – 1997. – 22(4). – P. 887–910.
8. Воробей В., Журовська І. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журовська. – К. : Інжиніринг, 2010. – 80 с.
9. Knill C., Lenschow A. On deficient implementation and deficient theories: the need for an institutional perspective in implementation research // C. Knill, A. Lenschow (eds.) Implementing EU environmental policy. New direction sand old problems. – Manchester University Press: Manchester. – 2000.
10. Börzel T. Improving compliance through domestic mobilisation? New instruments and effectiveness of implementation in Spain // C. Knill, A. Lenschow (eds.) Implementing EU environmental policy. New directions and old problems. – Manchester University Press: Manchester. – 2000.
11. Sabatier P., Jenkins-Smith H. The Advocacy Coalition Framework. An Assessment // P.A. Sabatier (ed.) Theories of the Policy Process. – West view Press: Boulder. – 1999.
12. Lijphart A. Patterns of Democracy. Government Form sand Performance in Thirty-Six Countries. – Yale University Press: London. – 1999.
13. Almond G., Verba S. The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations. – Princeton University Press: Princeton, New York. – 1963.
14. Berger T. Cultures of Anti militarism: National Security in Germany and Japan. – Johns Hopkins University Press: Baltimore, Md. – 1998.

УДК 338.433

Прудников Ю.В.

*аспірант кафедри економічної теорії та інтелектуальної власності  
Житомирського національного агроекологічного університету*

## АНАЛІЗ ДИНАМИКИ ТА СТРУКТУРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ НА РІВНІ ЛОКАЛЬНИХ РИНКІВ

У статті викладені результати емпіричного дослідження функціонування системи локальних ринків сільськогосподарської продукції. В процесі аналізу були враховані чинники структури виробництва за категоріями господарств, товарність, структура розподілу за каналами реалізації, специфіка видів сільськогосподарської продукції за ознакою необхідності переробки. Запропонована методика кількісної оцінки параметрів сукупності ринкових угод дозволяє оцінити рівень сформованості та ефективності функціонування дослідженої господарської системи.

**Ключові слова:** реалізація продукції сільського господарства, товарність виробництва, структура реалізації, канали розподілу сільськогосподарської продукції, стабільність каналу, сформованість та ефективність локальних ринків сільськогосподарської продукції.

### Прудников Ю.В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ НА УРОВНЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ

В статье изложены результаты эмпирического исследования системы локальных рынков сельскохозяйственной продукции. В процессе анализа были учтены факторы структуры производства по категориям хозяйств, товарность, структура распределения по каналам реализации, специфика видов сельскохозяйственной продукции по признаку необходимости переработки. Предложенная методика количественной оценки параметров совокупности рыночных сделок позволяет оценить уровень формирования и эффективности функционирования исследуемой хозяйственной системы.

**Ключевые слова:** реализация продукции сельского хозяйства, товарность производства, структура реализации, каналы распределения сельскохозяйственной продукции, стабильность канала, формирование и эффективность локальных рынков сельскохозяйственной продукции.

### Prudnikov Y.V. THE ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF AGRICULTURAL PRODUCTS' SALES IN UKRAINE AT LOCAL MARKETS' LEVEL

The article presents the results of empirical research of local agricultural markets' system. The analysis took into account the factors of production structure such household' types, marketability, the structure of distribution channels as well as the features of agricultural products on the basis of the need for conversion. The proposed methodology of rating the parameters of aggregate market transactions make it possible to evaluate the level of formation and the efficiency of the economic system under investigation.

**Keywords:** realization of agricultural products, marketability of production, distribution structure, channel realization of agricultural production, stability of the channel, formation and efficiency of agricultural products' local markets.

**Постановка проблеми.** Реальний процес збуту (реалізації) сільськогосподарської продукції відбувається в інституційних межах структур, які прийнято називати ринками сільськогосподарської продукції, а з урахуванням територіальних аспектів – локальними ринками сільськогосподарської продукції. Інституціоналізація відносин між продавцями та покупцями відповідної продукції відбувається історично, під впливом багатьох чинників, подекуди суперечливих. Свідчити про сформованість та ефективність функціонування подібних інституцій ми можемо лише на основі результатів об'єктивних досліджень. Обґрунтування методик таких досліджень становить актуальну наукову проблему.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні дослідники в процесі аналізу інституцій ринків сільськогосподарської продукції значну увагу приділяють проблемам інфраструктурного забезпечення функціонування ринків, зокрема, формуванню оптового сегменту реалізації сільськогосподарської продукції [1–3], логічній впорядкованості системи підприємств, організацій та установ на ринку, балансуванню попиту та пропозиції продукції [4], підтримці конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції [5], утвердженню соціальної справедливості шляхом державного перерозподілу доходів [6–8]. Незважаючи на значні напрацювання в цьому напрямі, недослідженими залишаються кількісні аспекти оцінки ринкових операцій з сільськогосподарською продукцією.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Локальні ринки сільськогосподарської

продукції необхідно розглядати як ареали укладання реальних угод з цією продукцією. Як об'єкт державної аграрної політики локальний ринок сільськогосподарської продукції є інституціоналізованим утворенням, що має виконувати чітко визначені функції: узгодження в просторі і часі попиту та пропозиції сільськогосподарської продукції; інформування виробників про запити споживачів, що забезпечує оптимізацію структури аграрного виробництва; контроль якості продукції; мінімізацію витрат обігу, ризиків та інших трансакційних витрат учасників угод.

**Мета статті** полягає у проведенні емпіричного аналізу функціонування господарських систем, що за діючими суб'єктами та виконуваними ними функціями можуть бути визначені як локальні ринки сільськогосподарської продукції, а також у формуванні методики виявлення ознак неефективного виконання ними функцій в умовах вітчизняної практики. Методичними принципами такого дослідження мають бути комплексність та взаємоузгодженість критеріїв оцінки функціонування локальних ринків, максимальне використання об'єктивної інформації з офіційних статистичних джерел, що забезпечить наслідування результатів даного дослідження в подальших наукових розвідках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зважаючи на багату складність господарювання в аграрному секторі, необхідно взяти до уваги результати діяльності всіх виробників сільськогосподарської продукції. Нормативні акти та офіційні статис-

тичні організації виділяють таких продуцентів сільськогосподарської продукції: сільськогосподарські підприємства, в т. ч. фермерські, та господарства населення. Діяльність першої групи продуцентів достатньо детально висвітлюється у збірниках статистичної інформації. Так, за даними Статистичного щорічника України, можна оцінити вартість виробленої продукції сільського господарства у постійних цінах в цілому та за категоріями продуцентів, а також обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами в цілому та за каналами реалізації.

Основні види сільськогосподарської продукції, за виробництвом і розподілом якої організовані регулярні офіційні статистичні спостереження, є: зернові культури, олійні культури, цукрові буряки, картопля, овочі, плоди та ягоди, виноград, худоба та птиця, молоко та молочні продукти, яйця, вовна. Вартісний облік виробництва сільськогосподарської продукції здійснюється в постійних цінах, що є середньозваженими для товарної та нетоварної частини продукції сільського господарства.

Більша частина виробленої продукції сільського господарства є продовольством, тобто використовується в якості продуктів харчування та як сировина для виготовлення продуктів харчування. З переліку зазначених видів продукції сільського господарства частка непродовольчих її груп не перевищувала 2,5% від загальної вартості. Таким чином, ринки, на яких відбувається реалізація сільськогосподарської продукції, фактично є ринками продовольства.

Нетоварна частина продукції сільського господарства не виступає об'єктом угод на ринках, тому має бути виключена з аналізу. Облік товарної частини сільськогосподарської продукції здійснюється у натуральному вимірі. У випадку, коли суб'єктом продажу виступають сільськогосподарські підприємства, джерелом інформації про обсяги реалізації сільськогосподарської продукції виступають дані державного статистичного спостереження за формою № 21-заг (річна) «Реалізація сільськогосподарської

продукції», яку подають всі юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, що здійснюють сільськогосподарську діяльність. Обсяги товарної сільськогосподарської продукції, що реалізується господарствами населення, оцінюються на основі Методики розрахунку обсягів реалізації основних видів сільськогосподарської продукції господарствами населення, затвердженої Наказом Державного комітету статистики від 30.05.2008 р. № 165.

Обсяги реалізації сільськогосподарської продукції можуть бути збільшені за рахунок зростання рівня товарності виробництва на підприємствах та у господарствах населення. Національним інститутом стратегічних досліджень (НІСД) було проведено дослідження рівня товарності дрібнотоварних продуцентів сільськогосподарської продукції. До таких, згідно Господарського кодексу, відносяться фермерські господарства як суб'єкти мікропідприємництва, а також господарства населення.

Результати дослідження НІСД викладені в спеціальній аналітичній записці [11]. Товарність сільськогосподарських підприємств за групами сільськогосподарської продукції визначається як питома вага обсягу реалізованої сільськогосподарської продукції даної групи до відповідного обсягу виробленої, визначеної в натуральних одиницях. Разом з розрахунками на основі спостережень Державної служби статистики (ДСС), дані НІСД представлені на діаграмі (рис. 1).

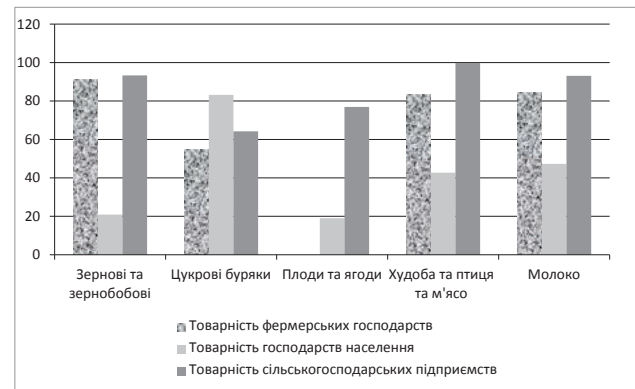


Рис. 1. Рівні товарності господарств за групами сільськогосподарської продукції, %

Джерело: побудовано на основі даних ДСС та НІСД

Таблиця 1

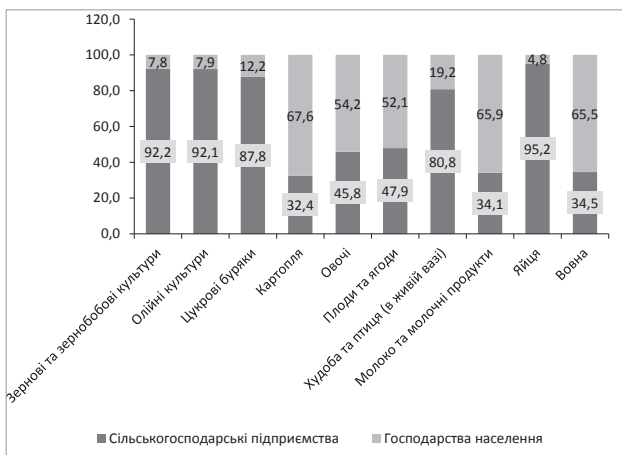
Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р., млн. грн.

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р. <sup>1</sup>	2014 р. до 2010 р., %
<b>Продукція сільського господарства</b>	194866,5	233696,3	223254,8	252859,0	251438,6	129,0
<b>Продукція рослинництва</b>	124554,1	162436,4	149233,4	175895,2	177707,9	142,7
Зернові культури	41633,0	60492,5	49407,4	66997,3	67573,1	162,3
Технічні культури	33031,2	41549,5	40533,8	49108,6	50512,2	152,9
Картопля, овочі та баштанні	37996,5	46916,5	46395,6	45762,2	46497,3	122,4
Плодоягідні та виноград	6919,6	7758,1	7670,1	9092,8	7721,1	111,6
Кормові культури	4086,4	4619,7	4316,1	4335,8	4251,0	104,0
Інша продукція рослинництва	887,4	1100,1	910,4	598,5	1153,2	130,0
<b>Продукція тваринництва</b>	70332,4	71259,9	74021,4	76963,8	73730,7	104,8
Худоба та птиця	31237,4	31636,5	33390,3	35722,8	33871,1	108,4
Молоко	28533,0	28151,3	28909,5	29185,3	28246,1	99,0
Яйця	7935,1	8697,0	8892,9	9127,6	9114,7	114,9
Вовна	17,6	16,4	15,7	14,9	10,8	61,4
Інша продукція тваринництва	2609,3	2758,7	2813,0	2913,2	2488,0	95,4

Джерело: дані Статистичного щорічника України, табл. 8.1

У цілому товарність сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств є вищою за товарність господарств населення. І це зрозуміло, тому що останні орієнтовані на виробництво заради задоволення власних потреб, а реалізують переважно надлишки продукції. Лише цукрові буряки господарства населення реалізують ефективніше. Низький рівень товарності сільськогосподарських підприємств у виробництві цукрових буряків пояснюється використанням давальницьких схем переробки даної сільськогосподарської продукції. Так, у 2014 р. на умовах давальницької сировини сільськогосподарські підприємства передали переробним підприємствам більш як 3,7 млн. т цукрових буряків, що становить понад 25% загального обсягу виробництва цієї сільськогосподарської продукції [12, с. 105].

Нижчий за 100% рівень товарності сільськогосподарських підприємств, в т. ч. фермерських, за групою зернових теоретично може пояснюватися використанням їх у якості кормів в самих господарствах. Обсяг переробки зернових у власних переробних цехах та за давальницькими схемами не перевищує 1% обсягу виробництва. Так само внутрішнє споживання вироблених молока та м'яса у фермерських господарствах пояснює відносно невисокий рівень товарності за цими групами. Водночас невисокий рівень товарності за групою «плоди та ягоди» свідчить про проблеми з організацією реалізації даної продукції сільськогосподарськими підприємствами. Розрахунки товарності сільськогосподарських підприємств, проведені в рамках даного дослідження, за групами сільськогосподарської продукції, не охопленої дослідженнями Національного інституту стратегічних досліджень, показали, що також невисокий рівень товарності сільськогосподарських підприємств спостерігається за групами «овочі» та «картопля». Середні за період дослідження показники товарності виробництва за цими групами становлять 67,2 та 58,5% відповідно, при цьому перероблено у власних цехах та передано за давальницькими схемами у 2014 р. лише 3,4% вироблених овочів і 0,25% виробленої картоплі. Це також є свідченням неефективної організації реалізації даної продукції, відсутністю налагоджених каналів збуту внаслідок недосконалого функціонування локальних ринків даної продукції.



**Рис. 2. Структура реалізації основних видів сільськогосподарської продукції за категоріями господарств (середні значення за період 2010–2014 рр.)**

Джерело: розраховано за даними статистичного збірника «Сільське господарство України»

У структурі реалізації різних видів сільськогосподарської продукції домінуючими суб'єктами пропозиції виступають різні категорії господарств. Так, основну частину пропозиції зернових, олійних культур, цукрових буряків, худоби та птиці, яєць формують сільськогосподарські підприємства. Питома вага даних продуцентів за вказаними групами сільськогосподарської продукції становить 80% і більше. Натомість господарства населення формують більшу частину (понад 50%) сільськогосподарської продукції за такими товарними групами, як «плоди та ягоди», «овочі», «картопля», «молоко та молочні продукти» та «вовна».

Переважає більшість товарних груп сільськогосподарської продукції, лідерами у пропозиції яких виступають сільськогосподарські підприємства, не може бути спожита без переробки: зернові, олійні культури, цукрові буряки, худоба та птиця. Це означає, що основними покупцями цієї продукції і контрагентами сільськогосподарських підприємств на ринках мають виступати переробні підприємства. На противагу зазначеній особливості господарства населення переважно пропонують таку сільськогосподарську продукцію, яка може бути спожита безпосередньо населенням. Для більш ґрунтовних висновків з цього питання проаналізуємо структуру каналів реалізації сільськогосподарської продукції.

За даними статистичного бюлетеня «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами», сільськогосподарські підприємства реалізують напяму переробним підприємствам лише близько 3,7% зернових і близько 5% олійних культур (середні значення питомих ваг даного каналу реалізації за період 2010–2014 рр.).

Як свідчать дані таблиці 2, лише цукрові буряки реалізуються сільськогосподарськими підприємствами напяму переробними підприємствами. Близько четвертої частини реалізованої худоби та птиці у живій вазі також реалізуються за прямим каналом, безпосередньо на переробні підприємства. Зернові та олійні культури сільськогосподарськими підприємствами переважно реалізуються посередніми фірмами.

Серед товарних груп сільськогосподарської продукції, у пропозиції якої с.-г. підприємства поступаються господарствам населення, зокрема, картопля, овочі, молочні продукти, переробним підприємствам напяму реалізуються майже 40% овочів, 24% плодів та ягід і 92,7% молока (середні значення за досліджуваний період). Переважна частина картоплі, овочів, плодів та ягід, а також вовни реалізуються сільськогосподарськими підприємствами іншим підприємствами.

Безпосередня реалізація на ринку, через власні торгові точки як канал збуту продукції, що не потребує переробки, сільськогосподарськими підприємствами практично не використовується. Максимальні значення питомих ваг даного каналу реалізації можна було спостерігати по групі «плоди та ягоди», а також «яйця». І ці значення за досліджуваний період не перевищували 25,1% (2010 р., плоди та ягоди).

Аналізуючи канали розподілу продукції сільськогосподарськими підприємствами, ми можемо використовувати широкий перелік даних офіційної статистики: Статистичний щорічник України, статистичний збірник «Сільське господарство України», статистичний бюлетень «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами». Щодо господарств населення, то інформація про канали реалізації сільськогосподарської продукції може бути отри-



мана ними лише на основі вибіркового спостереження чи опосередкованих даних. Так, за даними про надходження сільськогосподарської продукції, на переробку підприємства від господарств населення (розділ 4 статистичного збірника «Сільське господарство України») можна встановити «потужність» даного каналу реалізації, щоправда, лише за такими товарними групами, як «зернові», «цукрові буряки», «худоба та птиця» і «молоко».

Розподіл сільськогосподарської продукції, виробленої господарствами різних категорій, за участю переробних підприємств, посередницьких структур, власних торгових точок на ринках, можна відобра-

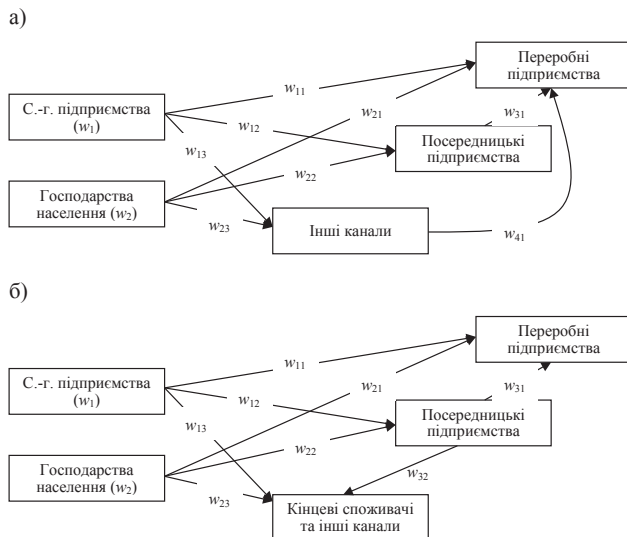
зати схематично. Тоді оцінки питомої ваги кожного каналу розподілу сформують певну матрицю, специфічну для кожної товарної групи. При побудові схем важливо враховувати можливість кінцевого використання певного виду сільськогосподарської продукції без переробки чи, навпаки, безумовну необхідність переробки. Для зернових і олійних культур, цукрових буряків, худоби та птиці, молока схема розподілу сільськогосподарської продукції зображена на рис. 3а. Для зернових культур така схема може бути доповнена таким напрямком, як експорт. Для продукції, що може бути спожита у непереробленому вигляді, схема розподілу представлена на рис. 3б.

Таблиця 2

**Структура реалізації продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах**

	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р. до 2010 р., %
<b>Зернові культури</b>						
Всього реалізовано с.-г. підприємствами, тис. т, в т. ч.	23661,0	28609,0	33668,8	38344,6	40220,5	170,0
Переробним підприємствам: % від загального обсягу тис. т	3,4 804,5	3,6 1029,9	3,7 1245,7	4,0 1533,8	3,3 1327,3	-0,1 в. п. 165,0
В оплату за фактори виробництва: % від загального обсягу тис. т	10,5 2484,4	8,8 2517,6	6,3 2121,1	5,8 2224,0	4,9 1970,8	-5,6 в. п. 79,3
На ринку через власні торгові точки: % від загального обсягу тис. т	7,1 1679,9	4,9 1401,8	3,7 1245,7	3,4 1313,9	3,1 1246,8	-4 в. п. 74,2
Іншим господарюючим суб'єктам: % від загального обсягу тис. т	79,0 18692,2	82,7 23659,6	86,3 29056,2	86,8 33283,1	88,7 35675,6	9,7 в. п. 190,9
<b>Олійні культури</b>						
Всього реалізовано с.-г. підприємствами, тис. т, в т. ч.	7756,7	7907,5	10784,8	12186,2	13172,8	169,8
Переробним підприємствам: % від загального обсягу тис. т	4,2 325,8	5,2 411,2	4,9 528,5	5,7 694,6	6,1 803,5	1,9 в. п. у 2,5 р.
В оплату за фактори виробництва: % від загального обсягу тис. т	0,8 62,1	0,7 55,4	0,4 43,1	0,3 36,6	0,3 39,5	0,5 в. п. 63,6
На ринку через власні торгові точки: % від загального обсягу тис. т	5,0 387,8	3,6 284,7	2,9 3128	2,4 292,5	2 263,5	-3 в. п. 67,9
Іншим господарюючим суб'єктам: % від загального обсягу тис. т	90,0 6981,0	90,5 7156,3	91,8 9900,4	91,6 11162,56	91,6 12066,3	1,6 в. п. 172,8
<b>Цукрові буряки</b>						
Всього реалізовано с.-г. підприємствами, тис. т, в т. ч.	9767,5	11873,4	10816,9	5633,5	5296,4	54,2
Переробним підприємствам: % від загального обсягу тис. т	93,3 9113,1	92,9 11030,4	94,3 10200,3	94,2 5306,8	89,2 4724,4	-4,1 в. п. 51,8
Іншим господарюючим суб'єктам: % від загального обсягу тис. т	6,7 654,4	7,1 843,0	5,7 616,6	5,8 326,7	10,8 572,0	4,1 в. п. 87,4
<b>Худоба та птиця у живій вазі</b>						
Всього реалізовано с.-г. підприємствами, тис. т, в т. ч.	1586,8	1686,5	1736,4	1953,0	1957,5	123,4
Переробним підприємствам: % від загального обсягу тис. т	25,5 404,6	24,2 408,1	23,0 399,4	23,9 466,8	23,5 460,0	-2 в. п. 113,7
В оплату за фактори виробництва: % від загального обсягу тис. т	1,1 17,5	0,7 11,8	0,7 12,2	0,6 11,7	0,3 5,9	-0,8 в. п. 33,7
На ринку через власні торгові точки: % від загального обсягу тис. т	7,5 119,0	6,9 116,4	6,7 116,3	6,6 128,9	7,4 144,9	-0,1 в. п. 121,8
Іншим господарюючим суб'єктам: % від загального обсягу тис. т	65,9 1045,7	68,2 1150,2	69,6 1208,5	68,9 1345,6	68,8 1346,8	2,9 в. п. 128,8

Джерело: складено на основі статистичного бюлетеня «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами»



**Рис. 3. Узагальнені схеми розподілу сільськогосподарської продукції за каналами реалізації: а) продукція, що не може бути спожита без переробки; б) продукція, придатна для споживання кінцевими споживачами**

Оцінимо кількісно питому вагу кожного з наведених каналів для кожного виду сільськогосподарської продукції, використавши дані з офіційних

статистичних джерел. В аналізі каналів реалізації продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах будемо спиратися на дані щорічного статистичного бюлетеня «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами». Аналіз динаміки питомої ваги каналів реалізації на основі розрахунку коефіцієнту варіації дозволив виявити стабільні канали розподілу. Стабільним можна вважати канал розподілу сільськогосподарської продукції, якщо коливання питомої ваги даного каналу у загальному обсязі реалізації за період дослідження було незначним.

Стабільними можна вважати канали розподілу зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами, що передбачають реалізацію продукції переробним ( $w_{11}$ ) та посередницьким ( $w_{12}$ ) підприємствами. В цілому за стабільними каналами реалізується 81,4% всіх зернових та зернобобових у товарній формі, тому локальні ринки зернових та зернобобових можна вважати сформованими. Стабільним є канал реалізації олійних культур посередницьким підприємствами, який охоплює 83,9% обсягу реалізації даної групи продукції, а також цукрових буряків – переробним підприємствами, який охоплює 81,4% загального обсягу реалізації даної продукції. Крім того, за стабільними каналами здійснюється переважна частина реалізації худоби та птиці (80,3%), а також яєць (76,5%). За ознакою стабільності каналів реалізації продукції, які забезпечують більшу частину (більше 3/4) загального обсягу угод,

Таблиця 3

**Стабільні канали розподілу продукції сільськогосподарських підприємств**

Символ каналу	Критерій стабільності (К-т варіації <10 %)	Питома вага каналу, $w_{ij}$	Частка каналу у загальному обсязі реалізації продукції ( $w_{ij} * w_i / 100$ ), %
Зернові та зернобобові, $w_{11}$	7,61	3,6	$3,6 * 92,2 / 100 = 3,3$
Зернові та зернобобові, $w_{12}$	4,55	84,7	$84,7 * 92,2 / 100 = 78,1$
Разом зернових та зернобобових	x	88,3	81,4
Олійні культури, $w_{12}$	0,88	91,1	$91,1 * 92,1 / 100 = 83,9$
Цукрові буряки, $w_{11}$	2,25	92,78	$92,78 * 87,8 / 100 = 81,4$
Картопля, $w_{12}$	5,73	83,1	$83,1 * 32,4 / 100 = 26,9$
Овочі, $w_{12}$	7,34	50,92	$50,92 * 45,8 / 100 = 23,3$
Худоба та птиця, $w_{11}$	3,92	24,02	$24,02 * 80,8 / 100 = 19,4$
Худоба та птиця, $w_{12}$	2,08	68,28	$68,28 * 80,8 / 100 = 55,2$
Худоба та птиця, $w_{13}$	5,82	7,02	$7,02 * 80,8 / 100 = 5,7$
Разом худоби та птиці	x	99,32	80,3
Молоко, $w_{11}$	0,9	94,04	$94,04 * 34,1 / 100 = 32,1$
Яйця, $w_{12}$	1,67	81,32	$81,32 * 95,2 / 100 = 76,5$

Таблиця 4

**Реалізація продукції сільського господарства господарствами населення у 2010–2014 рр.**

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014* р.	2014 р. до 2010 р., %
Реалізовано зернових та зернобобових культур, тис. т	1980,5	3009,6	2121,4	3297,5	4153,6	209,7
в т. ч. переробним підприємствами, тис. т	69,0	21,2	36,0	51,0	58,2	84,3
Питома вага каналу збуту $w_{21}$ , %	3,5	0,7	1,7	1,5	1,4	-2,1 в.п.
Реалізовано цукрових буряків, тис. т	792,0	1376,0	1331,7	1410,2	1769,4	223,4
в т. ч. переробним підприємствами, тис. т	537,0	420,9	327,9	86,5	52,7	9,8
Питома вага каналу збуту $w_{21}$ , %	67,8	30,6	24,6	6,1	3,0	-64,8 в.п.
Реалізовано худоби та птиці, тис. т	433,7	419,9	401,1	384,5	369,4	85,2
в т. ч. переробним підприємствами, тис. т	106,1	36,4	31,5	39,4	32,3	30,4
Питома вага каналу збуту $w_{21}$ , %	24,5	8,7	7,9	10,2	8,7	-15,8 в.п.
Реалізовано молока та молочних продуктів, тис. т	4308,8	4316,7	4186,4	4224,9	4197,9	97,4
в т. ч. переробним підприємствами, тис. т	2544,2	2155,3	2007,2	1824,0	1633,8	64,2
Питома вага каналу збуту $w_{21}$ , %	59,0	49,9	47,9	43,2	38,9	-20,1 в.п.

Джерело: дані статистичного збірника «Сільське господарство України» (табл. 4.8, 4.9 та 4.16)

\*Попередні дані

локальні ринки зазначених груп сільськогосподарської продукції можна вважати сформованими.

З метою дотримання принципу комплексності дослідження за аналогічною методикою розглянемо реалізацію сільськогосподарської продукції господарствами населення. З офіційних джерел можна отримати лише інформацію про реалізацію окремих видів сільськогосподарської продукції переробним підприємствам, а саме: зернових культур, цукрових буряків, худоби та птиці, а також молока.

На відміну від сільськогосподарських підприємств, господарства населення не утворили стабільних каналів розподілу сільськогосподарської продукції, або про ці канали немає статистичної інформації. Всі канали, висвітлені в таблиці 4, характеризуються високими коефіцієнтами варіації питомої ваги (від 13,3% для каналу реалізації молока та молочних продуктів до 80,1% для цукрових буряків).

Фактично результати проведеного аналізу засвідчують інституціоналізацію (закріплення на основі неформальних норм) процесу реалізації всіх груп сільськогосподарської продукції, у пропозиції яких домінують сільськогосподарські підприємства: зернових та олійних культур, цукрових буряків, худоби та птиці, а також яєць. Оскільки стабільні частки реалізації інших видів сільськогосподарської продукції є незначними, то локальні ринки інших видів сільськогосподарської продукції не можна вважати сформованими.

Таким чином, локальний ринок сільськогосподарської продукції будемо вважати сформованим, якщо сукупна частка каналів розподілу продукції, які є стабільними для її продуцентів, перевищує 3/4 загального обсягу реалізації цієї продукції, а за нестабільними каналами пропонується менше 1/4 загального обсягу сільськогосподарської продукції даного виду. Не сформованими виявилися ринки таких видів сільськогосподарської продукції: картоплі, овочів, плодів та ягід, молока та молочних продуктів, а також вовни.

Сформовані локальні ринки сільськогосподарської продукції не обов'язково є ефективними. Згідно положень економічної теорії, ринковий механізм функціонує ефективно, якщо ціни є гнучкими, середовище – конкурентним, а доступ до інформації (про якість продукції, умови участі в ринкових угодах тощо) необмежений. Непрямим свідченням виконання наведених умов може бути позитивна кореляція між ціною реалізації сільськогосподарської продукції певного виду за певними каналами розподілу та питомою вагою даного каналу розподілу.

Дані щорічного статистичного бюлетеня «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами» дозволяють скласти вибірку значень цін реалізації сільськогосподарської продукції за певними каналами та співставити їх із значенням питомої ваги цих каналів. Дані, зібрані за п'ять років, характеризують структуру реалізації сільськогосподарських підприємств. Для господарств населення така статистика не може бути сформована.

Розрахунки коефіцієнтів кореляції виявили відсутність загальної закономірності між рівнями цін та питомою вагою каналів розподілу продукції сільськогосподарськими підприємствами. Натомість це дало

зможу виділити групи сільськогосподарської продукції, реалізація яких відбувається за аналогічними патернами. Такий розподіл видів сільськогосподарської продукції поданий у формі матриці на рис. 4.

У лівому верхньому квадранті представлені види сільськогосподарської продукції, локальні ринки яких сформовані та функціонують ефективно. Позитивна кореляція між ціною та питомою вагою каналів розподілу свідчить, що при конкурентній пропозиції (аксіома для галузі виробництва продукції сільського господарства) на цих ринках також конкурентним є попит. Покупці – чи то переробні підприємства, як в домінуючій частині угод з цукровими буряками, чи то посередницькі структури, як у випадку зернових та олійних культур – не мають ринкової влади і змушені пропонувати вищу ціну, якщо бажають отримати більший обсяг даної продукції.

У верхньому середньому квадранті представлені види сільськогосподарської продукції, реалізація якої за стабільними каналами також виявилася ефективною, але питома вага виявлених стабільних каналів є незначною. У верхній правій квадрат не потрапило жодного виду сільськогосподарської продукції. Загальною рисою видів сільськогосподарської продукції, в реалізації яких спостерігалася позитивна кореляція між ціною та питомою вагою каналу розподілу (верхній рядок матриці), є відносно тривалий термін її зберігання. Найнижчі показники кореляції з цією групою (протягом всіх років періоду дослідження) були виявлені для овочів, серед яких є морква і буряки, що зберігаються більш як півроку, та помідори з огірками, не придатні для тривалого зберігання. В нижній ряд матриці потрапили види сільськогосподарської продукції, що без переробки не можуть зберігатися тривалий час.

**Висновки.** Результати аналізу, які засвідчують зниження позитивної кореляції між ціною та питомою вагою каналу разом із скороченням терміну зберігання продукції, дозволяють припустити, що внаслідок обмеженого терміну реалізації певних видів сільськогосподарської продукції, їх пропозиція виявляється малоеластичною. Це, в свою чергу, робить можливими прояви моносонічної влади з боку покупців, а саме обмеження попиту та штучне заниження ціни. Для більш глибокого аналізу проявів та причин неефективного функціонування локальних ринків сільськогосподарської продукції необхідно врахувати територіальні аспекти розміщення виробництва та споживання, що і буде реалізовано в подальших дослідженнях.

	За стабільними каналами розподіляється більш як 3/4 загального обсягу реалізації продукції	Виявлено стабільні канали, за якими розподіляється менше 1/3 загального обсягу реалізації продукції	Стабільних каналів в розподілі продукції не виявлено
Між цінами реалізації та питомою вагою каналів розподілу є позитивна кореляція	<i>Зернові та зернобобові Олійні культури Цукрові буряки</i>	<i>Картопля Овочі</i>	-
Між цінами реалізації та питомою вагою каналів розподілу відсутня позитивна кореляція	<i>Худоба та птиця Яйця</i>	<i>Молоко</i>	<i>Плоди та ягоди</i>

Рис. 4. Розподіл видів сільськогосподарської продукції за ознаками сформованості та ефективності функціонування локальних ринків

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клімова І.О. Ринок сільськогосподарської продукції: особливості розвитку та проблемні питання формування інфраструктури / І.О.Клімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eprints.zu.edu.ua/11658/1/Stattya\\_9.pdf](http://eprints.zu.edu.ua/11658/1/Stattya_9.pdf).
2. Калюжна О.В. Оптові ринки та їх вплив на формування інфраструктури аграрного ринку / О.В. Калюжна // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 11.
3. Копитко О.В. Інфраструктурне забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції / О.В. Копитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 266–272.
4. Плотніченко С.Р. Формування ефективного ринку сільськогосподарської продукції / С.Р. Плотніченко // Науковий вісник Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 2(6). – С. 317–322.
5. Дудар Т.Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : [монографія] / Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 246 с.
6. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : [практ. посіб.] / За ред. П.Т. Саблука. – К. : ІАЕ, 2000. – 556 с.
7. Кудлай В.Г. Актуальні питання розвитку аграрного ринку / В.Г. Кудлай // Український соціум. – 2005. – № 5/6. – С. 143–149.
8. Лозинська Т. Тенденції розвитку аграрного ринку в контексті державного регулювання / Т. Лозинська, Г. Пасемко // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – № 1(5). – С. 162–168.
9. Статистичний щорічник України за 2013 р. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://library.oseu.edu.ua/files/StatSchorichnyk\\_Ukrainy2013.pdf](http://library.oseu.edu.ua/files/StatSchorichnyk_Ukrainy2013.pdf).
10. Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2013 р. / Державна служба статистики України. – К. : Август Трейд, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://library.oseu.edu.ua/files/zb\\_sg\\_13.pdf](http://library.oseu.edu.ua/files/zb_sg_13.pdf).
11. Щодо механізмів стимулювання розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва в Україні: Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1552/>.
12. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами: Статистичний бюлетень за 2014 р. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://library.oseu.edu.ua/files/bl\\_rps\\_2014.pdf](http://library.oseu.edu.ua/files/bl_rps_2014.pdf).

УДК 336.011

**Рамський А.Ю.***кандидат економічних наук,**професор кафедри економіки підприємства**Київського національного університету технологій та дизайну***ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ ДЛЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ**

Статтю присвячено фінансам домогосподарств та їхньому значенню для фінансової системи держави. Значну увагу приділено уточненню дефініції «фінанси домашніх господарств». З'ясовано джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів домогосподарств. Уточнено склад власних і залучених фінансових ресурсів домогосподарств. До напрямів використання фінансових ресурсів за балансовим підходом віднесено споживчі витрати, витрати на придбання товарів довготривалого користування, нерухомості, земельних ділянок та інвестиції (придбання інвестиційних продуктів). Визначено, що фінансові ресурси домогосподарств є складовою фінансової системи і на них поширюються механізми державного регулювання, зокрема фінансова політика.

**Ключові слова:** фінанси домогосподарств, фінансові ресурси, потоки фінансових ресурсів, державне регулювання фінансів домогосподарств, ринок інвестицій.

**Рамский А.Ю. ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА**

Статья посвящена финансам домохозяйств и их значению для финансовой системы государства. Значительное внимание уделено уточнению дефиниции «финансы домашних хозяйств». Выявлены источники формирования и направления использования финансовых ресурсов домохозяйств. Уточнен состав собственных и привлеченных финансовых ресурсов домохозяйств. К направлениям использования финансовых ресурсов по балансовому подходу отнесены потребительские расходы, расходы на приобретение товаров длительного пользования, недвижимости, земельных участков и инвестиции (приобретение инвестиционных продуктов). Определено, что финансовые ресурсы домохозяйств являются составляющей финансовой системы и на них распространяются механизмы государственного регулирования, в частности финансовая политика.

**Ключевые слова:** финансы домохозяйств, финансовые ресурсы, потоки финансовых ресурсов, государственное регулирование финансов домохозяйств, рынок инвестиций.

**Ramskyi A.Yu. SIGNIFICANCE OF HOUSEHOLDS FINANCE FOR FINANCIAL SYSTEM OF THE STATE**

The article is devoted to finances of households and their significance for the financial system. Special attention is given to clarify the definition of «household finances». It is found sources of and uses of financial resources of households. Specifies the composition of own and borrowed financial resources of households. By areas of financial resources for balance are approach includes consumer spending, the cost of purchasing durable goods, real estate, land and investment (purchase investment products). Determined that the financial resources of households are part of the financial system and are subject to state regulation mechanisms, particularly fiscal policy.

**Keywords:** household finances, financial resources, flow of financial resources, government regulation of finance household market investments.

**Постановка проблеми.** На ринку інвестицій фінанси домогосподарств відіграють важливу роль, що полягає у формуванні попиту та пропозиції на інвестиційні продукти. Розглядаючи домогосподарства як повноцінних і самостійних (без посередників) агентів та учасників відносин, що формуються

на ринку з приводу придбання та реалізації інвестицій, доцільно визначити сутність фінансів домогосподарств і склад фінансових ресурсів, що можуть бути у їхньому розпорядженні, формувати інвестиційний потенціал і виступати як засіб платежу за інвестиційні продукти.



Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних, методичних і практичних проблем фінансів домашніх господарств зробили українські вчені: Гордієнко Л., Гридчина М., Карлін М., Кізіма Т., Мікитенко І., Скібіна А., Станкевич Ю., Федосов В., Шикіна Н., Юрій С., а також зарубіжні вчені Белозьоров С., Беккер Г., Бескоровайна С., Боді З., Геронин Н., Дмитрієва Є., Єфімов В., Мертон Р., Поляк Г., Фетисов В., Чернов А., Шульц Т., Янін О. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас невирішеними складовими проблеми залишаються відсутність єдиного підходу до розуміння сутності фінансів домогосподарств та їх місце в фінансовій системі держави.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності фінансів домогосподарств, складу фінансових ресурсів, що можуть бути у їхньому розпорядженні, які могли б формувати інвестиційний потенціал і виступати як засіб платежу за інвестиційні продукти. Встановлення ролі фінансів домогосподарств в фінансовій системі держави надасть можливість розглядати їх як самостійного учасника ринку інвестицій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Категорія фінансів домогосподарств по-різному трактується науковцями, зокрема, як доходи населення або наявні відносини, які виникають між членами домогосподарства щодо джерел формування грошових коштів, їхнього використання, заощадження та інвестування.

Сучасними науковцями зроблено висновок про те, що найчастіше під терміном «фінанси домашніх господарств» розуміється сукупність грошових доходів і витрат, здійснюваних у межах домашніх господарств як специфічного сектору національної економіки, або сукупність грошових відносин з приводу формування і використання сімейних бюджетів. Кізіма Т. зазначає, що за сутністю фінанси домогосподарств є сукупністю економічних відносин, у які вступають домогосподарства та їх окремі учасники з приводу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів [1]. Це визначення, на нашу думку, доцільно уточнити лише в частині використання терміну «фінансові ресурси» замість «фонди грошових коштів». Фонди, у значенні засобу алокації ресурсів, не формуються на рівні домогосподарства, а застосування терміну «фонди» за змістом джерел фінансування коштів відокремлює його від коштів як активу, що знаходиться у розпорядженні домогосподарства. Термін «фінансові ресурси» більш точно передає сутність, оскільки ресурси визнаються активами і мають чітко визначені джерела фінансування. Проте підтримується точка зору, за якою фінанси домогосподарств як явище відображають внутрішні і зовнішні грошові потоки (тобто рух грошових коштів) домашніх господарств [1]. Це підтверджує розуміння фінансів домогосподарств як складової фінансової системи.

Таким чином, термін «фінанси домогосподарств» нами буде вживатися в такому змісті, як: наявні фінансові ресурси та сукупність відносин, які виникають з приводу їхнього формування, використання, заощадження та інвестування. За прямим методом обчислення основним джерелом формування фінансових ресурсів домашніх господарств є доходи, зокрема:

- заробітна плата;
- прибуток та змішаний дохід від підприємницької діяльності;
- доходи від власності (операційна оренда нерухомості);

- соціальні допомоги, пенсії, стипендії;
- фінансові доходи (проценти на банківські вклади (депозити), дивіденди на прості та привілейовані акції, виплати за облігаціями);
- відшкодування страхових організацій за договорами страхування;
- доходи від продажу інвестиційних продуктів;
- допомога, що надається на безповоротній основі благодійними організаціями, іншими домогосподарствами;
- виграші у лотереях, рекламних акціях;
- грошова допомога від родичів-мігрантів; спадщина тощо.

Беручи до уваги те, що фінансові ресурси домогосподарств є складовою фінансової системи, на них поширюються механізми державного регулювання, зокрема фінансова політика. Державна фінансова політика визначається як сукупність цілеспрямованих державних заходів щодо формування та ефективного використання фінансових ресурсів країни, передбачення відповідно до обраної моделі соціально-економічного розвитку, які містять у собі ресурси її окремих регіонів, секторів економіки, підприємств і домогосподарств для забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку на основі використання відповідних фінансових та монетарних важелів і створення відповідного інституційного середовища, що сприяють реалізації цієї політики [2]. Фінансові ресурси домогосподарств залишилися поза увагою держави та не розглядаються як повноцінний ресурс для забезпечення розвитку, і, як наслідок, фінансова політика не містить інструментів для активізації мотиваційної складової інвестування в реальний сектор.

Тенденція кризових та посткризових років свідчить, зокрема, про зростання боргової залежності домогосподарств внаслідок збільшення поточних і довгострокових зобов'язань та зменшення грошових доходів, що негативно позначається на фінансових ресурсах інших інституційних секторів економіки. Такий фінансовий стан домогосподарств є характерним як для України, так і країн ЄС.

У третьому кварталі 2012 р. порівняно з другим кварталом 2012 р. норма заощаджень домогосподарств країн Єврозони залишалася майже на стабільному рівні. За даними Євростату, Статистичного бюро Європейського Союзу і Європейського центрального банку, заощадження домогосподарств залишаються низькими та майже стабільними, норма валових заощаджень у ЄС-27 склала 11,2%, порівняно з 11,1% у другому кварталі 2012 р.; у Єврозоні – склала 13,0% порівняно з 12,9% у попередньому кварталі. Норма інвестицій домогосподарств залишається на низькому рівні, зокрема, бруто-коефіцієнт інвестицій домогосподарств становив 8,0% у третьому кварталі 2012 р., порівняно з 8,1% у другому кварталі 2012 р.; у зоні євро норма сімейних інвестицій склала 8,9%. Це відбувається внаслідок зниження у зоні євро доходів домашніх господарств на душу населення на 0,3% у реальному вираженні після зниження на 0,5% у попередньому кварталі [3–4].

У третьому кварталі 2014 р. заощадження домогосподарств в групі країн ЄС-28 знизилися до рекордно низького рівня – 10,3%, що на 0,2 в. п. нижче за показник другого кварталу 2014 р. Ці та інші дані статистики домогосподарств свідчать про необхідність перегляду державної політики з питань інвестування та його гарантійного забезпечення, оскільки навіть наявні ресурси домогосподарств за належних умов та забезпечення мотиваційної складової можуть спрямовуватися в інвестування.

Адже відомо, що доходи, як одна з головних фінансових цілей домогосподарств, – це результат їхньої активності, яка розгортається в системі економічних відносин та втілюється в сукупному доході [5]. Ланцюгові темпи приросту показників відображають зміни руху (потоків) фінансових ресурсів домогосподарств за відповідний період, який може корегуватися на величину зміни вартості нагромадження основного капіталу в результаті збільшення або зменшення його ринкової вартості. Проте залишаються невирішеними проблеми оцінки (переоцінки) вартості нагромадження основного капіталу домогосподарств, що змінюється внаслідок коливань їхньої ринкової вартості та макроекономічних факторів. Зарубіжними науковцями, зокрема Бебу А., Фантоном М., Массоном А., Стросс-Каном Д., цим проблемам приділяється значна увага з огляду на те, що вартість нагромадження впливає на реальний обсяг капіталу домогосподарств [6].

При цьому важливими показниками добробуту домогосподарств є валове заощадження, нагромадження основного капіталу, інвестиційний потенціал, чисте заощадження, доходи, витрати та наявний доход (табл. 1).

Показник частки заробітної плати у загальному обсязі доходів з 2002 р. до 2007 р. мав досить вола-

тильний характер (змінювався з 42,1% до 44,8%, з максимальним значенням у 2007 р.). У посткризовий період, починаючи з 2009 р., в структурі сукупних доходів домогосподарств України відбувається стабільне зростання питомої ваги оплати праці (у 2012 р. 42,2%, що свідчить про недосягнення ним значення 2007 р.). Окрім цього, намітилася стійка тенденція до зростання доходів від підприємницької діяльності. У 2012 р. заробітна плата зросла на 112,1%, проте це на 2,1 та 4,7 в. п. менше темпів зростання соціальної допомоги та соціальних трансфертів (в натурі) відповідно. Особливо слід відмітити поступове зростання в структурі доходів домогосподарств питомої ваги пенсії. Натомість вже котрий рік спостерігається поступове зменшення питомої ваги пільг та субсидій в структурі сукупних доходів домогосподарств України [7; 8]. При цьому слід зазначити, що закріплення такої тенденції у майбутніх періодах може призвести до зменшення інвестиційного потенціалу.

За 1-3-й квартали 2014 р. обсяг доходів та заробітної плати збільшився порівняно з відповідним періодом попереднього року майже на 5% і становив, відповідно, 1122,9 млрд. грн., з яких обсяг заробітної плати – 460,5 млрд грн., реальний дохід (з урахуванням цінового фактору) зменшився і ста-

Таблиця 1

## Доходи та витрати домогосподарств України

Показник	2007	2008	2011	2012	2013	2014*	Темпи зростання III кв. 2014 р. до III кв. 2013 р., % **
<b>Доходи, млн. грн. у т. ч.:</b>	<b>623289</b>	<b>845641</b>	<b>1266753</b>	<b>1457864</b>	<b>1548733</b>	<b>396760</b>	<b>104,3</b>
заробітна плата	278968	366387	529133	609394	630734	158911	105,7
прибуток та змішаний доход	95203	131139	200230	224920	243668	83696	108,6
доходи від власності (одержані)	20078	28432	68004	80769	87952	23516	108,9
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти:	229040	319683	469386	542781	586379	130637	99,4
соціальні допомоги	124472	180455	263633	301621	323123	73057	94,3
інші одержані поточні трансферти	18209	26092	40978	...	58416	16884	129,6
соціальні трансферти в натурі	86359	113136	164775	192827	204840	40696	99,5
<b>Витрати та заощадження, млн. грн. у т. ч.:</b>	<b>623289</b>	<b>845641</b>	<b>1266753</b>	<b>1457864</b>	<b>1548733</b>	<b>396760</b>	<b>104,3</b>
придбання товарів та послуг	509533	695618	1030635	1194791	1304031	322743	101,4
доходи від власності (сплачені)	16924	30406	29064	18567	21091	6874	89,2
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти:	49053	67606	83931	97226	107345	30808	115,2
поточні податки на доходи, майно	35598	46926	60683	68716	72943	18893	106
внески на соціальне страхування	8326	11987	13827	16004	16273	4243	104,4
інші поточні трансферти	5129	8693	9421	...	18129	7672	157,9
нагромадження нефінансових активів	9939	29515	-1159	-2954	5378	13103	126,3
приріст фінансових активів, з них:	37840	22496	124282	150234	110888	23232	133,4
приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	94526	91212	43607	...	104727	-18386	...
заощадження в іноземній валюті	19908	32561	75922	...	21509	5233	37,8
позики, одержані за виключенням погашених (-)	77043	116629	-8288	...	5284	2529	73,9
<b>Наявний доход, млн. грн.:</b>	<b>470953</b>	<b>634493</b>	<b>988983</b>	<b>1149244</b>	<b>1215457</b>	<b>318382</b>	<b>104,4</b>
Наявний доход у розрахунку на одну особу, грн.	10126	13716,3	21637,9	25 206,4	26719,4	7400,2	102,2
Реальний наявний доход, у % до відповідного періоду попереднього року	114,8	107,6	108,0	113,9	106,1	91,0	...

Примітки: \* попередні дані за III кв. 2014 р.; \*\* без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополь

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

новив близько 90%. Падіння реальних доходів домогосподарств і продовження каскадування негативних факторів економічної кризи 2014 р. у 2015 р. значно погіршить добробут домогосподарств та, відповідно, зменшить їх інвестиційний потенціал.

**Висновки.** Загалом, «заморожування» заробітних плат, зменшення їх надтарифної частини, передусім стимулюючих виплат (премій, надбавок, доплат), затримка заробітної плати й скорочення «тіньових» виплат, а також інфляційне знецінення реальної оплати праці – спрацювали на здешевлення робочої сили.

У 2014 р. на фоні застосування таких штучних механізмів відбувалося значне скорочення працівників, зменшення робочих місць, припинення діяльності виробництв, відсутність вакансій у місцях тимчасового проживання домогосподарств – вимушених переселенців. Падіння реальної заробітної плати домогосподарств, що відносяться до незахищених верств населення, може призвести їх до межі бідності.

Державне регулювання фінансами домогосподарств на ринкових умовах має спрямовуватися на гарантування основного джерела фінансування домогосподарств – оплати праці (із забезпеченням робочого місця та оптимальної зарплати); а також у нормативному та гарантійному забезпеченні отримання фінансових ресурсів з інших джерел. Розширення джерел фінансування шляхом запровадження ринку інвестицій може дати позитивний кумулятивний ефект у фінансуванні попиту та пропозиції на ринку

та формуванні інвестиційного портфелю домогосподарств з диференціацією інвестиційних продуктів різного рівня доходності та ризику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізіма ; вст. слово С.І. Юрія. – К. : Знання, 2010. – 431 с.
2. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : [монографія] / [М.М. Ермошенко, С.А. Єрохін, В.М. Шандра та ін.] ; за наук. ред. М.М. Ермошенко, С.А. Єрохіна ; Нац. акад. упр. – К. : НАУ, 2008. – 213 с.
3. The European Central Bank. Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>>.
4. The European Statistical System [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>>.
5. Словарь иностранных слов. Словотолкователь / Сост. Бурдон и Михельсон. – С.-Петербург ; М., 1880. – 854 с.
6. Babeau A. The Macro-economic Wealth-income Ratio of Households / A.Babeau ;Universite' de Paris ZX-Dauphine. – 1983. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.roiw.org/1983/347.pdf>>.
7. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : [монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
8. Милашко О.Г. Статистичне оцінювання доходів і витрат домогосподарств за даними системи національних рахунків / О.Г. Милашко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 30. – С. 247–253.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.43.01:631.11

**Бугайчук В.В.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економіки підприємства  
Житомирського національного агроекологічного університету*

### НАПРЯМИ ВІДРОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано пріоритетні напрями відродження сільськогосподарських підприємств Житомирської області шляхом кластеризації. Це дасть змогу спрогнозувати вірогідні варіанти розвитку всіх процесів сільськогосподарського виробництва у конкурентному середовищі, виділити пріоритетні напрями відродження виробничого потенціалу за об'єктно-орієнтованим підходом, який передбачає обґрунтування нагромадження сільськогосподарськими підприємствами ресурсів з кількісної точки зору (доведення до підприємства-еталону) та раціонального їх використання у межах напрямку, що неминує призвести до зростання очікуваного ефекту сільськогосподарського виробництва (збільшення обсягів виробництва продукції та прибутків).

**Ключові слова:** виробничий потенціал, кластерний аналіз, інтегральна оцінка виробничого потенціалу, відродження виробничого потенціалу, сільськогосподарські підприємства.

#### **Бугайчук В.В. НАПРАВЛЕНИЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Обоснованы приоритетные направления возрождения сельскохозяйственных предприятий Житомирской области путем кластеризации. Это даст возможность спрогнозировать достоверные варианты развития всех процессов сельскохозяйственного производства в конкурентной среде, выделить приоритетные направления возрождения производственного потенциала по объектно-ориентированному подходу, который предусматривает обоснование нагромаждения сельскохозяйственными предприятиями ресурсов с количественной точки зрения (доведение до предприятия-эталона), рационального их использования в пределах направления, которое неминуемо должно привести к росту ожидаемого эффекта сельскохозяйственного производства (увеличение объемов производства продукции и прибылей).

**Ключевые слова:** производственный потенциал, кластерный анализ, интегральная оценка производственного потенциала, возрождение производственного потенциала, сельскохозяйственные предприятия.

#### **Bugaychuk V.V. DIRECTIONS THE REVIVAL OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

The article is devoted the ground of priority directions the revival by the clusterization of agricultural enterprises Zhytomyr area. It will enable forecast the reliable variants of development of all processes of agricultural production in a competition environment, to select priority directions of revival of production potential after the object-oriented approach, which foresees the ground of piling up of resources agricultural enterprises from the quantitative point of view (taking is to the enterprise-standard) and their rational use within the limits of direction which unavoidable must result in growth of the expected effect of agricultural production (increase of production of goods and incomes volumes).

**Keywords:** production potential, cluster analysis, integral assessment of production potential, revival of production potential, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** В умовах мінливого зовнішнього середовища економічне зростання сільськогосподарських підприємств необхідно визначати за рівнем достовірності інтерпретації специфіки та привабливості стратегічних зон господарювання, які мають стати пріоритетними об'єктами відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Це формує не тільки інформаційне сприйняття стратегічного напрямку господарювання і конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств на фактологічному рівні, але і має роль вихідного «вектора» вибору напрямів відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств. Пріоритетні напрями відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств можуть бути індикаторами, які матимуть специфічний параметр розвитку структурно організованої системи сільськогосподарських підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню економічно ефективних напрямів діяльності підприємств присвячені численні праці

вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, І. Ансоффа, В. Андрійчука, Е. Ведути, О. Єрмакова, М. Кропивка, Ю. Лупенка, В. Месель-Веселяка, М. Портера, М.Саєнка, В. Терещенка, Р. Фатхутдінова, З. Шершньової та ін. Питання, пов'язані з концептуальними принципами і розробкою підходів до аналізу і оцінювання потенціалу підприємства, відображено у наукових публікаціях О. Бородіної, А. Гальчинського, В. Геєця, Ю. Донця, В. Забродського, Є. Лапіна, Ю. Лупенка, О. Олійника, Б. Пасхавера, В. Пономаренко, В. Россохи, П. Саблука А. Тридіда, О. Ульяновка, О. Федоніна, В. Якубів та ін., завдяки яким створено фундаментальний науковий базис розв'язання актуальних проблем формування і розвитку виробничого потенціалу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз опублікованих праць і практика господарської діяльності сільськогосподарських підприємств вказують на глибину проблеми, яка вимагає додаткових досліджень, пов'язаних з відродженням виробничого потенціалу як єдиної економічної підсистеми підприємства



**Мета статті** полягає в обґрунтуванні пріоритетних напрямів відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Визначення пріоритетності того чи іншого напрямку виробництва ґрунтується на оцінці його економічної ефективності. Ефективність виробництва – складна економічна категорія, яка відображає дію об'єктивних економічних законів виробництва – результативність. Ефективність визначає співвідношення між одержаними результатами та витратами ресурсів на їх досягнення. Залежно від виду результату розрізняють технологічну, економічну та соціальну ефективність [1; 2].

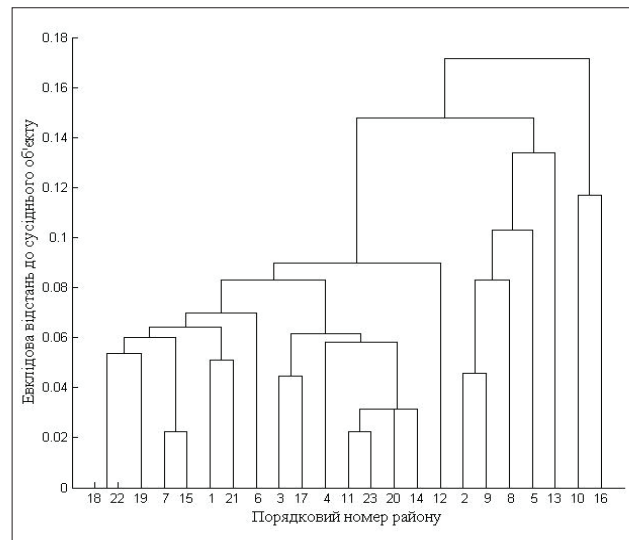
Стратегічні напрями передбачають визначення кількісних та якісних параметрів розвитку сільськогосподарства до 2020 р., а також основні заходи, через здійснення яких ці параметри будуть досягнуті. Ці напрями сформовані за результатами наукових досліджень, аналізу й узагальнення практики, оцінки та моделювання суспільних і виробничих процесів та ін. [3, с. 3].

Функцією пріоритетних напрямів відродження виробничого потенціалу є прогнозування вірогідних варіантів розвитку всіх процесів сільськогосподарського виробництва у конкурентному середовищі. Мотивування виділення пріоритетних напрямів відродження виробничого потенціалу за об'єктно-орієнтованим підходом полягає у обґрунтуванні нагромадження сільськогосподарськими підприємствами ресурсів з кількісної точки зору (доведення до підприємства-еталону) та раціонального їх використання у межах напрямку, що неминуче має призвести до зростання очікуваного ефекту сільськогосподарського виробництва (збільшення обсягів виробництва продукції та прибутків). Тому при дослідженні розвитку сільськогосподарського виробництва першочергову увагу слід приділити пріоритетним напрямкам відродження виробничого потенціалу та їх ідентифікації, що є першочерговим завданням для визначення потенційної привабливості інноваційно-інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств.

У системі прогнозування процес сегментації сільськогосподарських підприємств Житомирської області дає можливість визначити привабливість стратегічних напрямів відродження виробничого потенціалу. Концепція виділення пріоритетних напрямів відродження виробничого потенціалу є необхідним інструментом забезпечення сільськогосподарських підприємств інформацією про стан виробничого потенціалу у майбутньому, що є важливим для прийняття ефективних стратегічних рішень.

Об'єктом кластеризації, що використовується для визначення стратегічних напрямів відродження виробничого потенціалу, є всі сільськогосподарські підприємства Житомирської області. В якості спостережень обрано змінні узагальнюючі показники виробничого потенціалу, що буде отриманий на основі розробленої математичної моделі октаедру виробничого потенціалу: інтегральна оцінка виробничого потенціалу відображає рейтинговий показник окремого сільськогосподарського підприємства в межах району і області. Найменше значення потребує першочергового відродження, пропорційність рівнів відображає нерівномірність розвитку окремих складових виробничого потенціалу, ідеальне значення цього показника – 0,0. Показник просторової наповненості характеризує ефективність взаємодії за окремими складовими або розподілу затрат за напрямками, ідеальне значення – 0,5.

Попередня оцінка подібності даних була обчислена шляхом розрахунку відстаней між сусідніми елементами в Евклідовому просторі (дод. Д). Після визначення Евклідових відстаней об'єкти групуються за наступним принципом: з таблиці обирається найменше число, яке знаходиться на перетині  $m$ -го рядка та  $n$ -го стовпчика (рис. 1). Це означає, що відстань між цими об'єктами мінімальна.



**Рис. 1.** Дендрограма формування стратегічних напрямів відродження виробничого потенціалу

*Джерело: власні дослідження*

З рис. 1 видно, які групи підприємств об'єднувалися між собою для побудови кластеру. Після побудови дендрограми обраховується кінцевий показник кореляції –  $c$ , що відображає міру коректності об'єднання окремих районів в групи. Коефіцієнт кореляції між вихідним значенням функції зв'язку  $Z$ , на якій ґрунтується об'єднання районів в дендрограми, та таблицею евклідових відстаней  $Y$  обчислюється згідно з рівнянням:

$$c = \frac{\sum_{i < j} (Y_{ij} - y)(Z_{ij} - z)}{\sqrt{\sum_{i < j} (Y_{ij} - y)^2 \sum_{i < j} (Z_{ij} - z)^2}}$$

де:  $Y_{ij}$  – окремі значення в таблиці Евклідових відстаней між елементами  $i$  та  $j$ ;  $Z_{ij}$  – окремі значення вихідної функції, розраховані внаслідок об'єднання районів  $i$  та  $j$  в групи;  $y$  та  $z$  – усереднені значення у відповідних таблицях.

Для класифікації сільськогосподарських підприємств за допомогою кластерного аналізу був запропонований метод  $k$ -середніх з використанням Евклідової метрики. Це дозволяє визначити кількість кінцевих кластерів і провести поділ наявних районів на групи. Для кількості кластерів  $K=4$  маємо наступний поділ (табл. 1).

З таблиці 1 видно, що інтегральна оцінка виробничого потенціалу в порівнянні з 1990 р. та з 2008–2012 рр. знизилася та сільськогосподарські підприємства за проведеним кластерним аналізом перейшли до інших груп кластеру відповідно до їх рівня інтегральної оцінки виробничого потенціалу, пропорційності рівнів та просторової наповненості його складових. Так, у 1990 р. сільськогосподарські підприємства чотирьох районів входили до першого кластеру, підприємства семи районів – до другого кластеру і тільки сільськогосподарські підприємства Чуднівського району мали вироджений стан

Таблиця 1

**Виділення сільськогосподарських підприємств за адміністративними районами  
Житомирської області у кластери**

Райони	№ кластера					
	1990 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Андрушівський	1	2	2	3	2	2
Баранівський	2	2	2	4	4	4
Бердичівський	2	3	3	4	4	4
Брусилівський	2	3	3	3	2	2
Вол.-Волинський	3	2	2	4	4	4
Ємільчинський	3	3	3	4	4	4
Житомирський	1	3	3	4	4	4
Коростенський	2	2	2	4	4	4
Коростишівський	3	2	2	4	4	4
Лугинський	2	4	4	4	4	4
Любарський	3	3	3	4	4	4
Малинський	3	2	3	4	4	4
Народицький	2	2	3	3	3	3
Нов.-Волинський	3	3	3	4	4	4
Овруцький	3	3	3	4	4	4
Олевський	2	4	4	4	4	4
Попільнянський	1	3	3	2	2	2
Радомишльський	3	3	3	4	4	4
Романівський	3	3	3	4	4	4
Ружинський	1	3	2	2	1	1
Червоноармійський	3	3	3	4	4	4
Черняхівський	3	3	3	2	2	2
Чуднівський	4	3	3	4	4	4

Джерело: власні дослідження

Таблиця 2

**Результати кластерного аналізу сільськогосподарських підприємств  
Житомирської області за 2008–2012 рр.**

№ кластера	Кількість підприємств	Окремі підприємства, що увійшли до кластера	Значення кластера у контексті відродження виробничого потенціалу
1	28	ПАФ «Єрчики», ТОВ «БЕТЕК», АФ «Агро-Латуре»	Підприємства з високим рівнем розвитку виробничого потенціалу
2	216	ТОВ «АТК», ПП «Галекс-Агро», ТОВ «Украгротехтрейд»	Підприємства з середнім рівнем розвитку виробничого потенціалу
3	365	ФГ «Хутір», ТОВ «Елітне», СФГ ім. Мічуріна	Підприємства з низьким рівнем розвитку виробничого потенціалу
4	763	ПП «Олізаровський», ФГ «Вітовецьке», КТ «Сільгосптехніка Олександр Карпінський і Компанія»	Підприємства з виродженим виробничим потенціалом
Разом	1372	–	–

Джерело: власні дослідження

виробничого потенціалу. Сучасний стан виробничого потенціалу значно відрізняється від показників 1990 р.

За результатами кластерного аналізу були отримані чотири групи кластерів: до першого кластера увійшли 28 сільськогосподарських підприємств, що мають високий рівень розвитку виробничого потенціалу; другий кластер утворили 216 сільськогосподарських підприємств із середнім значенням показників; третій кластер – 365 сільськогосподарських підприємств з низькими показниками; четвертий кластер – 763 сільськогосподарських підприємств, у яких стан виробничого потенціалу є виродженим (табл. 2).

До кластера з високими показниками стану виробничого потенціалу увійшли лише підприємства, які вважаються кращими підприємствами області – ПАФ «Єрчики», ТОВ «БЕТЕК», ФГ «Аделаїда», СТОВ «Мирославель-Агро», ТОВ «Агровест-Груд», ТОВ «Імпак», ТОВ «АТК», ПСП «Сокільча»,

ПП «Галекс-Агро», ТОВ «Бердичівінкофуд», ТОВ СП «Нібулон». Ці підприємства вирізняються від інших досить високим значенням інтегральної оцінки виробничого потенціалу (0,9), пропорційності рівнів та просторової наповненості (3,0). Тобто дані підприємства характеризуються великою часткою активів у загальній величині та покриттям зобов'язань за рахунок тільки власних коштів, а саме: фінансування відтворення виробничого потенціалу підприємств здійснюється не менше ніж на 70% з власних джерел.

**Висновки.** Проведений кластерний аналіз дав змогу виявити основних лідерів та аутсайдерів сільськогосподарських підприємств, сприяв спрощенню проведення заходів щодо відродження виробничого потенціалу. Кластеризація сприятиме синтезу природного, виробничого, організаційного, управлінського та маркетингового потенціалів, що дозволить активізувати підприємницьку діяльність на відповідній території.

Таким чином, кластеризація відродження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств стане стратегічним напрямом формування конкурентних переваг сільськогосподарських виробників України.

Пропозиціями щодо відродження виробничого потенціалу є вибір цільових сегментів, які найбільше відповідають особливостям і можливостям сільськогосподарських підприємств. Після видалення незначущих факторів впливу на стан виробничого потенціалу за рівнем показників регресії в розрізі районів Житомирської області виявляються найбільш перспективні напрями зростання за окремими видами сільськогосподарської продукції, які мають стати стратегічними напрямами господарювання у Жито-

мирській області, що вказують на пріоритетність відродження виробничого потенціалу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенда Д.К., Здоровцов О.І., Котик П.С., Школьнік О.О., Бурляй О.Л., Коротєєв М.А., Бурик Л.Ф., Бурляй А.П., Кисіль А.І., Гайдай К.Г. Аграрна економіка : [підручник] / [Д.К. Семенда, О.І. Здоровцов, П.С. Котик, О.О. Школьнік, О.Л. Бурляй, М.А. Коротєєв, Л.Ф. Бурик, А.П. Бурляй, А.І. Кисіль, К.Г. Гайдай] ; за ред. Д.К. Семенди та О.І. Здоровцова. – Умань, 2005. – 318 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

УДК 657.1 (091)

**Бутенко Д.С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Ткачук І.І.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства та економічної теорії  
Харківського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## СТАНОВЛЕННЯ НАУКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Стаття присвячена дослідженню питання становлення та розвитку наукового менеджменту. Авторами виділено історичні етапи розвитку теорії управління та менеджменту, розкрито їх сучасне розуміння. Зокрема, детально розглянуто період виникнення менеджменту, охарактеризовано основні риси, видатних діячів та їх внесок в науку управління людьми й організаціями. Проведено аналіз основних принципів менеджменту з урахуванням різних точок зору менеджерів та економістів.

**Ключові слова:** управління, менеджмент, принципи менеджменту, функції менеджменту, продуктивність праці, норми часу.

### **Бутенко Д.С., Ткачук І.І. СТАНОВЛЕНИЕ НАУЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Статья посвящена исследованию вопроса становления и развития научного менеджмента. Авторами выделены исторические этапы развития теории управления и менеджмента, раскрыто их современное понимание. В частности, подробно рассмотрены периоды возникновения менеджмента, охарактеризованы основные черты, выдающихся деятелей и их вклад в науку управления людьми и организациями. Проведен анализ основных принципов менеджмента с учетом различных точек зрения менеджеров и экономистов.

**Ключевые слова:** управление, менеджмент, принципы менеджмента, функции менеджмента, производительность труда, нормы времени.

### **Butenko D.S., Tkachuk I.I. FORMATION OF SCIENTIFIC MANAGEMENT**

The article investigates the issue of formation and development of scientific management. The authors highlighted the historical stages of development of management theory and management, revealed their modern understanding. In particular, considered in detail the period of management, described the main features prominent figures and their contribution to the science of managing people and organizations. Analysis of the basic principles of management, taking into account different perspectives managers and economists.

**Keywords:** administration, management, management principles, functions of management, productivity, standard time.

**Постановка проблеми.** Аналіз досвіду управління різних країн світу та підходів менеджменту є запорукою сталого розвитку сучасної економіки підприємства, тому обрана тема дослідження є вкрай актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В опрацьованих наукових літературних джерелах у вивчення еволюції менеджменту, передумов його виникнення та становлення, зародження теорії і практики управління організаціями суттєвий внесок зробили вітчизняні й зарубіжні вчені, такі як: А. Бедеєн, Л. Биттель, В.М. Гриньова, Д. Врен, Д.У. Дункан, О.Є. Кузьмін,

З.Н. Курлянд, А.В. Семенова, А.С. Соломко, Р.І. Хмельюк, Ф.І. Хміль, А.В. Шегда та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В розглянутих роботах обґрунтовано важливість, пріоритетність та актуальність проблеми розвитку ефективного управління підприємствами. Проте незалежно від того, на якому рівні розглядається еволюція менеджменту та його становлення, на наш погляд, недостатньо уваги приділено вивченню сучасного стану та розвитку наукового менеджменту.

Реформування економіки України обумовлює необхідність використання адекватних ринковим

умовам механізмів регулювання всіх сфер життєдіяльності суспільства, зокрема, відтворення найважливіших видів економічних ресурсів, у тому числі і трудових. Оволодіння основами принципами менеджменту на ґрунті досвіду управління розвинутих країн надасть можливість побудувати ефективну модель управління сучасними підприємствам в нашій державі.

**Мета статті** полягає у дослідженні становлення та розвитку наукового менеджменту, аналізі основних принципів менеджменту з урахуванням різних точок зору менеджерів та економістів.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Наукова теорія менеджменту сформувалася на початку ХХ ст. в США, хоча розробки, пов'язані з управлінням виробництвом, виконувалися і у західноєвропейських країнах. Необхідно відзначити, що окремі області наукового менеджменту одержали розвиток в Росії раніше, ніж з'явилися подібні теорії в інших країнах [1, с. 53]. Наприклад, співробітники Московського вищого технічного училища наприкінці ХІХ ст. (1860–1870 рр.), задовго до появи теорії Ф. Тейлора (1900 р.) розробили методику раціоналізації трудових рухів.

О. Богданов (1873–1928 рр.) був видатним дослідником природи, економістом, філософом. Така різносторонність захопленнь допомогла йому відмітити, що всі види управління в природі, техніці і суспільстві мають схожі межі, що дозволяє говорити про можливість існування організаційної науки – «тектології» [2, с. 75]. Вченим введено і обґрунтовано поняття «керуюча і керована системи», «зворотний зв'язок» та інші, без яких немислима сучасна наука управління [3, с. 86].

Технічна організація, на думку О. Богданова, була визначальною у відношенні до всіх інших. Таким чином, він, по суті, нехтував самостійним характером соціально-економічної діяльності людей [2, с. 75].

Окремим випадком організації науковець вважав дезорганізацію, яка виникає внаслідок того, що кожен суб'єкт намагається організувати навколишній світ для себе і по-своєму, що є результатом відособленості і відсутності єдності самих організуючих сил. Необхідно зазначити, що через абстрактність погляди О. Богданова не набули широкого поширення, але вони містили значні ідеї для розвитку сучасної кібернетики і мережевих методів планування.

Видатний вчений-економіст М. Туган-Барановський в 1904 р. провів дослідження, у якому встановив вплив потреб людини на його поведінку, здійснив їхнє угруповання, що дозволяло прогнозувати поведінку людини на основі найбільш насущних їх потреб [4, с. 121].

Таким чином, авторська думка полягає у тому, що до кінця ХІХ ст. був накопичений великий практичний досвід управління виробничими підприємствами, а також виконані цікаві теоретичні дослідження проблем управління. Виникла необхідність узагальнення й систематизації накопиченого матеріалу.

Засновником науки управління виробництвом – менеджменту став американець Ф. Тейлор (1856–1915). Працюючи майстром, він звертав увагу на необхідність більш чіткого планування роботи своїх підлеглих. Займаючись поліпшенням планування, Ф. Тейлор зрозумів, що для його поліпшення необхідно задалегідь знати, скільки часу займе виконання тієї або іншої роботи у працівника. Науковець заклав основи нормування праці.

Основними принципами розробленої Ф. Тейлором науки про управління виробництвом були:

1. Вимір праці.
2. Оптимізація методів роботи.
3. Установлення завдань робітником на робочий день.
4. Оплата праці залежно від кількості виконаної роботи. Відрядна форма оплати праці.
5. Праця – індивідуальна діяльність. Ф. Тейлор вважав, що найвищою продуктивністю робітник може досягти тільки працюючи самостійно.
6. Мотивація – особиста зацікавленість, що є рушійною силою для більшості людей.
7. Індивідуальні можливості працівників.
8. Роль менеджера – вирішальна.

На нашу думку, розроблені Ф. Тейлором принципи наукового менеджменту не втратили свого значення і в сучасних умовах, хоча, звичайно, вони до певної міри змінилися, враховуючи зміни сучасного світу.

Незважаючи на всі складності, в другому десятилітті ХХ ст. система наукового управління Ф. Тейлора одержала загальне визнання й широко поширилася в промислово-розвинутих країнах світу. Цьому сприяли роботи послідовників і соратників Ф. Тейлора. Серед них можна відзначити Г. Гантта (1886–1919), який вперше використав графічні методи в плануванні. Його графіки виготовлення виробів і обробки окремих деталей і партій деталей значно полегшили як саме планування, так і контроль за ходом виробничого процесу, роблячи планування й контроль наочним. Г. Гантт широко використовував діаграми для відображення економічного стану підприємства, для обліку матеріальних і трудових витрат. М. Гантта можна вважати засновником системи планування на підприємствах, особливо оперативного планування [4; 5].

М. Гантт займався не тільки проблемами планування. На думку науковців, він висував ідеї, що випереджали свій час, і тому не одержали широкого застосування. Так, вчений вважав, що робітник – це не робот, яким менеджер може маніпулювати як хоче, робітник сам може брати активну участь у виробництві. Г. Гантт уперше сформулював ідею виробничої демократії, випередивши час у цих питаннях років на сімдесят.

Важливий вклад в систему наукового менеджменту внесла подружня пара Гілбретів. Вони заклали основи проектування трудових процесів. Досліджуючи послідовність і траєкторію рухів, які здійснював робітник при виконанні заданої роботи, Гілбрети визначили зайві рухи робітника, а також зайву величину траєкторій і завдяки цьому скоротили тривалість виконання операцій. У результаті робітник, затрачуючи ті ж зусилля, виробляв більше продукції. У низці випадків продуктивність праці зростала вдвічі-втричі [6, с. 88].

Подружжя Гілбретів розробило й використовувало багато нових інструментів і приладів, які полегшують вимір коротких рухів. Так, вони створили мікрохронометр, точність якого становила одну тисячну секунди. Вони вперше використали кінозйомку для фіксації на плівці елементів трудового процесу. Необхідно підкреслити, що в цілому їхня робота, проведена в перші два десятиліття ХХ ст., істотно підсилила позиції нової системи наукового менеджменту.

Багато зробив для становлення наукового менеджменту й Г. Емерсон (1853–1931), який в 1912 р. опублікував свою роботу «Дванадцять принципів



продуктивності», яка стала орієнтиром для роботи менеджерів багатьох країн. На нашу думку, і сьогодні основні положення цієї роботи багато в чому не втратили своєї актуальності. Кожному принципу в книзі відведено окремий розділ [7, с. 29].

Точно поставлені ідеали або мета – перший принцип, сформульований Г. Емерсоном. Науковець вважає, що кожний, починаючи з менеджера до робітника, повинен знати, що він робить і для чого.

Другий принцип – здоровий глузд. Загальні положення про організацію й планування виробництва, детально розроблені інструкції й методики не можуть передбачити кожної конкретної виробничої ситуації. Тому сучасний менеджмент передбачає використання системного підходу до управління.

Третій принцип – компетентна консультація. За часів становлення наукового менеджменту необхідність у компетентних консультаціях була надзвичайно актуальною.

Дисципліна – четвертий принцип. Існуюча на підприємствах того часу тверда дисциплінарна система, а також застосовувані покарання, особливо у вигляді штрафів, забезпечували необхідний рівень дисципліни на підприємствах. Однак збої у виробництві через порушення трудової й виробничої дисципліни були значними. Г. Емерсон вважав, що причина цих збоїв не в тім, що робітники навмисно йдуть на порушення, у більшості випадків вони виникають через незнання або нерозуміння працівником своїх обов'язків. Іншою причиною є недостатній і несвочасний контроль за виконанням робіт – те, що сьогодні називається зворотним зв'язком. Вважаємо, що в сучасних умовах ці причини порушень дисципліни є настільки ж актуальними, як і в минулому. Різниця тільки в тому, що наслідки таких порушень бувають набагато серйознішими.

П'ятий принцип – справедливе відношення до персоналу. Система взаємин менеджера і його підлеглих повинна забезпечувати взаєморозуміння обох сторін. З одного боку, менеджер повинен жадати від працівника безумовно якісного виконання своїх обов'язків, з іншого – забезпечувати працівника роботою й прийнятними умовами праці, його оплатою відповідно до заздогов обумовлених умов. У свою чергу, працівник повинен сумлінно ставитися до своїх обов'язків, ці відносини взаємозалежні, й ініціатива в їх встановленні належить менеджеріві.

Шостий принцип – швидкий, надійний, точний і постійний облік. У кожному конкретному випадку необхідно вирішувати, до якого ступеня, точності, надійності, швидкості варто дійти. Оскільки завжди настає момент, коли, наприклад, збільшення точності вимагає витрат більших, ніж користь від отриманих даних обліку. Облік є базою для планування всіх видів, для визначення методів роботи менеджера, для прийняття ним правильних рішень.

Диспетчеризація – сьомий принцип. Під диспетчеризацією Г. Емерсон розуміє організаційну роботу, пов'язану з виконанням уже складеного плану [8, с. 90]. У процесі роботи в складній системі обслуговування робочих місць трапляються збої, й графік виконання робіт порушується. Завданням менеджера є ліквідація порушень і, головне, вживання заходів, які забезпечують відновлення графіка й закінчення обробки партії деталей у передбаченим планом термін.

Норми й розклади – восьмий принцип продуктивності. Без досить точних норм часу на виконання заданих робітників робіт неможливо скласти реальне завдання працівникові. Якщо норми не від-

повідають фактичним витратам часу, необхідного на виконання роботи, то складений оперативний план (розклад) уже через кілька годин буде порушений.

Дев'ятий принцип – нормалізація умов праці. Г. Емерсон підкреслював, що умови праці впливають на продуктивність праці робітників.

Нормування операцій – десятий принцип. Г. Емерсон надавав нормуванню праці дуже велике значення, й, мабуть, тому він двічі звертає увагу на цю проблему [7, с. 61].

Письмові стандартні інструкції – одинадцятий принцип. Кожен робітник отримував інструкцію про те, як виконувати роботу за стандартною формою.

На нашу думку, роль інструкцій у сучасних умовах настільки ж важлива, як і раніше. Сьогодні докладні інструкції – технологічні карти на верстатні роботи складаються не тільки для кожного переходу операції, але й для кожного проходу. На основі мікроелементних нормативів може розроблятися трудовий процес з вказівкою послідовності і траєкторії кожного руху. Розробка таких процесів вимагає високої кваліфікації й значного часу. Крім того, треба затратити час на те, щоб навчити робітника методам праці, згідно інструкції.

Останній, дванадцятий, принцип – винагорода за продуктивність. Сама назва принципу говорить про те, що чим вище продуктивність праці робітника, тим більше він одержує. Основою такого підходу є відрядна форма оплати праці.

Пряма відрядна форма оплати праці доповнюється різними преміальними системами, що підсилюють стимулювання підвищення продуктивності праці. Ці системи преміювання різноманітні й охоплюють різні сторони виробничого процесу. Винагорода базується на нормуванні праці.

Дванадцять принципів Г. Емерсона охоплюють проблеми організації праці, організації виробництва на рівні підрозділів, питання оперативного планування й проблеми стимулювання персоналу. Необхідно підкреслити, що ці дванадцять принципів були викладені популярно, і це дозволяло освоїти їх людям, не підготовленим в області менеджменту.

Розробки наукового менеджменту в повному обсязі реалізував і розвивав на практиці на своїх підприємствах Г. Форд. Він використовував для оптимізації праці всі принципи Г. Емерсона. Г. Форд довів до межі принцип поділу праці. На його підприємствах трудовий процес був розбитий на дрібні операції, синхронізовані між собою, що дозволило створити конвеєр, який рухається [11, с. 78].

На підприємствах Г. Форда діяла ефективна система планування. Розроблялися й реалізовувалися плани, як короткострокові, так і довгострокові. З ними тісно була пов'язана система оперативного планування.

Г. Форд зумів уперше організувати ефективну роботу своїх дочірніх підприємств, де проводилося збирання автомобілів. Це стало можливим завдяки широкій стандартизації деталей. Г. Форд випробував і реалізував не тільки систему організації виробничого процесу, але й систему управління підприємством, основи якої надалі розробив А. Файоль (1841–1925) [10, с. 45].

Він запропонував основні принципи управління підприємством, обґрунтувавши їхню доцільність. Крім того, вчений згрупував численні елементи менеджменту в невелику кількість функцій, значно полегшивши й спростивши практичне використання теоретичних положень науки управління. Із загаль-

ної системи управління підприємством А. Файоль виділив адміністративну діяльність – адміністрування, розділивши тим самим управління власне виробничою діяльністю від загального управління підприємством. Надалі адміністрування стало розглядатися як відособлена діяльність, яка може бути не пов'язана з виробництвом товарів і послуг, але, безумовно, необхідна в діяльності будь-якого виробничого підприємства.

Основні положення адміністрування є універсальними і відносяться до роботи будь-якої організації, у тому числі й до виробництва товарів і послуг, тобто до менеджменту. Ці положення адміністрування були використані А. Файолем при розробці принципів менеджменту, до яких він відносив:

1. Поділ праці. Цей принцип, введений у науковий оборот ще А. Смітом, став основою наукового управління виробництвом і успішно використовувався як у виробничій діяльності, так і в системі управління підприємством.

2. Влада – необхідний елемент управління. А. Файоль вперше відзначив, що владу дає посада, яку займає менеджер. Це офіційна ознака влади. Існує ще й особиста влада, яка базується на знаннях, організаційних здатностях, характері менеджера. А. Файоль вважав, що для успішного управління однієї влади посади недостатньо. Успішний менеджер володіє завжди й особистою владою, користуючись повагою своїх підлеглих і колег.

3. Дисципліна. На думку А. Файоля, основою дисципліни є не страх перед покаранням, а повага, яку підлеглі відчувають до керівника, до його особистості влади. Тільки така дисципліна може бути діючою.

4. Єдиноначальність. На відміну від Ф. Тейлора А. Файоль вважав, що єдиноначальність є єдиним способом забезпечити ефективну роботу підприємства. Кожний працівник повинен підкорятися тільки одному менеджеру й відповідати тільки перед цим менеджером.

5. Єдність керівництва. Керівництво будь-якого підприємства повинне здійснюватися одним керівником, який організує роботу менеджерів, направляючи її на рішення однієї мети, координуючи їхню діяльність.

6. Підпорядкування особистих інтересів суспільним. Принцип настільки важливий, що А. Файоль у своїх роботах звертається до нього неодноразово. Насамперед він має на увазі групові інтереси працівників, конфлікт яких може привести до розколу в єдиній команді.

7. Винагорода. Система стимулювання на підприємстві повинна сприяти зближенню інтересів працівників і підприємця. Заробітна плата й заохочення повинні бути прив'язані до ефективності праці кожного працівника і його внеску в спільну справу. Діючи на підприємстві системи оплати праці, преміювання повинні бути з погляду працівників справедливими. Тільки в цьому випадку можна забезпечити єдність інтересів і підприємців, і менеджерів.

8. Централізація й децентралізація. А. Файоль вважав, що співвідношення між централізацією й децентралізацією гнучке й залежить від складності ситуації. Критерієм є можливість підлеглих проявляти ініціативу, відігравати важливу роль у діяльності організації. Якщо існуюча ступінь централізації заважає цьому, не дає проявляти ініціативу, то працівникам управління треба деякою мірою децентралізувати систему управління.

9. Скалярний ланцюг – структура управління, система підпорядкованості менеджерів один одному.

Ця структура повинна забезпечувати ефективне управління й не менш ефективний обмін інформацією. На більш високий рівень інформація повинна надходити в укрупненому, обробленому виді, забезпечуючи необхідні дані про хід виробництва, що дуже важливо при прийнятті рішень.

10. Порядок. Цей принцип означає, що взаємодія всіх факторів виробництва – устаткування, матеріалів, людей – повинна бути повною, що забезпечує ефективну роботу підприємства й досягнення поставлених цілей. Це означає, що матеріали повинні бути поставлені вчасно, робітники – чітко виконувати планові завдання, устаткування – працювати безперебійно.

11. Справедливість. Мова йде про справедливе відношення керівника до своїх підлеглих. Справедливість у взаєминах керівника й підлеглого в остаточному підсумку приводить до відданості працівників керівникові, своєму підприємству, а значить, забезпечує ефективну роботу кожного й колективу в цілому.

12. Стабільність. Відданість персоналу своїй фірмі знижує до мінімуму плинність кадрів. Стабільний колектив – це спрацьований колектив, а спрацьованість забезпечує набагато більший ефект при тих же витратах праці.

13. Ініціативність. На думку А. Файоля, будь-який керівник повинен бути ініціативним.

14. Корпоративний дух. Єдності команди менеджерів і згуртованості колективу підприємства А. Файоль надавав великого значення, оскільки саме ці якості забезпечують досягнення цілей.

Необхідно підкреслити, що принципи управління, розроблені А. Файолем, зіграли велику роль у розвитку наукових методів управління організацій в цілому. А. Файоль будував систему управління зверху – від вищого керівництва підприємством до кожного робітника на відміну від Ф. Тейлора, який починав будувати систему керування від робочого місця до керівництва підприємством. Сполучення двох підходів до одного й того ж завдання дозволило вирішити його комплексно.

Заслугою А. Файоля стала диференціація різних видів робіт, пов'язаних з управлінням виробництва. Вчений говорив про елементи менеджменту, до них він відносив планування, організацію, розпорядництво, координацію, контроль, ініціативу, справедливість. Сьогодні ці елементи в трохи зміненому виді одержали назву загальних функцій менеджменту.

А. Файоль досить широко розглядав функцію планування, однак особливу увагу приділяв стратегічному плануванню – передбаченню. Всі інші види планування він вважав важливим елементом у роботі підприємства. У плануванні повинні брати участь всі менеджери підприємства, оскільки ця функція дозволяє забезпечити порядок в організації.

Наступною функцією менеджменту, яку виділив А. Файоль, є організація. Основна увага приділялася структурі організації. Структура розглядалася як сполучення двох складових – горизонтальної й вертикальної. Їх сполучення дозволяє забезпечувати систематичну координацію робіт на всіх рівнях.

Іншою стороною організації А. Файоль вважав роботу з персоналом. Особлива увага тут приділялася підбору й оцінці персоналу. На його думку, принцип єдиної команди повинен поширюватися не тільки на менеджерів, але й на всіх працівників організації. Такі підходи істотно доповнили розробки Ф. Тейлора.

Розпорядницька діяльність – третя функція менеджменту. До цієї функції А. Файоль відносив і регулювання ходу виробництва. У сучасних умовах власне розпорядницька діяльність відноситься до адміністрування, а регулювання ходу виробництва деякі автори [1; 11] виділяють як загальну функцію менеджменту, інші [3; 12; 13] відносять її до функції планування, що більш правильно, оскільки будь-який план у процесі його реалізації має потребу в коректуванні (регулюванні).

Четверта функція менеджменту – контроль. Контроль забезпечує зворотний зв'язок і є базою для регулювання реалізованих планів. В сучасних умовах контроль є однією із загальних функцій менеджменту. До елементів менеджменту А. Файоль відносив і координацію. У теперішній час ця функція вважається загальною в менеджменті.

Однією з найважливіших функцій менеджменту в сучасних умовах є мотивація персоналу. Науковець у своїх роботах назвав її функцією справедливості. По суті, ця функція аналогічна функції мотивації в трохі розширеному вигляді.

А. Файоль включив до складу функцій менеджменту й ініціативу. Однак в сучасних умовах ініціатива загальною функцією менеджменту не вважається. Це пов'язане з тим, що під загальними функціями менеджменту розуміються конкретні дії, здійснювані за різними напрямками, які базуються на сталих методах і забезпечують ефективне управління виробництвом. Ініціатива – це процес творчий, у певні методичні рамки не вкладається, тому цей елемент управлінського процесу не ввійшов у перелік загальних функцій менеджменту.

Підбиваючи підсумок діяльності А. Файоля, слід зазначити його великий внесок у розвиток науки управління, який відобразився у формулюванні основних положень про адміністрування, розробку принципів управління виробничим підприємством і формування основних напрямків менеджменту – його загальних функцій.

Істотний внесок у науку управління підприємством вніс німецький вчений-менеджер М. Вебер, який працював на початку ХХ ст. М. Вебер у своїх роботах дав своє трактування видів влади, яке відрізняється від А. Файоля. Він розглядав три види влади [1, с. 111]:

1. Раціонально-правова – влада, яка базується на правах, отриманих керівником на зайнятій посаді. Ця влада підкріплюється відповідним офіційним документом (наказом) і не викликає ні у кого сумнівів у праві керівника цю владу реалізовувати. М. Вебер вважав, що цей вид влади є найбільш доцільним, оскільки його одержав менеджер у конкурентній боротьбі при зайнятті цієї посади.

2. Другим видом влади є традиційна влада. В цьому випадку владу отримує людина, що спирається на певні традиції. Наприклад, син підприємця успадковує фірму й починає нею керувати. У цьому випадку керівник може не відповідати вимогам до працівника, що займає дану посаду.

3. Третім видом влади М. Вебер назвав харизматичну владу. У цьому випадку людина обіймає посаду завдяки особливостям свого характеру й зовнішності, наприклад, привабливості, здатності захопити людей новими, цікавими для них ідеями. На думку вченого, здатність захопити людей не завжди сполучається зі здатністю ефективно керувати підприємством, тому два останніх види влади М. Вебер вважав менш ефективними [1, с. 115].

Основними положеннями моделі раціональної бюрократії були:

- поділ праці за функціональною ознакою. Кожний працівник, зайнятий управлінням, повинен мати чітко позначені обов'язки й виконувати роботу тільки в межах цих обов'язків;

- тверде дотримання ієрархічного принципу підпорядкованості всіх працівників управління, строге дотримання принципу єдиноначальності;

- вироблення правил, процедур і інструкцій для кожної посади. М. Вебер є засновником існуючої в сучасних умовах системи повноважень для кожного підрозділу й посадових інструкцій;

- взаємини між працівниками управління повинні будуватися не на особистих, а чисто формальних відносинах;

- підбір кадрів повинен здійснюватися за формальними ознаками і тільки на конкурентній основі.

Модель раціональної бюрократії зіграла велику роль у становленні наукового управління на підприємствах. Вона протистояла патріархальним методам управління, які прийшли з ремісничих об'єднань, коли особисте знайомство та зв'язки відігравали велику роль в управлінні [14, с. 47]. У системі раціональної бюрократії М. Вебера нічого особистого, тільки формальне проходження задалегідь усталеними правилами і інструкціям, безумовна відповідальність за найменше відхилення від цих правил і інструкцій. На думку авторів, такий підхід у момент становлення системи наукового управління виробництвом був правильний, хоча надмірне захоплення формалізмом і спроба задалегідь все розписати й передбачити могло мати й негативний наслідок, оскільки позбавляє систему управління гнучкості.

**Висновки.** Результатом роботи Ф. Тейлора, А. Файоля, їх соратників і послідовників стала досить ефективна, всеохоплююча система наукового управління виробництвом. В цій системі явно виділилися три напрямки (їх називають школами): перший напрямок – наукове управління виробництвом починаючи від кожного робочого місця й до підрозділів підприємства включно; другий – наукове управління підприємством в цілому; третій – процес управління персоналом. Останній напрямок ще не був досить розвинений, однак виділявся всіма творцями менеджменту. В той час не було умов для його широкого розвитку. Персонал підприємства, за винятком менеджерів і фахівців, був недостатньо освічений і кваліфікований, і тому йому приділялася пасивна роль. Робітники підприємств повинні були вірити своїм керівникам і беззаперечно виконувати їх вказівки, від ступеня їх слухняності залежала й величина винагороди. В цілому система наукового управління виробництвом – менеджмент завершила своє становлення до кінця 20-х років ХХ ст.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мартыненко Н.М. Основы менеджмента : [учебник] / Н.М. Мартыненко. – К. : Каравелла, 2003. – 496 с.
2. Богданов О.О. Хрестоматія з історії менеджменту. Тектологія / О.О. Богданов – Київ : Либідь, 1993. – 304 с.
3. Абчук В.А. Менеджмент : [учеб. пособ.] / В.А. Абчук ; 2-е изд. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2004. – 463 с.
4. Дідковська Л.Г. Історія вчень менеджменту : [навч. посіб.] / Л.Г. Дідковська, П.Л. Гордієнко. – К. : Алерта, 2008. – 477 с.
5. Беркович Д.М. Формирование науки управления производством: краткий исторический очерк / Д.М. Беркович. – М. : Наука, 1973. – 149 с.
6. Соломко А.С. Еволюція менеджменту: передумови виникнення та становлення / А.С. Соломко // Інтелект ХХІ. – 2014. – № 6. – С. 86–92.



7. Гаррингтон Э. Двенадцать принципов производительности / Э. Гаррингтон. – М. : Экономика, 1972. – 223 с.
8. Співак В.В. Наукові підходи до становлення кадрового менеджменту промислових підприємств / В.В. Співак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 89–91.
9. Файоль А. Учение об управлении. Научная организация труда и управления. Сборник / А. Файоль. – М. : Экономика, 1965. – 431 с.
10. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 206 с.
11. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; 6-е изд. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2008. – 864 с.
12. Румянцева З.П., Соломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. Менеджмент организации : [учеб. пособ.] / [З.П. Румянцева, Н.А. Соломатин, Р.З. Акбердин и др.]. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 432 с.
13. Цыпкин Ю.А. Эриашвили Н.Д. Менеджмент : [учеб. пособ. для вузов] / [Ю.А. Цыпкина, А. Н. Люкшинов, Н.Д. Эриашвили]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 439 с.
14. Борисевич С.О. Сучасна управлінська парадигма – якість менеджменту / С.О. Борисевич // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2014. – Вип. 2. – С. 44–48.

УДК 331.005.95/96:061.1

**Гонтюк В.А.**

*аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## **МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ БАГАТО-ПАРАМЕТРИЧНОЇ ВІДДАЛІ МІЖ ЕЛЕМЕНТАМИ МНОЖИНИ**

У статті здійснено моделювання стану розвитку кадрового потенціалу територіальних органів державної статистики України шляхом групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між елементами множини. Визначено десять параметрів для аналізу закономірностей розвитку кадрового потенціалу територіальних органів державної статистики України за десять останніх років. Виокремлено три групи стану розвитку кадрового потенціалу територіальних органів державної статистики України.

**Ключові слова:** багатомірне групування, модель багатопараметричної віддалі між елементами множини, територіальні органи державної статистики України, Головне управління статистики (ГУС), державні службовці.

### **Gontyuk V.A. МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ МНОГО-ПАРАМЕТРИЧЕСКОГО РАССТОЯНИЯ МЕЖДУ ЭЛЕМЕНТАМИ МНОЖЕСТВА**

В статье осуществлено моделирование состояния развития кадрового потенциала территориальных органов государственной статистики Украины путем группировки, использующего понятие многопараметрического расстояния между элементами множества. Определены десять параметров для анализа закономерностей развития кадрового потенциала территориальных органов государственной статистики Украины за последних десять лет. Выделены три группы состояния развития кадрового потенциала территориальных органов государственной статистики Украины.

**Ключевые слова:** многомерное группирование, модель многопараметрического расстояния между элементами множества, территориальные органы государственной статистики Украины, Главное управление статистики (ГУС), государственные служащие.

### **Gontyuk V.A. HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT MODELING OF REGIONAL STATE STATISTIC SERVICE OF UKRAINE BASED ON MULTI-PARAMETRIC DISTANCE BETWEEN SETS ELEMENTS**

The paper developed a model of human resource development of regional state statistic service of Ukraine by grouping that uses the concept of multi-parametric distance between sets elements. Author defines ten parameters for human resource development analyzing of regional state statistic service of Ukraine for the last ten years. This study determines three groups of human resource development of regional state statistic service of Ukraine.

**Keywords:** multidimensional grouping, model of multi-parametric distance between sets elements, regional state statistic service of Ukraine, Main Statistic Department, public servants.

**Постановка проблеми.** Під впливом вітчизняних соціально-економічних та політичних змін відбувається переорієнтація пріоритетів, методів, політик у кадровій роботі державної служби, що безпосередньо впливає на рівень розвитку кадрового потенціалу. Виникає важливе питання виявлення закономірностей розвитку кадрового потенціалу в державних органах України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** А. Дубров, Є. Замятіна, В. Мхітарян, В. Плюта, Л. Трошин та ін. [1–3] в своїх роботах досліджували методи багатомірного групування, які дозволяють отримати загальне уявлення про різні сторони досліджуваного об'єкта чи процесу, виявити зако-

номірності зміни основних показників в сукупності, встановити взаємозв'язки і залежності різних сторін досліджуваних явищ, визначити вплив факторів на зміну результативної ознаки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналітичні групування, побудовані за однією ознакою, і складні групування дозволяють встановити зв'язок і визначити напрямки між результативними і факторними ознаками. Але часто цього буває недостатньо, тому що в дійсності на зміну величини результативної ознаки впливає безліч параметрів, що діють в різних напрямках. Для дослідження таких багатомірних зв'язків використовуються багатомірні групування. Метою



таких групувань є розчленовування сукупності соціально-економічних явищ на якісно однорідні групи по великому числу ознак одночасно і визначення на їх основі зв'язків і впливів параметрів на результат.

**Мета статті** полягає у встановленні та дослідженні закономірності розвитку кадрового потенціалу територіальних органів державної статистики України на основі моделі групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між елементами множини.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для визначення стану розвитку кадрового потенціалу обрано десять територіальних органів державної статистики України, а саме: Головне управління статистики (ГУС) у Вінницькій обл., ГУС у Житомирській обл., ГУС у Львівській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Херсонській обл., ГУС у Хмельницькій обл., ГУС у Черкаській обл., ГУС у Чернівецькій обл. та ГУС у Чернігівській обл. Визначено десять параметрів для аналізу кожного обраного територіального органу державної статистики за десять років (з 2005 по 2014 р.): фактична чисельність працівників; кількість державних службовців; кількість працівників з повною вищою освітою; кількість магістрів державного управління, докторів і кандидатів наук; кількість працівників, які мають стаж роботи в системі більше п'яти років; кількість працівників, переведених на вищі посади; кількість прийнятих нових працівників; кількість звільнених працівників; кількість працівників, зарахованих до кадрового резерву; кількість працівників, які підвищили кваліфікацію.

Для побудови моделі групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між елементами множини, розглянемо сукупність обраних територіальних органів державної статистики, кожне з яких характеризується набором з десяти параметрів. Для цього необхідно розділити організації на три групи так, щоб в рамках кожної групи економічні характеристики мало відрізнялись, в той же час істотно відрізнялись від організацій, що належать іншим групам.

Для розбиття множини на групи введемо поняття еталонної організації, яка описується ідеальними параметрами, що забезпечують швидкий та

стабільний розвиток. Зрозуміло, що такий вибір не є однозначним, але він враховує економічний рівень держави та сукупність процесів, що впливають на розвиток організації.

Якщо в якості еталонної організації вибрати найкращу в заданій групі організацію світового рівня, то радіус внутрішнього кола (рис. 1) описуватиме та характеризуватиме в основному різницю в економічних умовах роботи еталонної та найкращої організації в групі аналізу. Багатомірне впорядкування організацій на три групи можна провести, розділивши багатомірний простір, що обмежується радіусами найкращої та найгіршої організації на три рівновіддалені області. Територіальні органи державної статистики України, параметри яких попадають у відповідну область, слід віднести до організацій даної групи.

Якщо в якості еталонної організації, параметри якої вибрані зі сукупності відповідних параметрів реально діючих організацій за десять років, то радіус внутрішнього кола характеризуватиме упущену можливість в реальних економічних умовах держави. Територіальні органи державної статистики, які попадуть у певну область, об'єднують в одну групу. Таким чином, проведемо багатомірне групування.

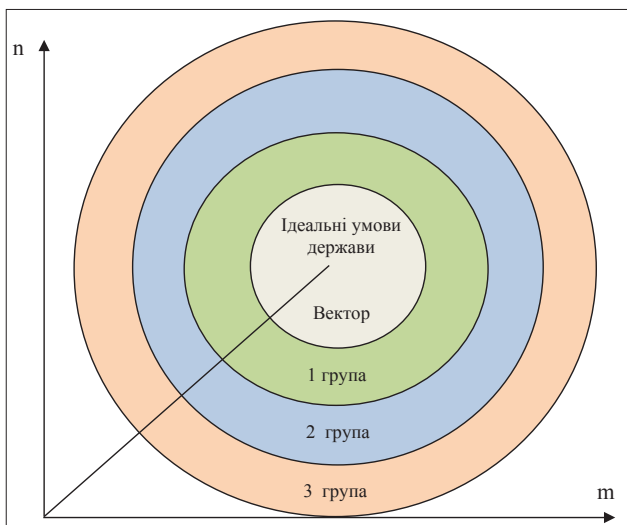
Зрозуміло, що визначити набір параметрів еталонної організації світового рівня важко, тому скористаємось багатомірним групуванням в рамках існуючих значень параметрів територіальних органів державної статистики України. Аналіз сукупності параметрів обраних територіальних органів державної статистики за десять років дозволяє визначити набір параметрів еталонної організації. Набір параметрів найкращої організації в рамках групи аналізу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Набір найкращих значень параметрів та відповідні значення вагових коефіцієнтів**

№	Параметр	Показник	Коефіцієнт
1	Фактична чисельність працівників	615	0,025
2	Кількість держслужбовців	455	0,05
3	Кількість працівників з повною вищою освітою	412	0,15
4	Кількість магістрів державного управління, докторів і кандидатів наук	13	0,125
5	Кількість працівників, які мають стаж роботи в системі більше п'яти років	420	0,15
6	Кількість працівників, переведених на вищі посади	136	0,2
7	Кількість прийнятих нових працівників	58	0,025
8	Кількість звільнених працівників	1	0,025
9	Кількість працівників, зарахованих до кадрового резерву	479	0,05
10	Кількість працівників, які підвищили кваліфікацію	190	0,2

Розроблено автором



**Рис. 1. Багатомірна структурна схема моделі групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між елементами множини**

Розроблено автором

Для розрахунку сукупності багатомірних віддалей кожної організації від ідеального скористаємось формулою:

$$\Delta_i = \sqrt{\sum_{i=1}^n k_i^2 (x_i - x_{0i})^2}, \quad (1)$$

де  $\Delta_i$  – віддаль до еталонної організації, параметри якої  $x_{0i}$  задані таблиці 1;  $k_i$  – відповідні даному параметру вагові коефіцієнти.

Результати обчислень представлені на рис. 2.



Рис. 2. Графік залежності багатомірної віддалі досліджуваних організацій від еталонної та границі розділення на три групи без врахування усереднення відповідних річних значень

Розроблено автором

Рисунок 2 свідчить, що всі десять досліджуваних організацій можна об'єднати у групи. При розбитті на три рівновіддалені від еталонної організації групи у першу групу попадають лише ГУС у Львівській області та ГУС у Хмельницькій обл. у 2012 р. Усі інші організації, включаючи і задані організації, попадають в другу та третю групи. Такий розподіл не є коректним. Отже, виникла задача проведення двох ліній розподілу, які відображали б реальний розподіл всіх організацій на три групи. Оскільки кожного року дані віддалі параметрів організацій змінюються, то значно кращим розбиттям на групи слід рахувати їх середнє положення за десять років. Це цілком зрозуміло, адже використовуючи значення параметрів лише за рік, ми отримали б локальне для даного року положення границі розділу на групи.

Для вибору методу розміщення границь груп здійснимо наступні кроки:

- визначимо границі груп, використовуючи принцип рівновіддаленості від еталонної організації для кожного року окремо. Для цього весь інтервал значень, що відповідають організаціям даного року, діляться на три рівні частини. Встановлюємо локальне значення обох границь розділення груп;

- усереднюючи локальні значення параметрів за десять років, визначимо усереднені положення обох шуканих границь.

Результати обчислень зображені на рис. 3.

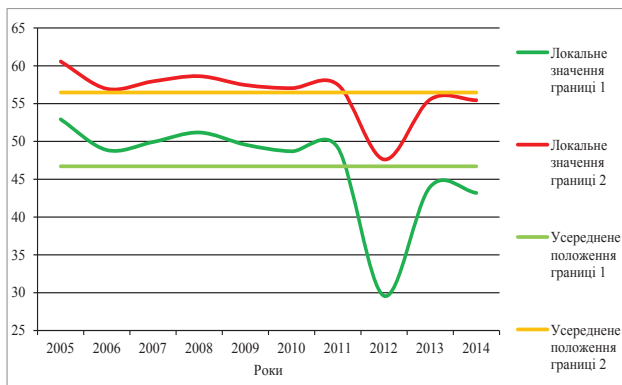


Рис. 3. Графік положення локальних границь розділу організацій на три рівновіддалені групи та відповідні значення усереднених величин

Розроблено автором

Рис. 3 свідчить, що отримане положення усереднених локальних значень ліній розмежування багатомірних груп істотно відрізняється від отриманих шляхом одноразового розбиття всієї сукупності значень за десять років. В результаті отримуємо впорядкування елементів багатомірних сукупностей у вигляді, представленому на рис. 4.

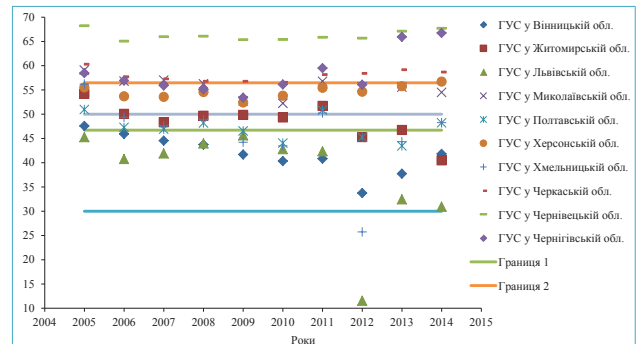


Рис. 4. Результати впорядкування елементів багатомірних сукупностей

Розроблено автором

Отже, в рамках даної моделі усі організації, що підлягають аналізу, розбиваються на три групи:

- 1) ГУС у Львівській обл., ГУС у Вінницькій обл.;
- 2) ГУС у Херсонській обл.;
- 3) ГУС у Чернівецькій обл., ГУС у Черкаській обл.

Інші територіальні органи державної статистики, а саме ГУС у Житомирській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Хмельницькій обл. та ГУС у Чернігівській обл., в залежності від року змінюють групу розміщення. Тому виникло завдання визначити, до якої групи слід віднести вищезгадані організації. Було запропоновано відповідні організації віднести до тих груп, в яких вони перебувають більше часу, а у випадку рівності – до групи, де дана організація знаходилась в останній рік аналізу. Результати аналізу наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Час перебування територіальних органів державної статистики України в групах

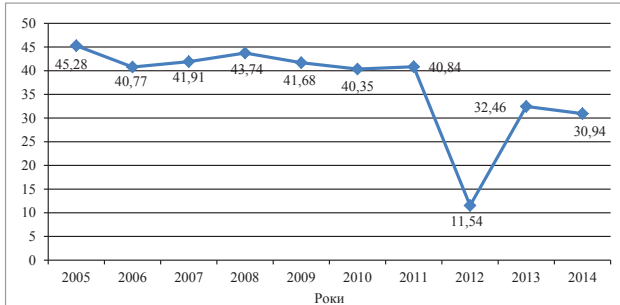
Територіальні органи державної статистики	Група та час перебування	Група, до якої відноситься організація
ГУС у Житомирській обл.	1,3; 2,7	2
ГУС у Миколаївській обл.	3,5; 2,5	2
ГУС у Полтавській обл.	1,4; 2,6	2
ГУС у Хмельницькій обл.	1,4; 2,6	2
ГУС у Чернігівській обл.	3,3; 2,7	2

Розроблено автором

Із таблиці 2 виявлено, що усі вказані територіальні органи державної статистики слід віднести до другої групи. Отже, в результаті групового аналізу багатомірних систем організації можна згрупувати наступним чином:

- до першої групи, параметри якої близькі до еталонної організації, слід віднести ГУС у Львівській обл. та ГУС у Вінницькій обл.;
- до другої групи – ГУС у Житомирській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Херсонській обл., ГУС у Хмельницькій обл. та ГУС у Чернігівській обл.;
- до третьої групи – ГУС у Чернівецькій обл. та ГУС у Черкаській обл.

В рамках даної моделі можна провести опосередковану оцінку часової зміни об'єктивних умов розвитку організацій. Для цього скористаємось запропонованою на рис. 1 схемою та проаналізуємо часову зміну віддалі параметрів найкращої організації від еталонної. Відповідний графік залежності наведено на рис. 5.



**Рис. 5.** Оцінка якості умов розвитку територіальних органів державної статистики України в рамках моделі

*Розроблено автором*

Рис. 5 свідчить, що умови розвитку територіальних органів державної статистики практично не змінювались протягом 2005–2011 рр., а покращились в 2012 р. Однак навіть в умовах потрясінь, що відбулись у 2013–2014 рр. у державі, умови розвитку організацій не тільки покращились в порівнянні з періодом з 2005 по 2011 р., але і мають тенденцію збереження даної зміни.

Існує тісний взаємозв'язок між змінами в соціально-економічній політиці держави і змінами пріоритетів у кадровій роботі державної служби. У 2012 р. Державною службою статистики повністю завершена робота з виконання Указу Президента України від 09.12.2010 р. № 1085 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» [7] та відповідних рішень Кабінету Міністрів України в частині реформування апарату Держстату та територіальних органів державної статистики, а також згідно з пріоритетами «Стратегії розвитку державної статистики на період до 2012» [5]. У результаті проведеної роботи була приведена у відповідність до встановлених лімітів чисельність працівників, переглянута структура й система управління, запроваджені нові форми та методи роботи, що дало можливість оптимізувати державну статистичну діяльність у цілому, підтвердженням чого є результати нашого дослідження (рис. 2). Програма економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [6] та «Стратегія розвитку державної статистики на період до 2017 року» [4] створюють необхідне підґрунтя для подальшого вдосконалення державної статистичної діяльності, наближення її до європейських стандартів та сприяння успішному виконанню завдань органів державної статистики.

Не дивлячись на простоту та результативність моделі, вона містить недолік – наявність значної різниці в числовому значенні параметрів та їх розмірності. Цей факт зменшує вплив вагових коефіцієнтів на групування організацій, що спонукає на перспективу досліджень в даному напрямку.

**Висновки.** Отже, згідно результатів моделі групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між елементами множини визначено три групи стану розвитку кадрового потенціалу територіальних органів державної статистики України. До першої групи з найкращими показниками розвитку кадрового потенціалу віднесено ГУС у Львівській обл. та ГУС у Вінницькій обл. В другу групу потрапили ГУС у Житомирській обл., ГУС у Миколаївській обл., ГУС у Полтавській обл., ГУС у Херсонській обл. та ГУС у Чернігівській обл. До третьої групи з найгіршими показниками розвитку кадрового потенціалу віднесено ГУС у Черкаській обл. та ГУС у Чернівецькій обл. Таке групування дозволить сформулювати та втілити в життя необхідні пріоритетні напрями розвитку кадрового потенціалу та комплексно підійти до розв'язання проблем, що мають місце в управлінні кадровим потенціалом територіальних органів державної статистики України. Моделювання стану розвитку кадрового потенціалу шляхом групування, що використовує поняття багатопараметричної віддалі між елементами множини, сприятиме вирівнюванню диспропорцій розвитку кадрового потенціалу в територіальних органах державної статистики України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубров А.М. Многомерные статистические методы : учебник / [А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
2. Замятина Е.Б. Современные теории имитационного моделирования. Специальный курс : [уч. пособ.] / Е.Б. Замятина. – Пермский гос. ун-т., 2007. – 119 с.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року» від 20.03.2013 р. № 145-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/145-2013-%D1%80>.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку державної статистики на період до 2012 року» від 05.11.2008 р. № 1413-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1413-2008-%D1%80>.
6. Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення ефективності реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 21.12.2010 р. № 1154 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1154/2010>.
7. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 09.12.2010 р. № 1085 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>.

УДК 330.341

**Данильченко Л.С.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу  
Тернопільського національного економічного університету***СВІТОВІ ЛІДЕРИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ:  
ДОСВІД ТА КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ**

Розглянуто досвід провідних світових компаній у сфері соціально відповідального ведення бізнесу (СВБ). Проаналізовано особливості розробки і впровадження програм СВБ компаніями – лідерами у цій сфері. Визначено ключові чинники, що посприяли успішній реалізації програм СВБ передовими закордонними компаніями та можуть бути імплементовані вітчизняними організаціями.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність бізнесу, програма СВБ, глобальне рангування репутації СВБ (Global CSR RepTrak).

**Данильченко Л.С. МИРОВЫЕ ЛИДЕРЫ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА: ОПЫТ И КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА**

Рассмотрен опыт ведущих мировых компаний в сфере социально ответственного ведения бизнеса (СОБ). Проанализированы особенности разработки и внедрения программ СОБ компаниями – лидерами в этой сфере. Определены ключевые факторы, которые поспособствовали успешной реализации программ СОБ передовыми зарубежными компаниями и могут быть использованы отечественными организациями.

**Ключевые слова:** социальная ответственность бизнеса, программа СОБ, глобальное ранжирование репутации СОБ (Global CSR RepTrak).

**Danylchenko L.S. WORLD LEADERS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: EXPERIENCE AND KEY SUCCESS FACTORS**

The article deals with the experience of the world's leading companies in the area of corporate social responsibility (CSR). The features of development and implementation of CSR programs by the leading companies in this field are analyzed. The key factors that contributed to successful realization of the SCR programs by the leading foreign companies are identified and can be further used by domestic organizations.

**Keywords:** corporate social responsibility, SCR program, Global CSR reputation ranking (Global CSR RepTrak).

**Постановка проблеми.** Нагальна вимога підвищення конкурентоспроможності української економіки, її переходу до сталого економічного розвитку та інтеграції до європейського і світового співтовариства актуалізує питання використання найсучасніших концепцій ведення бізнесу, що втілюють принципи відповідальності бізнесу та влади за досягнення високих рівнів комерційної ефективності діяльності підприємств в поєднанні з дотриманням високих рівнів соціального добробуту суспільства. Саме ці принципи втілює концепція соціальної відповідальності бізнесу (СВБ), що передбачає інтеграцію на добровільних засадах соціальної, екологічної, економічної, правової відповідальності та урахування потреб зацікавлених груп (стейкхолдерів) у комерційній стратегії компанії. Вказана концепція успішно впроваджується багатьма західними комерційними підприємствами, тоді як для більшості вітчизняних організацій розробка СВБ стратегії для сталого розвитку є новим завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку концепції СВБ (чи КСВ – корпоративної соціальної відповідальності), розробки і впровадження ініціатив, програм і стратегій СВБ активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями, а також міжнародними організаціями. Зокрема, теоретико-методологічні аспекти формування і розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу розглядали у своїх працях К. Девіс, Є. Книш, О. Коваленко, Р. Колишко, А. Колот [2], Ф. Котлер [4], О. Лазоренко, Н. Лі, С. Мельник [5], М. Портер, Н. Супрун, Н. Ткаченко [6], М. Фрідмен, Н. Червоненко та ін. Дослідженню проблематики місця СВБ в системі вітчизняного підприємництва присвячували свої праці Н. Бібік [1], З. Галушка [3],

І. Комарницький, Д. Ліфінцев, Н. Норіцина, М. Саприкіна та ін.

Більшість дослідників сходяться на думці, що попри широке поширення закордоном, СВБ в Україні знаходиться на етапі початкового розвитку. Особливо актуальним в цьому контексті є дослідження досвіду тих зарубіжних практик, що вже ефективно працюють і можуть слугувати прикладом для наслідування вітчизняними компаніями.

**Мета статті** полягає в здійсненні аналізу вдалого досвіду провідних світових компаній у сфері соціально відповідального ведення бізнесу з метою виокремлення ключових факторів успіху, що можуть бути в подальшому імплементовані вітчизняними організаціями.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно визначення Ф. Котлера і Н. Лі, СВБ передбачає таке ведення бізнесу, яке задовольняє чи перевищує етичні, юридичні, комерційні та публічні очікування, які суспільство пов'язує з бізнесом [4, с. 4]. За понад 25-річний період свого становлення у світі сфера соціальної відповідальності бізнесу пройшла важливі етапи розвитку: від сприйняття СВБ як простих зв'язків з громадськістю, до суто філантропічної діяльності і до ефективної концепції ведення бізнесу, що забезпечує одночасне досягнення комерційних і суспільних інтересів та сприяє сталому розвитку економіки й суспільства в цілому.

Сьогодні соціальна відповідальність стає невід'ємною складовою ведення бізнесу. Все більше компаній включають такі терміни, як «відповідальність», «сталі розвиток», «повага», «громадянська позиція», «інтереси суспільства», «захист довкілля» тощо у власні місії та перелік корпоративних цінностей. При цьому СВБ розглядається не як точкова



благодійницька діяльність, а як інтегрована бізнес-концепція, в якій поєднуються: обов'язкове дотримання прав людини, зокрема трудових; взаємодія з суспільством і задоволення потреб його членів; зусилля зі збереження навколишнього середовища; боротьба з корупцією і дотримання принципів чесної конкуренції.

СВБ-ініціативи компанії є, по суті, відображенням її цінностей, переконань і підходів до ведення бізнесу. Вони є основним елементом репутації компанії та можуть бути використані для побудови системи довіри і доброї волі між стейкхолдерами. Дослідження показують, що готовність людей довіряти, захоплюватися і мати позитивне відношення до компанії на 41% залежить від зусиль компанії в сфері СВБ [8, с. 3]. Це робить соціальну відповідальність бізнесу важливим інструментом для налагодження зв'язку і підтримки від ключових стейкхолдерів, включаючи споживачів, інвесторів, регулюючі органи, фінансові установи, працівників та ін.

Досвід багатьох успішних світових компаній свідчить, що найсучасніші технології та конкурентні переваги можуть виникнути лише там, де соціальні й екологічні аспекти від самого початку втілені у бізнес-стратегію, а процвітання і добродійність розглядаються як речі взаємодоповнюючі. Серед багатьох потенційних переваг від впровадження СВБ у діяльність бізнесу виділяють: 1) збільшення обсягів продажу та ринкової частки; 2) зміцнення позицій бренду; 3) покращення іміджу й посилення впливу компанії; 4) розширення можливостей для залучення, утримання, мотивування працівників компанії; 5) оптимізацію операційних процесів і зменшення виробничих витрат; 6) підвищення привабливості для інвесторів та фінансових аналітиків; 7) налагодження і побудову дієвих відносин з іншими компаніями, урядовими та неурядовими структурами; 8) поліпшення фінансових і економічних показників діяльності.

Не випадково, що до числа світових лідерів у сфері соціально-відповідального ведення бізнесу входять найпотужніші глобальні корпорації та компанії, які потрапили у «віртуозне коло розвитку», в якому витрати на соціальні ініціативи винагороджуються суттєвими репутаційними, операційними, економічними, соціальними ефектами тощо, які, в свою чергу, дозволяють фінансувати нові та підтримувати стратегічні корпоративні проекти соціальної відповідальності.

Уже декілька років поспіль глобальна консалтингова компанія Reputation Institute складає рейтинг 100 кращих компаній у сфері СВБ – Global CSR RepTrak. Позицію кожної компанії оцінюють, враховуючи її фактичну активність в трьох сферах – соціальна зорієнтованість бізнесу (наскільки соціально-

зорієнтованою є діяльність компанії, в тому числі через добродійні справи, підтримку громад, захист довкілля тощо); управління (наскільки етичною, відповідальною, прозорою і відкритою є діяльність компанії); умови праці (наскільки привабливою є компанія для працевлаштування та комфортного співробітництва). Окрім оцінювання фактичної діяльності компанії в різних сферах СВБ, позиція компанії в рейтингу враховує і думку широкого загалу щодо того, наскільки соціально відповідальною сприймається діяльність кожної окремої компанії в розрізі цих сфер. Таким чином, Global CSR RepTrak є цінним дослідницьким інструментом для компаній, оскільки дозволяє побачити різницю між фактичними зусиллями компаній у сфері СВБ і тим, як їх оцінює громадськість.

У 2014 р. «віртуозами» СВБ, згідно щорічного дослідження Reputation Institute [9], визнано компанії Google, Microsoft та The Walt Disney Company. Десятку лідерів доповнюють BMW, Apple, LEGO, Volkswagen, Intel, Rolex, Daimler. Цікавим є той факт, що трійка лідерів останні кілька років залишається незмінною, чим викликає особливий інтерес для дослідження.

Компанії Google, Microsoft та The Walt Disney Company оцінюються як передові у сфері СВБ та володіють високим рівнем СВБ репутації. Середній показник для цих трьох компаній складає 72,27, що на сім пунктів перевищує сумарний середній показник решти 98 компаній у рейтингу. Зі 101 досліджуваної компанії, лише шість характеризуються високими показниками СВБ-репутації, тоді як решта 95 характеризуються середніми показниками. Жодна компанія не досягнула відмінного показника (понад 80) і не опинилася в зоні низької СВБ-репутації (59 і нижче). Досягнення відмінних показників СВБ-репутації є важливим завданням для компаній-лідерів на наступні роки, оскільки сьогодні 89% споживачів схильні рекомендувати компанії з відмінними показниками Global CSR RepTrak та купувати їхню продукцію та послуги порівняно з 64% споживачів, готових рекомендувати та 66% готових купувати у компаній з високими показниками.

Компанія Google очолює рейтинг 2014 р. Global CSR RepTrak та третій рік поспіль є безумовним лідером у сфері якості умов праці. Компанія також відзначена журналом Fortune як «найкраща компанія для праці» [11]. Рівень оплати при цьому не є вирішальним фактором у формуванні високої лояльності працівників. Внутрішньокорпоративні опитування свідчать, що працівників Google мотивує відчуття того, що їхня робота важлива і приносить користь суспільству, що вони працюють в середовищі найталановитіших людей світу та є частиною цього «генію».

Таблиця 1

Компанії-лідери в сфері СВБ та їх ключові характеристики за рейтингом 2014 р. Global CSR RepTrak

Компанія	Галузь	Позиція в рейтингу	Значення рейтингового показника	Лідери за репутацією в різних сферах СВБ		
				Соц. зорієнтованість бізнесу	Управління	Умови праці
Google	ІТ	1	72,7	+	+	+
Microsoft	ІТ	2	72,1	+	+	+
The Walt Disney Company	споживчі товари, медіа/розважальна галузь	3	72,0	+	+	

Примітка: відповідно до методології розрахунку і побудови рейтингу Global CSR RepTrak, компанії оцінюються по шкалі від 0 до 100, при цьому 100 є найкращою можливою оцінкою

Джерело: складено автором за даними [9]

Компанія Google пропонує безпрецедентні можливості кар'єрного зростання своїм працівникам, надає доступ до величезної кількості ресурсів для навчання і розвитку. Окрім того, Google, по суті, винайшла поняття додаткових робочих бонусів, які включають не лише корпоративних лікарів, перукарів, вишукану їжу та ін., а й турботи з приводу смерті працівника компанії. Кожен додатковий робочий бонус в Google прорахований так, щоб підтримувати в працівників відчуття задоволення від роботи. Наприклад, це характеризується тим, як довго слід працівнику чекати в черзі, аби отримати обід (від трьох до чотирьох хвилин).

Безумовно, лояльність працівників є дуже важливою у формуванні загальної СВБ-репутації. Натхненні працівники можуть мотивувати зовнішніх стейкхолдів, будучи позитивним відображенням внутрішньокорпоративної культури та єдності. Якщо компанія добре ставиться до своїх працівників, то у більшості випадків вона автоматично сприймається відкритою, чесною та дбайливою. Саме завдяки цьому підходу компанія Google вважається місцевою у багатьох країнах світу.

Окрім передових практик у сфері якості умов праці, діяльність компанії Google є очевидно соціально зорієнтованою. Google має визначний досвід у сфері доброчинності, захисту довкілля, запобігання змінам клімату, подолання бідності та розвитку освіти по всьому світу. Надаючи кошти, обладнання, ресурси, Google підтримує сотні філантропічних проєктів у країнах свого базування, чим звертає увагу на важливість корпоративної доброчинності та заохочує інші компанії долучатись і розвивати соціально відповідальне ведення бізнесу.

Важливо те, що СВБ-ініціативи Google не є точковими чи відірваними від основної діяльності компанії, а закладені в основу принципів корпоративного управління. Стратегія Google зі сталого розвитку довкілля є добре інтегрованою в її основні бізнес-процеси. Наприклад, дата-центри Google використовують на 50% менше електроенергії, ніж інші типові дата-центри, до того ж Google спрямувала понад 1 млрд. дол. на проєкти з відновлюваних джерел енергії [7]. Більше того, компанія використовує принципи СВБ та сталого розвитку у власних операціях під час розробки продуктів і послуг таким чином, щоб споживачі могли скоротити власний шкідливий вплив на довкілля.

Із незначним відривом від переможця друге місце в рейтингу 2014 р. Global CSR RepTrak посідає компанія Microsoft. Політика СВБ компанії Microsoft заснована на зобов'язанні служити потребам громад та бути відповідальними перед ними. В Microsoft вірять, що те, як працює компанія, є настільки ж важливим, як і продукція, яку вона виготовляє. Усвідомлюючи, що діяльність і поведінка компанії впливає на всіх її стейкхолдерів (включаючи споживачів, інвесторів, акціонерів, працівників, громади, постачальників та партнерів), Microsoft прислухається до їхньої думки в процесі прийняття рішень. Форми такої взаємодії є різноманітними: від консультування з провідними експертами з питань прав людини до відкритого діалогу з батьками, які турбуються про онлайн-безпеку своїх дітей.

Робота компанії побудована згідно з визнаними у світі пріоритетами і рамковими програмами, такими як Керівні принципи підприємницької діяльності в аспекті прав людини ООН і Глобальний договір ООН. Принципи соціальної відповідальності пронизують усі сфери діяльності Microsoft. Аби стейкхол-

дери були ознайомлені з політикою, методами роботи та результатами діяльності Microsoft в сфері СВБ, компанія щорічно публікує Звіт із СВБ, який розробляється згідно стандартів Глобальної ініціативи звітування (Global Reporting Initiative). Звіт компанії за 2014 р. [13] красномовними фактами демонструє соціальну зорієнтованість діяльності Microsoft, відповідальні підходи до ведення бізнесу та управління, значні зусилля в сфері охорони довкілля та підтримки громад, в яких компанія працює.

Аби дотримуватись зобов'язання бути глобальною соціально-відповідальною компанією, в Microsoft розробляють відповідальні та принципові підходи до вирішення найбільших глобальних викликів:

- збереження довкілля (глобальна корпоративна стратегія із захисту довкілля Microsoft пронизує всі етапи діяльності компанії: від досліджень, технічних розробок, виробництва, системи постачання і закупівель до нерухомоті та виробничих об'єктів, дата-центрів і корпоративних справ; зокрема, компанія розробляє інноваційні способи зменшення впливу від операцій, продуктів і послуг компанії на довкілля, а також допомагає використовувати потенціал технологій для сталого розвитку навколишнього середовища; протягом 2014 р. компанія купила понад 3 млрд. кВт/год «зеленої» енергії [13], що відповідає сумарному річному споживанню електроенергії всією компанією Microsoft);

- боротьба з бідністю та підтримка громад (працюючи спільно з неприбутковими організаціями та через власні масштабні ініціативи та різноманітні доброчинні проєкти, Microsoft виділяє колосальні кошти для підтримки та розвитку громад і молоді по всьому світу – понад 1 млрд. дол. у 2014 р. [13], з яких 119 млн. дол. – грошові пожертви, 948,6 млн. дол. – пожертви матеріального характеру; особливу увагу компанія приділяє волонтерській діяльності своїх працівників – за межами США працівники Microsoft можуть взяти до трьох днів оплачуваної відпустки на рік для волонтерської роботи, а в США компанія подвоює будь-які грошові чи часові пожертви своїх працівників на користь неприбуткових організацій);

- етична бізнес-поведінка та відповідальне управління (завдяки своїм зобов'язанням і діям з дотримання принципів етичної бізнес-поведінки та відповідального управління компанія Microsoft щорічно потрапляє до переліку найбільш етичних компаній, що складає Ethisphere Institute [10]. Більше 99% працівників Microsoft завершили щорічне навчання із принципів ділової етики Microsoft, яке доступно глобально на 17 мовах. Більше того, компанія проводить аудит своїх постачальників на предмет дотримання ними тих стандартів бізнес-поведінки та відповідального управління, яких дотримується сама).

The Walt Disney Company – одна з найбільших корпорацій у світі, що наскрізно практикує соціально-відповідальне ведення бізнесу та входить до низки рейтингів лідерства у цій сфері (Reputation Institute, Boston College Center for Corporate Citizenship, Jane Goodall Global Leadership Awards та ін). СВБ-ініціативи the Walt Disney Company направлені на охорону довкілля, розвиток громад, дотримання високих стандартів праці та відповідального управління. Загальна сума коштів, витрачених компанією на фінансування і підтримку цих ініціатив, у 2014 році сягнула 315,7 млн. дол. [12].

Окрім фінансування доброчинних справ, the Walt Disney Company підтримує економіки громад, в яких фона функціонує, сплачуючи значні податкові внески. Як роботодавець, компанія наймає, навчає та

підтримує своїх працівників та їх сім'ї. Працівники the Walt Disney Company займають активну громадянську позицію, проявляють турботу до громад, в яких вони живуть і працюють. Компанія активно заохочує волонтерський рух як серед своїх працівників (в рамках корпоративної програми Disney VoluntEARS program), так і серед широкого загалу населення. Так, компанія надає безкоштовні квитки до закладів Disney в обмін на один день волонтерської роботи в будь-якій організації. Таким чином, the Walt Disney Company заохочує більше мільйона людей до волонтерської роботи в громадах, де вони проживають і працюють.

Особливе місце серед СВБ-ініціатив the Walt Disney Company займає захист навколишнього середовища. У 1995 р. в День Землі компанія заснувала the Walt Disney Conservation Fund, що підтримує місцеві та глобальні неприбуткові організації з захисту живої природи й екосистем. З дня свого заснування the Walt Disney Conservation Fund підтримує різноманітні програми у більш ніж 112 країнах світу на суму понад 20 млн. дол [12].

Турбота про довкілля інтегрована в практику ведення бізнесу the Walt Disney Company. Через власні кінокартини та телевізійні програми про довкілля компанія провадить інформаційно-просвітницьку діяльність з охорони навколишнього середовища. Частина виручених коштів від фільмів Disneynature про Землю, океани та африканських котів була витрачена на садження 3 млн. дерев у атлантичному лісі Бразилії, що перебуває під загрозою знищення, на захист 40 тис. акрів коралових рифів на Багамських островах, на збереження 50 тис. акрів дикої флори та фауни в Африці [12]. У відпочинково-розважальних парках і закладах Disney працює ціла команда працівників Animal Programs team, яка пропонує тури по парку та ближче знайомство з тваринами, дарує відвідувачам незабутні спогади і заохочує їх дбайливо ставитись до довкілля.

Таким чином, Walt Disney Company, Microsoft та Google об'єднують спільне бачення соціальної відповідальності як основоположної концепції ведення бізнесу, що пронизує всі процеси, слугує основою для побудови ефективних взаємовідносин зі стейкхолдерами (працівниками, споживачами, інвесторами, партнерами, регулюючими органами та ін.) та приводить до відчутних економічних ефектів. Своєю діяльністю вони підтримують, а у багатьох випадках – започатковують високі стандарти етичної бізнес-поведінки, умов праці, корпоративного управління, охорони довкілля, підтримки громад тощо.

**Висновки.** Підсумовуючи досвід компаній-лідерів у сфері СВБ, слід зазначити, що ці компанії зуміли трансформувати позитивне ставлення громадськості до власних СВБ-ініціатив у суттєві переваги для бізнесу, що відображаються у формі зростаючих продажів і рекомендацій від споживачів, зміцнення ринкових позицій та ін. Ключові фактори, що посприяли цьому, є такі:

1. Досліджувані компанії провадять політику доброчинності у стратегічній формі – СВБ-ініціативи вбудовані у стратегії компаній, лежать в основі їх бізнес-цілей і процесів та відображають стратегічне бачення розвитку як бізнесу, так і суспільства загалом. Соціальна відповідальність бізнесу розглядається ними як інструмент для розвитку, ефективного управління, зміцнення позицій бренду і посилення впливу компанії, підвищення привабливості для стейкхолдерів, зокрема споживачів та інвесторів, шляхом виконання не лише базових

зобов'язань (економічних і правових), а й суспільних очікувань щодо етичної і філантропічної поведінки компанії.

2. Компанії-лідери з величезною відповідальністю і гордістю реалізують свої зобов'язання у сфері СВБ та щорічно звітують про це у власних корпоративних звітах, які виконують у відповідності з прийнятими світовими стандартами звітності. Ефективним інструментом спілкування зі стейкхолдерами при цьому стають соціальні мережі та медіа, де відбувається безпосереднє обговорення проведених ініціатив між компанією та зацікавленими сторонами, здійснюється аналіз результатів, оцінювання та подальше планування нових програм.

3. Досвід Google, Microsoft і the Walt Disney Company підтверджує, що відповідальність компаній перед працівниками у формі забезпечення належних умов праці та відпочинку, навчання і розвитку, відчуття важливості та приналежності стає вагомим фактором у залученні та утриманні талановитих кадрів, сприяє більшій зацікавленості працівників у досягненні корпоративних цілей. Заохочення працівників до участі в програмах волонтерства та інших формах корпоративної доброчинності згуртовує персонал, піднімає корпоративний дух та розвиває у працівників відчуття відповідальності, важливості їхньої роботи для суспільства та задоволення від неї.

Досвід цих компаній є цінним для вітчизняних підприємств, які розглядають можливість започаткування СВБ-ініціатив різного масштабу чи розширення вже існуючих програм доброчинності. Врахування ключових факторів успіху Google, Microsoft і the Walt Disney Company у сфері СВБ може посприяти ефективнішому впровадженню передових світових практик соціальної відповідальності в українських підприємствах і організаціях, що, ймовірно, змінить на краще вітчизняні реалії ведення бізнесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бібік Н.В. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.В. Бібік // Збірник наукових праць «Вісник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2012. – № 14. – С. 9–16.
2. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26.
3. Комарницький І., Галушка З. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І. Комарницький, З. Галушка // Збірник наукових праць ПВНЗ «Буковинський університет». Серія «Економічні науки». – Чернівці: Книги – XXI, 2010. – Вип. 5. – С. 78–91.
4. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі; пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
5. Мельник С.В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С.В. Мельник // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 72.
6. Ткаченко Н.О., Червоненко Н.М., Книш Є.Г. Сучасний стан і характеристика соціальної підприємницької діяльності / Н.О. Ткаченко, Н.М. Червоненко, Є.Г. Книш // Запорозький медичний журнал. – 2013. – № 2(77). – С. 76–82.
7. Corporate Social Responsibility // Google Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.cn/intl/en/about/company/responsibility/>.
8. THE 2013 CSR REPTRAK 100 STUDY // Reputation Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reputationinstitute.com/research/CSR-RepTrak>.
9. THE 2014 CSR REPTRAK 100 STUDY // Reputation Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reputationinstitute.com/research/CSR-RepTrak>.
10. World's Most Ethical Companies – Honorees // Ethical



- sphere [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ethisphere.com/worlds-most-ethical/wme-honorees/>.
11. 100 Best Companies to Work For // Fortune [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/best-companies/>.
12. 2014 Disney Citizenship Performance Summary // The Walt Disney Company Citizenship [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://thewaltdisneycompany.com/citizenship>
13. 2014 Microsoft Citizenship Report [Електронний ресурс] // Microsoft Corporate Citizenship. – Режим доступу : <http://www.microsoft.com/about/corporatecitizenship/en-us/reporting/>.

УДК 338.45

**Слькін А.В.**  
аспірант,

Класичний приватний університет

## АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ, НАЯВНОСТІ І РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПАТ „МОТОР СІЧ”

Стаття присвячена аналізу показників технічного стану, наявності і руху основних засобів ПАТ «Мотор Січ». Для поглиблення аналізу використання основних виробничих засобів підприємства необхідно вдатися до вивчення показників функціонування їх основної продуктивної частини – машин і обладнання. Важливою характеристикою матеріально-технічної бази є віковий склад активної частини основних засобів. Якщо на підприємстві переважає зношене, застаріле устаткування, це негативно позначається на всіх головних кількісних та якісних показниках його діяльності, знижує потенційні можливості зростання фондодатчи й, зрештою, рентабельність.

**Ключові слова:** аналіз, виробництво, динаміка, основні виробничі фонди, підприємство, показники, рентабельність.

### Елькин А.В. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ, НАЛИЧИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПАО «МОТОР СИЧ»

Статья посвящена анализу показателей технического состояния, наличия и движения основных средств ПАО «Мотор Сич». Для углубления анализа использования основных производственных средств предприятия необходимо прибегнуть к изучению показателей функционирования их основной производительной части – машин и оборудования. Важной характеристикой материально-технической базы является возрастной состав активной части основных средств. Если на предприятии преобладает изношенное, устаревшее оборудование, это негативно сказывается на всех главных количественных и качественных показателях его деятельности, снижает потенциальные возможности роста фондодатчи и, в конечном итоге, рентабельность.

**Ключевые слова:** анализ, производство, динамика, основные производственные фонды, предприятие, показатели, рентабельность.

### Elkin A.V. ANALYSIS OF INDICATORS OF TECHNICAL CONDITION, THE PRESENCE AND MOVEMENT OF FIXED ASSETS OF PJSC „MOTOR SICH”

The article is devoted to the analysis of indicators of technical condition, the presence and movement of fixed assets of PJSC „Motor Sich”. For deeper analysis of the use of basic production assets of the company must resort to the study of the performance of their main productive parts of machines and equipment. An important characteristic of the material and technical base is the age structure of the active part of fixed assets. If the company prevails worn-out, outdated equipment, it negatively affects all major quantitative and qualitative indicators of its activity, reduces the potential growth in capital productivity and, ultimately, profitability. For this analysis, the existing equipment should be grouped by species, and within groups – for the duration of operation. This grouping gives the possibility to draw conclusions regarding the age of equipment in the context of individual species and for the whole company.

**Keywords:** analysis, production, dynamics, basic production assets, enterprise, performance, profitability.

**Вступ.** Прибуток підприємства, його рентабельність і успіх у конкурентній боротьбі на ринку значною мірою залежить від того, як воно спромоглося розпорядитися своїм капіталом за весь період, включаючи останній. Йдеться про створення сприятливих умов праці, накопичення й впровадження високоефективних знарядь праці, прогресивної технології, про рівень механізації і автоматизації виробництва, організації і управління ним. Тому пошук резервів подальшого зростання ефективності роботи підприємства має базуватися на аналізі показників, що характеризують ці сторони діяльності підприємства [3].

Розробці науково-методичних засад управління процесом відтворення основних засобів присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, таких, як: С.С. Аптекар, Д.А. Баранов, М.Г. Белополюський, В.Ю. Будавай, М.Ф. Н.Г. Виговська, А.Л. Гапоненко, З.С. Дорогунцев, Р.М. Колегаєв, Ф.В. Лутц, Ю.І. Любимцев, В.Міщенко, К. Маттерн, Ф. Мелліс, Г.А. Олександров, П.А. Орлов,

О.В. Савчук та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі знань, низка завдань теоретично-методичного забезпечення процесу відтворення основного капіталу підприємств розроблена не досить повно, а тому вимагає уточнення і розвитку.

Найзагальніше уявлення про стан матеріально-технічної бази підприємства можна одержати, аналізуючи такі форми офіційної державної бухгалтерської та статистичної звітності: форма № 1 «Баланс підприємства», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», форма № 3 «Звіт про власний капітал», форма № 11-ОЗ «Звіт про наявність та рух основних засобів».

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення аналізу показників технічного стану, наявності і руху основних засобів ПАТ «Мотор Січ».

**Результати.** Оцінка показників динаміки вартості основних засобів на одного працівника не може бути однозначною. Висновки з аналізу можна зробити



лише спираючись на аналіз використання основних засобів і насамперед їх активної частини.

Так, загальна сума власного і позикового капіталу підприємства зросла на 823139,0 тис. грн., або на 30%. Більша частина цього капіталу спрямована на збільшення основних засобів (237556,0 тис. грн. в 2012 р.), додатково вкладено в нематеріальні активи (852,0 тис. грн., 120%), 67472,0 тис. грн., на незавершене капітальне будівництво, 1013517,0 тис. грн. – на збільшення оборотних активів.

Вартість основних виробничих засобів на одного працівника основного виду діяльності підприємства становила на 30 червня 2012 року 43,0 тис. грн. на рік проти 40,0 тис. грн. на 30 червня 2011 року, тобто збільшилась на 3 тис. грн. у результаті перевищення темпу приросту середньооблікової чисельності персоналу над темпом приросту залишкової вартості виробничих запасів.

Виходячи з того, що показник зносу зменшується, відбувається переоцінка первісної вартості основних засобів, тобто тенденції до старіння обладнання на підприємстві не спостерігається. Негативним є те, що темп зростання невиробничих основних засобів перевищує темп зростання виробничих. Більш глибокий аналіз стану матеріально-технічного потенціалу підприємства можливий на базі даних управлінського обліку.

Для поглиблення аналізу використання основних виробничих засобів підприємства необхідно вдатися до вивчення показників функціонування їх основної продуктивної частини – машин і обладнання. Важливою характеристикою матеріально-технічної бази є віковий склад активної частини основних засобів. Якщо на підприємстві переважає зношене, застаріле устаткування, це негативно позначається на всіх головних кількісних та якісних показниках його діяльності, знижує потенційні можливості зростання фондівіддачі й, зрештою, рентабельність.

Для такого аналізу діюче устаткування необхідно згрупувати за видами, а всередині груп – за тривалістю експлуатації. Таке групування дає змогу зробити висновки щодо віку устаткування як у розрізі окремих їх видів, так і в цілому по підприємству [1]. Для характеристики вікового складу устаткування складемо табл. 1.

Аналізуючи дані вікового складу обладнання, треба зважити на те, що термін експлуатації обладнання на ПАТ «Мотор Січ» складає до 7 років. Як бачимо, на підприємстві порівняно нове обладнання, що сприяє фінансовій стійкості підприємства. Дані, наведені в табл. 1, дають змогу визначити як середній вік всього устаткування підприємства, так і окремих видів устаткування за формулою 1:

$$t_{cp.} = \frac{\sum t_i \cdot q_i}{Q}, \quad (1)$$

де  $t_{cp}$  – середній термін служби;

$t_i$  – середньоарифметичне значення відповідного інтервалу в роках;

$q_i$  – загальна кількість одиниць устаткування.

$$t_{cp.} = \frac{(9 \cdot 0,5 + 2 \cdot 20 + 4 \cdot 22 + 3 \cdot 6 + 1 \cdot 11)}{55} = 2,9 \text{ роки.}$$

Для оцінки технічного рівня підприємства слід також використовувати динаміку показників, які характеризують технічну озброєність праці фондоозброєність робітників, досягнутий рівень механізації праці. Фондоозброєність визначається як відношення вартості основних засобів підприємства до середньорічної чисельності робітників [3].

$$\Phi_{оз2010} = \frac{793884,0}{21236,0} = 88,6;$$

$$\Phi_{оз2011} = \frac{834837,0}{21236,0} = 93,1;$$

$$\Phi_{оз2012} = \frac{960832,0}{21236,0} = 104,3.$$

Коефіцієнт механізації праці ( $K_{мн}$ ) визначається за формулою 2:

$$K_{мн} = \frac{ЛГМ}{ЛГ}, \quad (2)$$

де  $ЛГМ$  – кількість людино-годин, витрачених робітниками на механізованих роботах з виробництва продукції;

$ЛГ$  – загальна трудомісткість виробленої продукції.

$$K_{мн2010} = \frac{538000,0}{465897,0} = 1,15;$$

$$K_{мн2011} = \frac{599000,0}{400000,0} = 1,5;$$

$$K_{мн2012} = \frac{632563,0}{569875,0} = 1,1.$$

Одним з найважливіших чинників збільшення обсягу виробництва продукції є забезпеченість підприємства основними засобами у необхідній кількості і асортименті, а також повне і ефективне їх використання. Використовуючи дані форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», відобразимо наявність, рух і структуру основних засобів по підприємству за 2010-2012 рр. (табл. 2, 3, 4).

З табл. 2 видно, що вартість основних засобів на кінець 2010 р. склала 845358,0 тис. грн., що на 46% менше в порівнянні з початком року. Активна частина основних коштів займає більше 90% в загальній вартості основних засобів. Найбільша питома вага як на початок так і на кінець року займають будівлі, споруди (39% і 54% відповідно).

Таблиця 1

Віковий склад устаткування ПАТ «Мотор Січ» на 30 червня 2012 року

Вид обладнання	Вікова група, роки							
	До 1 року	1-3	3-5	5-7	7-15	15-20	Понад 20	Всього
Авіаційні двигуни	1	6	3	-	-	-	-	10
Турбогвинтові двигуни	1	3	2	-	-	-	-	6
Турбореактивні двоконтурні двигуни	-	4	5	-	-	-	-	9
Турбогвинтовентеляторні двигуни	-	-	3	1	1	-	-	5
Газотурбінні приводи (ГТП)	3	3	3	-	-	-	-	9
Газотурбінні електростанції	1	1	6	2	-	-	-	10
Двигуни внутрішнього згорання	3	3	-	-	-	-	-	6
Всього	9	20	22	3	1	-	-	55
Питома вага, %	16	37	40	5	2	-	-	100

З введених основних засобів за рік 25,6% займають машини і устаткування. За 2010 р. прибуло 22,2% від загальної величини малоцінних засобів, 17% - інших.

Таким чином, проаналізувавши дану таблицю, можна зробити наступні висновки: вартість основних засобів за 2011 р. зменшилась на 1036901,0 тис. грн. На початок і на кінець року найбільшу питому вагу займають будівлі, споруди (38,6% і 52,5% відповідно). З введених основних засобів за рік 35% займають машини і устаткування – у зв'язку з введенням в дію нової електростанції.

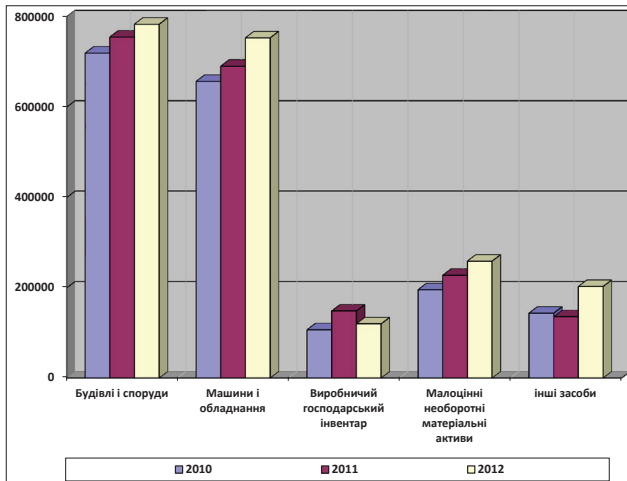


Рис. 1. Динаміка структури основних засобів у 2010-2012 рр.

З табл. 4 видно, що приріст основних засобів у 2012 р. склав 467388,0 тис. грн. Найбільш питому вагу в загальній вартості основних засобів займають будівлі і споруди, машини і обладнання. Прибуло протягом року більш всього машини і устаткування, а вибуло будівель і споруд (47,4% і 46% відповідно).

Графічно динаміку структури основних засобів у 2010-2012 рр. зобразимо на рис. 1.

Для характеристики руху і технічного стану основних засобів за 2010-2012 рр. розрахуємо наступні показники. Дані занесемо в табл. 5.

Фондомісткість – показник, обернений до фондовіддачі, він показує скільки в середньому (за вартістю) використовуються на підприємстві основні виробничі засоби для випуску продукції вартістю в 1 гривню [3].

$$\Phi_{м2010} = \frac{1847488,0}{835349,0} = 2,2;$$

$$\Phi_{м2011} = \frac{1968029,0}{1270212,0} = 1,5;$$

$$\Phi_{м2012} = \frac{2167179,0}{1980637,0} = 1,1.$$

Як бачимо з розрахунків фондомісткості, цей показник має тенденцію до зменшення, але цей показник не є однозначним і залежить від багатьох факторів.

Далі розрахуємо фондоозброєність, як відношення середньої вартості основних засобів основного виду діяльності до кількості робітників у найбільшу зміну або до їх середньоспискової чисельності [3].

$$\Phi_{f2010} = \frac{1847488,0}{20230,0} = 91,0;$$

$$\Phi_{f2011} = \frac{1968029,0}{20235,0} = 97,0;$$

Таблиця 2

Наявність, рух і структура основних засобів на 31 грудня 2010 року

Група основних засобів	Наявність на початок року		Переоцінка, тис. грн.	Прибуло за рік		Вибуло за рік		Чиста балансова вартість на 31.12.2010р.	
	тис. грн.	пит. вага, %		тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %
Будівлі і споруди	719318,0	39,5	290512,0	54861,0	30,5	19333,0	43,3	464334,0	54,9
Машини і обладнання	656792,0	36,0	483802,0	46042,0	25,6	12006,0	26,9	207026,0	24,5
Виробничий і господарський інвентар	107075,0	5,9	65177,0	8457,0	4,7	2332,0	5,2	48023,0	5,7
Малоцінні необоротні матеріальні активи	195820,0	10,7	195757,0	39852,0	22,2	8303,0	18,6	31612,0	3,7
Інші засоби	143964,0	7,9	77351,0	30469,0	17,0	2719,0	6,1	94363,0	11,2
Всього	1822969,0	-	1112599,0	179681,0	-	44693,0	-	845358,0	-

Таблиця 3

Наявність, рух і структура основних засобів на 31 грудня 2011 року

Група основних засобів	Наявність на початок року		Переоцінка, тис. грн.	Прибуло за рік		Вибуло за рік		Чиста балансова вартість на 31.12.2011 р.	
	тис. грн.	пит. вага, %		тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %
Будівлі і споруди	754846,0	38,6	299681,0	48567,0	23,2	20095,0	41,5	483637,0	52,5
Машини і обладнання	690570,0	35,3	511879,0	74840,0	35,8	12265,0	25,3	241266,0	26,2
Виробничий і господарський інвентар	148740,0	7,6	80037,0	32108,0	15,4	2339,0	4,8	98472,0	10,7
Малоцінні необоротні матеріальні активи	227781,0	11,6	223504,0	42965,0	20,5	11553,0	23,9	35689,0	3,9
Інші засоби	136020,0	6,9	82544,0	10681,0	5,1	25271,0	52,2	38886,0	4,2
Всього	1957957,0	-	1197645,0	209161,0	-	48417,0	-	921056,0	-

$$\phi_{12012} = \frac{2167179,0}{20240,0} = 107,0.$$

Фондоозброєність збільшується, адже зі збільшенням основних засобів виникає необхідність у збільшенні чисельності робітників. Це позитивне явище для підприємства.

Далі розрахуємо коефіцієнт реальної вартості основних засобів:

$$K_{p2010} = \frac{793884,0}{3235054,0} = 0,25;$$

$$K_{p2011} = \frac{834837,0}{3941252,0} = 0,21;$$

$$K_{p2012} = \frac{960832,0}{5258740,0} = 0,18.$$

Частка залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна поступово зменшується та сягає критичної позначки (0,2-0,3). Реальний виробничий потенціал підприємства низький і треба терміново шукати кошти для виправлення становища.

Технічний стан основних фондів характеризується ступенем їх оновлення, вибуття, віковим

складом обладнання. Чим нижче коефіцієнт зносу основних засобів, тим краще стан, в якому вони знаходяться. Ступінь оновлення основних фондів характеризується відношенням вартості основних фондів, які надійшли за звітний період, до вартості їх на кінець періоду. Вона показує величину введених у дію основних засобів за той чи інший період [2]. Розрахуємо коефіцієнт зносу.

$$K_{z2010} = \frac{-1078123,0}{1872007,0} = -0,58;$$

$$K_{z2011} = \frac{-1143263,0}{1978100,0} = -0,58;$$

$$K_{z2012} = \frac{-1254824,0}{2215656,0} = -0,57.$$

Від'ємне значення коефіцієнту зносу говорить про відмінний стан основних засобів ПАТ «Мотор Січ».

Далі розрахуємо коефіцієнт придатності основних виробничих фондів.

$$K_{n2010} = 1 + 0,58 = 1,58;$$

$$K_{n2011} = 1 + 0,58 = 1,58;$$

Таблиця 4

Наявність, рух і структура основних засобів на 31 грудня 2012 року

Група основних засобів	Наявність на початок року		Переоцінка, тис. грн.	Прибуло за рік		Вибуло за рік		Чиста балансова вартість на 31.12.2012 р.	
	тис. грн.	пит. вага, %		тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %
Будівлі і споруди	783318,0	37,0	314576,0	93288,0	20,0	28176,0	46,0	533854,0	44,6
Машини й обладнання	753145,0	35,5	554703,0	221338,0	47,4	5770,0	9,4	414010,0	34,6
Виробничий і господарський інвентар	120088,0	5,7	76433,0	19651,0	4,2	596,0	1,0	62710,0	5,2
Малоцінні необоротні матеріальні активи	259193,5	12,2	272527,0	68469,0	14,7	13905,0	22,7	41230,0	3,4
Інші засоби	202957,0	9,6	108735,0	64642,0	13,8	12789,0	20,9	146075,0	12,2
Всього	2118701	-	1326974,0	467388,0	-	24208,5	-	1197879	-

Таблиця 5

Показники аналізу основних засобів за 2010-2012 рр.

Показник	Скорочено	На 30 червня 2010 року	На 30 червня 2011 року	На 30 червня 2012 року	Абсолютне відхилення, +/- (2012-2011)	Відносне відхилення, % (2012/2011) × 100%
<b>Показники забезпечення підприємства основними виробничими фондами</b>						
1. Фондомісткість	Фм	2,2	1,5	1,1	-0,4	73,0
2. Фондоозброєність	Фз	91,0	97,0	107,0	10,0	110,0
3. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Кр	0,25	0,21	0,18	-0,03	85,0
<b>Показники стану основних виробничих фондів</b>						
4. Коефіцієнт зносу основних виробничих засобів	Кз	-0,58	-0,58	-0,57	0,01	-98,0
5. Коефіцієнт придатності основних виробничих засобів	Кп	1,58	1,58	1,57	-0,01	99,0
6. Коефіцієнт оновлення основних виробничих засобів	Ко	0,02	0,04	0,02	-0,02	98,0
7. Коефіцієнт вибуття основних виробничих засобів	Кв	0,06	0,06	0,03	-0,03	98,0
8. Коефіцієнт приросту основних виробничих засобів	Кпр	0,02	0,03	0,01	-0,02	98,0
<b>Показники ефективності використання основних виробничих фондів</b>						
9. Фондовіддача	Фв	0,5	0,6	0,9	0,19	148,0
10. Рентабельність основних виробничих засобів	Р	0,5	0,6	0,9	0,3	3,0

$$K_{n2012} = 1 + 0,57 = 1,57.$$

Як бачимо, значення коефіцієнту придатності обладнання постійно і досить високе, тобто підприємство піклується про стан свого обладнання. Тобто все обладнання підприємства придатне до експлуатації.

Розрахуємо коефіцієнти оновлення і вибуття основних виробничих засобів (ОВЗ):

$$K_{o2010} = \frac{46042,0}{1847488,0} = 0,02;$$

$$K_{o2011} = \frac{74840,0}{1968029,0} = 0,04;$$

$$K_{o2012} = \frac{37420,0}{2167179,0} = 0,02;$$

$$K_{e2010} = \frac{12006,0}{1847488,0} = 0,006;$$

$$K_{e2011} = \frac{12265,0}{1966029,0} = 0,006;$$

$$K_{e2012} = \frac{6133,0}{2167179,0} = 0,003.$$

Частка введених основних виробничих фондів є низькою, тобто оновлюється обладнання майже екстенсивно. Вибуття основних засобів сталося унаслідок ліквідації у зв'язку з тим, що вони перестали відповідати критеріям визнання активом, а також унаслідок продажу, безвідплатної передачі. Позитивною в діяльності підприємства є те, що вартість введених у дію основних засобів перевищує вартість вибулих основних засобів. Для цього розраховується коефіцієнт приросту основних засобів.

$$K_{np2010} = \frac{(46042,0 - 12006,0)}{1847488,0} = 0,02;$$

$$K_{np2011} = \frac{(74840,0 - 12265,0)}{1968029,0} = 0,03;$$

$$K_{np2012} = \frac{(38420,0 - 6133,0)}{2167179,0} = 0,01.$$

Низьке значення показника приросту ОВЗ означає незначну зміну ОВЗ, але все ж таки приріст спостерігається.

Для визначення фондівдачі ОВЗ побудуємо таблицю 6.

ПАТ «Мотор Січ» забезпечило виконання поставчань продукції згідно з укладеними із замовниками контрактами і договорами. Створений в 2011 р. запас незавершеного виробництва дозволив забезпечити безперебійну і ритмічну роботу підприємства в 2012 р.

Для аналізу середньорічної вартості основних засобів побудуємо табл. 7.

Середньорічна вартість основних засобів за 2010-2012 років збільшується, але з меншим темпом приросту. Відобразимо це на рис. 2.

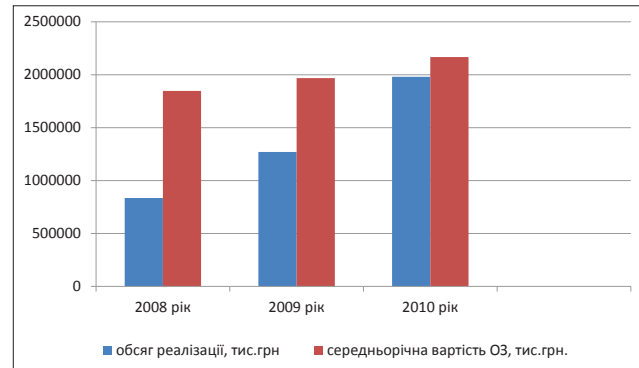


Рис. 2. Аналіз середньорічної вартості основних засобів і обсягу реалізованої продукції за 2010-2012 рр.

На основі вищевказаного аналізу обчислимо фондівдачу за 2010-2012 рр.

$$\Phi_{e2010} = \frac{835349,0}{1847488,0} = 0,5;$$

$$\Phi_{e2011} = \frac{1270212,0}{1968029,0} = 0,6;$$

$$\Phi_{e2012} = \frac{1980634,0}{2167179,0} = 0,9.$$

Фондівдача постійно збільшується, але саме значення показника є низьким. Динаміка фондівдачі показана на рис. 3.

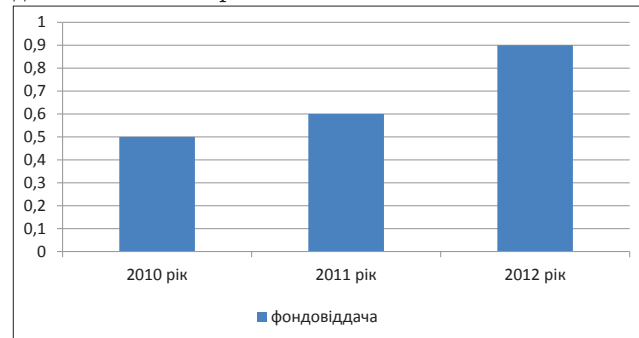


Рис. 3. Динаміка фондівдачі за 2010-2012 рр.

Розрахуємо показники рентабельності:

$$P_{2010} = \frac{835349,0}{1847488,0} = 0,5;$$

$$P_{2011} = \frac{1270212,0}{1968029,0} = 0,6;$$

$$P_{2012} = \frac{1980634,0}{2167179,0} = 0,9.$$

Як бачимо, стан основних засобів взагалі покращився. Показник фондомісткості має тенденцію

Таблиця 6

Аналіз обсягу реалізованої продукції за 2010-2012 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Темп росту 2012/2011, %	Темп приросту 2012/2011, %
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	835349,0	1270212,0	1980634,0	155,0	55,0

Таблиця 7

Аналіз середньорічної вартості основних засобів за 2010-2012 рр.

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Темп росту 2012/2011, %	Темп приросту 2012/2011, %
Середньорічна вартість основних засобів	1847488,0	1968029,0	2167179,0	1,1	10,0



до падіння (на 74% зменшилась фондомісткість у 2012 р. у порівнянні з попереднім, фондоозброєність у всі періоди збільшується, адже підвищується первісна вартість основних засобів. Так у 2012 р. було придбано газоперекачувальний агрегат ГПА-К/5,5-ГТП/6,3С. Як видно з аналізу, обладнання вчасно ремонтується, тому має такі високі показники коефіцієнту зносу, оновлення. Фондовіддача також збільшується, адже зростання обсягу виробництва випереджає зростання вартості основних засобів.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження розглянуто показники технічного стану, наявності і руху основних засобів ПАТ «Мотор Січ». Проаналізувавши стан та використання основних засобів підприємства позитивним можна визнати те, що підприємство з кожним роком нарощувало свою виробничу потужність. За останні 3 роки капітальні вкладення в основні фонди збільшились майже в два рази, у тому числі за рахунок власних коштів. Але така велика цифра досягалася у значній мірі за рахунок збільшення чистого прибутку підприємства. Зміни у позитивну сторону досить вагомі.

Аналізуючи дані про віковий склад обладнання, треба зважити на те, що термін експлуатації обладнання на ПАТ «Мотор Січ» складає до 7 років. Як бачимо, на підприємстві порівняно нове обладнання,

що сприяє фінансовій стійкості підприємства. Обладнання вчасно ремонтується, тому має такі високі показники коефіцієнту зносу, оновлення. Фондовіддача також збільшується, адже зростання обсягу виробництва випереджає зростання вартості основних засобів.

Перед підприємствами України гостро стоять завдання домогтися підвищення використання наявних основних засобів і насамперед їх активної частини, в часі і за потужністю, тобто мова йде про підвищення рівня інтенсивного їх використання. Для вирішення цього завдання та отримання відчутних результатів у діяльності підприємства повинні бути розроблені конкретні засади, спрямовані на поліпшення використання основних засобів, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємствах резерви підвищення їх ефективності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болюх М. А. Економічний аналіз / [Болюх М. А., Бурчевський В. З, Горбаток М. І. та ін.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку та аналізу: монографія / Л.В. Городянська Л.В. – К.: КНЕУ, 2008. – 216 с.
3. Економіка підприємства: підручник / За ред. С. Ф. Покропівного. – 2-ге вид., пер. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 336 с.

УДК 658.1

**Жерлицин Д.М.**

*доктор економічних наук,*

*професор кафедри фінансів та кредиту*

*Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій*

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ КОНТРОЛЮ У МЕЖАХ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена систематизації існуючих теоретичних підходів щодо визначення сутності та складових елементів фінансового контролю в системі управління підприємства. Проведено класифікацію форм та інструментів контролю в межах фінансових систем. Визначені сучасні особливості реалізації контролю фінансової системи підприємства.

**Ключові слова:** фінансовий контроль, управління підприємством, інструменти контролю, фінансова система підприємства, форми контролю.

#### **Жерлицин Д.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ КОНТРОЛЯ В РАМКАХ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена систематизации существующих теоретических подходов к определению сущности и составных элементов контроля финансовой системы предприятия. Проведена классификация форм и инструментов контроля в пределах финансовых систем. Определены современные особенности осуществления контроля финансовой системы предприятия.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, управление предприятием, инструменты контроля, финансовая система предприятия, формы контроля.

#### **Zherlitsyn D.M. THEORETICAL BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE CONTROL FUNCTIONS WITHIN THE FINANCIAL SYSTEM OF THE ENTERPRISE**

The article is devoted to the systematization of the existing theoretical approaches to defining the essence and the constituent control elements of the financial system of the enterprise. The classification of the forms and instruments of control within the financial system are implemented. The modern features of monitoring the financial system of the enterprise are defined.

**Keywords:** financial control, business management, instruments of control, financial system of the enterprise, forms of control.

**Постановка проблеми.** Сучасна парадигма управління фінансами, що теоретично закріплює вже сформовані економічні відносини всередині та ззовні для діючих підприємств, передбачає необхідність розширення класичних підходів щодо під-

готовки та прийняття управлінських рішення на підприємстві. У свою чергу, специфічний об'єкт управління – фінансова система підприємства – потребує уточнення відповідного інструментального апарату, механізмів та методів прийняття

рішень, зокрема, інструментів контролю та регулювання.

Масштабність, динамізм та складність процесів функціонування і розвитку фінансових систем сучасних підприємств, різноманітність показників, що відображають їх стан, значно ускладнює можливість прийняття однозначних рішень в умовах збільшення обсягів інформації, яка надходить до особи, що приймає рішення. При цьому закон У. Ешбі стверджує, що складність механізму управління має відповідати складності об'єкта управління [12]. Саме тому назріла необхідність впровадження інноваційних технологій та методів, що за своєю складністю відповідають такому об'єкту управління, як фінансова система підприємства. Саме тому під час впровадження сучасних інструментів управління підприємством необхідно визначити місце та особливості реалізації інструментів контролю.

Контроль як функція управління є невід'ємною умовою забезпечення ефективності функціонування будь-якої економічної системи (підприємство, центр відповідальності, функціональний та структурний підрозділ тощо). При цьому сутнісна функція фінансів також пов'язана з контролем, що додатково збільшує значущість процесів контролю у системі управління фінансами підприємства. У свою чергу, розробки в галузі вдосконалення інструментального апарату системи фінансового контролю становлять високу теоретичну і практичну цінність, що визначає актуальність обраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи та принципи побудови систем управління підприємством та інструменти реалізації певних контрольно-аналітичних аспектів їх фінансової складової представлені у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі, зокрема, у роботах таких учених-економістів, як: С.Ф. Голов [1], Хан Діггер [2], Р.С. Каплан, Д.П. Нортон [4], Т.Д. Косова [5], Ю.Г. Лисенко [6], О.О. Терещенко [8], А.Д. Шеремет [9] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне вказаним фундаментальним розробкам, потрібно звернути увагу й на те, що в них відсутнім є систематизація інструментів контролю як специфічної категорії, що пов'язана з функціонуванням та розвитком фінансової системи підприємства. Отже, проблема визначення теоретичних особливостей реалізації функцій контролю фінансової системи підприємства є актуальним науково-практичним завданням, що обумовлює вибір теми дослідження, його мету та завдання.

**Мета статті** полягає у систематизації існуючих теоретичних підходів щодо визначення сутності та складових елементів контролю фінансової системи підприємства на основі визначення класифікації форм контролю на різних рівнях прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш емним інструментальним елементом фінансової системи підприємства є підсистема фінансового контролю. При цьому існує істотна відмінність класичних інструментів контролю від інструментів фінансового менеджменту. Відповідна відмінність полягає у інструментах фінансового менеджменту пов'язаних у першу чергу з організаційно-розпорядчим блоком, що забезпечує умови ефективного впровадження управлінських та виробничих інновацій. Підсистема фінансового контролю має загальносистемну спрямованість і представлена методами обліку, аналізу, прогнозування та ін. Інше кажучи, підсистема фінансового контролю оперує значними обся-

гами інформації кількісного характеру та більше пов'язана з технічною складовою, ніж з соціальною та організаційною.

Слід зазначити, що контроль може бути розглянуто, з одного боку, як частина укрупненої системи управління, з іншого – як незалежна замкнена система підтримки прийняття управлінських рішень. Деякі автори [7; 12] акцентують увагу на інформаційній складовій сутності контролю, а саме: контроль є процесом зменшення невизначеності, пов'язаної із функціонуванням системи управління у цілому. Аналогічні твердження можна сформулювати й для системи фінансового контролю, яка пов'язана з регулюванням специфічного об'єкта [10]. У межах нашого дослідження фінансовий контроль є головним інструментом, що забезпечує зворотній зв'язок між об'єктом та суб'єктом управління.

Визначення 1. Фінансовий контроль, у широкому розумінні слова, є підсистемою, що забезпечує зворотній зв'язок щодо досягнення цілей системою управління фінансами, яка має власний інструментальний апарат і спрямована на скорочення рівня невизначеності у процесі прийняття й реалізації управлінських рішень, а також зниження рівня невідповідності форми і змісту в системі управління фінансами. У вузькому, прикладному, аспекті фінансовий контроль є підсистемою інструментальної підтримки процесів управління фінансами, а його завдання полягає у забезпеченні ефективного досягнення мети функціонування системи управління у цілому [3].

З урахуванням класичних особливостей сучасних систем управління та контролю [1; 5; 7; 8; 10; 12], принципів інноваційного управління фінансовою системою підприємства, що представлені у авторському дослідженні [3], а також сутності визначення 1, представимо класифікацію форм контролю як відповідної системи управління (рис. 1).

Найбільш істотними для подальших досліджень щодо реалізації інструментів інноваційного управління фінансовою системою підприємства є перші три групи факторів класифікації, що представлені на рис. 1.

У подальших дослідженнях наведена класифікація може бути використана як у теоретичних, так і прикладних дослідженнях. Наприклад, з урахуванням наведеної класифікації аудит, як вид незалежного фінансового контролю, може бути як внутрішнім, так і зовнішнім. Якщо аудиторські перевірки здійснює незалежна від вказаного підприємства аудиторська фірма, що незалежна з урахуванням відносин власності, боргових зобов'язань тощо, то зазначена форма аудиту є зовнішньою. В умовах, коли «аудиторську» перевірку проводить відповідний підрозділ уповноваженого державою податкового органу, забезпечити незалежність такої форми контролю дуже складно, тому що значна кількість виявлених порушень спричиняє додаткові стимули як для державного бюджету в цілому, так і конкретного органу контролю, контролера.

Іншим прикладом використання наведеної класифікації може служити поділ внутрішніх для підприємства контрольних заходів на незалежний і пов'язаний фінансовий контроль. До останнього відноситься бухгалтерський контроль, тому що результати бухгалтерських перевірок, з одного боку, відбиваються на ефективності функціонування системи управління фінансовою системою підприємства, а з іншого – на ефективності діяльності співробітників бухгалтерії – суб'єктів контролю. У випадку допу-

щення (як результат не належним чином проведеного бухгалтерського контролю) значної кількості порушень можуть скоротитися як витрати підприємства (наприклад, на сплату штрафів), так і доходи працівника (через адміністративні стягнення).

У свою чергу, існування підсистеми внутрішнього аудиту як внутрішнього незалежного фінансового контролю можливо тільки за умов формування відповідної основи діяльності контролерів, тобто максимальної незалежності від виконавців, що пов'язані з ефективністю функціонування об'єктів перевірки.

Всі вказані твердження стосуються і такого контролю, що застосовується у межах механізму бюджетування (бюджетний контроль). Зокрема, якщо під час виконання затверджених бюджетів підприємства контрольні заходи реалізуються керівником центру відповідальності у відношенні до процесів, що відбуваються у межах його компетенції, то такий бюджетний контроль є внутрішнім і залежним. Якщо контроль-регулюючі заходи здійснюються фінансовим менеджером служби маркетингу, що підпорядкована комерційному директору, то такий бюджетний контроль є внутрішнім та відносно незалежним. Якщо ж аудиторська фірма перевіряє ефективність системи бюджетування та процесів виконання планових заходів, то застосовуються методи зовнішнього незалежного бюджетного контролю.

Особливість 1. Суттєву особливість у переорієнтації сучасних інструментів контролю фінансової системи підприємства мають цільові критерії діяльності не на поточний прибуток, а на довготривалий розвиток, зокрема, додану вартість фінансового капіталу підприємства як гарантії отримання доходу в майбутньому. Залежно від ступеня розвитку фінансового ринку, ускладнення процесів, що відбуваються у зовнішньому середовищі, зміни вимог до інформаційних ресурсів та необхідність забезпечення своєчасності прийняття адекватних управлінських рішень власниками, інвесторами, менеджерами висувуються на перший план ті чи інші показники [5; 8; 9].

Відповідно, змінювалися і системи управлінського контролю. Перші моделі організації підсистем фінансового контролю були зорієнтовані на оцінки результатів діяльності підприємства, у цілому з'явилися в 1920-ті роки і передбачали розрахунки рівня рентабельності активів (ROA) й інвестицій (ROI). У період 1950–1970 рр. визначальним контрольно-аналітичним показником став коефіцієнт стійкості економічного зростання, а саме: рентабельність власного капіталу (ROE), прибуток на одну акцію або одиницю власного капіталу (EPS), коефіцієнт співвідношення ціни акції і чистого прибутку (P/E). У 80-х роках ХХ ст. узагальнюючими критеріями ефективності функціонування фінансової системи підприємства стають коефіцієнт співвідношення ринкової та балансової вартості акції (M/B), рентабельність чистих активів (RONA), прибуток до виплати відсотків, податків, зносу і

амортизації (EBITDA), грошовий потік (CF). З 90-х років минулого століття і по теперішній час пріоритетними є показники вартості бізнесу або ефективності використання фінансового капіталу підприємства – економічна додана вартість (EVA), ринкова додана вартість (MVA), збалансована система показників (BSC), показник сукупної акціонерної доходності (TSR) і т. ін. [2; 4; 5; 8].

Тобто сучасні інструменти контролю фінансової системи підприємства пов'язані зі значною кількістю показників ефективності, що ускладнює процес формування бюджетів та реалізації комплексу контроль-аналітичних заходів у цілому.

Особливість 2. У межах механізму бюджетування контроль є специфічним та панівним інструментом управління. У вузькому прикладному значенні бюджетний контроль виступає як процес зіставлення фактичних результатів із бюджетними, аналіз відхилень і внесення необхідних корективів. Результати проведення контроль-регулюючих заходів фіксуються у комплексі відповідних поточних та зведених звітів щодо виконання бюджетів підприємства, які складаються спеціалістами бюджетного відділу, бухгалтерами-аналітиками, внутрішніми аудиторами, керівниками центрів відповідальності. Контрольний звіт містить зіставлення запланованих і фактичних показників і розрахунки відхилень із уточненням їх причин.

Відображені у звіті відхилення від запланованих у бюджеті показників можуть бути сприятливими (позитивними) або несприятливими (негативними). Несприятливими є відхилення, коли фактичні значення показників, що пов'язані з формуванням дохо-



Рис. 1. Класифікація форм контролю фінансових систем



дів та фінансових надходжень, менше запланованих, або фактичні показники, що пов'язанні з фінансуванням витрати або іншого витрачання коштів, перевищують бюджетні. Відповідно, сприятливими є відхилення, що носять зворотній характер до несприятливих.

Реакція менеджера на відхилення залежить від розміру відхилень і причин їх виникнення. Якщо відхилення незначні, менеджер може ігнорувати їх, тобто не досліджувати причин цих відхилень. Значний розмір відхилень вимагає більш детального вивчення їх причин за допомогою додаткової інформації. Залежно від причини виникнення відхилення ділять на дві групи: відхилення внаслідок планування і відхилення внаслідок діяльності. Відхилення внаслідок планування – це відхилення від бюджету, пов'язані з помилками і прорахунками в процесі складання прогнозів, визначення функцій витрат і доходів, калькулювання планової собівартості та цін. Відхилення внаслідок діяльності є результатом дій персоналу або певних подій (зміни попиту, коливання цін та ін.) [1; 11].

Таким чином, звіт щодо виконання бюджету забезпечує зворотний зв'язок, який привертає увагу менеджера на значні відхилення від очікуваних результатів, що, у свою чергу, дозволяє здійснювати керування за відхиленнями.

Особливість 3. Невід'ємною частиною контролю фінансової системи підприємства є внутрішня звітність, основне призначення якої – інформування керівників про відповідність фактичних результатів діяльності цільовим критеріям функціонування і розвитку системи у цілому, а також окремих центрів відповідальності. Тому при складанні звітів з виконання планових заходів та комплексу контрольних показників, допустимих відхилень тощо повинні зберігатися основні вимоги, що пред'являються до управлінської звітності: гнучкість і структурна однорідність; зрозумілість, лаконічність і наочність інформації; оптимальна періодичність складання; ясність і доступність форми подання; релевантність даних контрольно-аналітичним завданням; еластичність [1].

Незалежно від обраної організаційно-правової форми реалізації інструментів контролю фінансової системи підприємства відповідна контрольно-аналітична звітність є основою реалізації функцій системи фінансового моніторингу – оперативного реагування на зміни (інформування менеджерів для прийняття ефективних дій). Виконанню відповідної функції управління фінансовою системою підприємства підпорядковано комплекс методів аналізу бюджетних відхилень.

Особливість 4. У межах вдосконалення інструментів контролю фінансової системи підприємства, крім загальнопоширеного статичного зрізу, необхідно використовувати дані динамічних моделей. Зокрема, за певного рівня автоматизації частиною підсистеми фінансового моніторингу стають блоки моделей доходів і витрат, потоків фінансових ресурсів тощо, що дозволяють формувати гнучкі звіти з оперативним визначенням можливості відхилення від безпечної траєкторії розвитку. Останнє і визначає значущість відхилень, що потребують втручання менеджерів центрів відповідальності, а також необхідність використання сучасних моделей і методів підготовки та прийняття управлінських рішень.

**Висновки.** Таким чином, інструменти фінансового контролю є організаційним і контрольно-аналітичним підґрунтям, що поєднує у собі резуль-

тати реалізації інноваційних механізмів та методів управління фінансовою системою підприємства. Доведено, що під час формування теоретичних основ та визначення практичних особливостей побудови сучасних систем контролю доцільним є поділ та групування відповідних інструментів за наступними класифікаційними ознаками: відношення суб'єкта та об'єкта контролю до системи контролю; співвідношення цільових критеріїв системи управління і контролю; панівного механізму, з яким пов'язано реалізацію інструментів контролю; місця контролю у системі управління; масштабів охоплення об'єктів контролю.

На основі вказаної класифікації та з урахуванням аналізу сучасних теоретичних досліджень в галузі фінансового контролю визначено наступні особливості сучасних інструментів контролю фінансової системи підприємства, а саме: багатокритеріальність систем контролю; необхідність оперативного моніторингу відхилень; забезпечення умов постійного вдосконалення методів формування та аналізу звітності; врахування динамічної складової взаємозв'язаного розвитку окремих елементів об'єкту контролю та системи у цілому.

Недоліки традиційної системи фінансового контролю та розвиток нової парадигми управління фінансами, пов'язаної з впровадженням інноваційних механізмів підготовки та прийняття управлінських рішень, визначають напрямки подальших розробок інструментів контролю, які повинні здійснюватися з урахуванням наступних вимог:

- орієнтація інструментів контролю і регулювання фінансової системи підприємства на довгострокову стратегічну перспективу;
- підвищення ефективності системи матеріального стимулювання працівників, зокрема, на основі ефекту фінансової самоорганізації, що пов'язане зі стратегією розвитку підприємства;
- динамічна, взаємопов'язано оцінка та прогнозування майбутнього прибутку та наслідків ризику під час впровадження виробничих й управлінських інновацій;
- пошук нових шляхів управління управлінських нововведень, розвиток творчого потенціалу робітників та створення інших умов до зростання доданої вартості фінансового капіталу на довгострокову перспективу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Управленческий учет : [учебник] / С.Ф. Голов. – К. : Либра, 2004. – 576 с.
2. Диггер Х. Пик. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Х. Диггер, Х. Хунгенберг ; под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
3. Жерлцін Д.М. Інноваційне управління фінансовою системою підприємства : [монографія] / Д.М. Жерлцін ; за ред. Ю.Г. Лисенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 256 с.
4. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 436 с.
5. Косова Т.Д. Организация і методика економічного аналізу / [Т.Д. Косова, П.Н. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
6. Лисенко Ю.Г. Фінанси: сучасні парадигма, методологія й інструменти управління : [монографія] / Ю.Г. Лисенко. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2012. – 471 с.
7. Лысенко Ю.Г. Экономика и кибернетика предприятия: Современные инструменты управления : [монография] / Ю.Г. Лысенко. – Донецк : Юго-Восток Лтд, 2006. – 356 с.
8. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.



9. Шеремет А.Д., Волков И.М., Шапигузов С.М. и др. Управленческий учет : [учеб. пособ. для студ. и слушат.] / [А.Д. Шеремет, И.М. Волков, С.М. Шапигузов и др.]; под ред. А.Д. Шеремета ; 2-е изд., испр. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 510 с.
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
11. Шим Дж.К. Основы коммерческого бюджетирования / Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел ; пер. с англ. – СПб. : Пергамент, 1998. – 496 с.
12. Ashby W. R. et al. An introduction to cybernetics // An introduction to cybernetics. – 1961. – 295 p.

УДК 658.011:658

Заїка С.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту  
Харківського національного технічного університету сільського господарства  
імені Петра Василенка

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВАРІАНТИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Визначено сутність категорії «інвестиційний потенціал підприємства» та його ролі при здійсненні інвестиційної діяльності. Розглянуто варіанти та особливості формування інвестиційного потенціалу та вплив на них зовнішніх і внутрішніх факторів. З'ясовано, що інвестиційний потенціал є вирішальним у забезпеченні економічного зростання підприємства та відіграє важливу роль у розвитку інших його потенційних можливостей за рахунок інвестиційної діяльності.

**Ключові слова:** інвестиційний потенціал, інвестиційні ресурси, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, зовнішні та внутрішні фактори інвестиційного середовища.

### Заїка С.А. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВАРИАНТЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Определена сущность категории «инвестиционный потенциал предприятия» и его роль при осуществлении инвестиционной деятельности. Рассмотрены варианты и особенности формирования инвестиционного потенциала и влияние на них внешних и внутренних факторов. Выяснено, что инвестиционный потенциал является решающим в обеспечении экономического роста предприятия и играет важную роль в развитии других его потенциальных возможностей за счет инвестиционной деятельности.

**Ключевые слова:** инвестиционный потенциал, инвестиционные ресурсы, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, внешние и внутренние факторы инвестиционной среды.

### Zaika S.O. ENTERPRISE INVESTMENT POTENTIAL OPTIONS AND ITS FORMATION

The article is devoted to defining the essence of the category of «investment potential of the company» and its role in carrying out investment activities. It considered the options and features of the formation of investment potential and the impact on them of external and internal factors. It was found that the investment potential is crucial in the economic growth of the company and plays an important role in the development of its other potential opportunities through investment.

**Keywords:** investment potential, investment funds, investment climate, investment attractiveness, external and internal factors of the investment environment.

**Постановка проблеми.** Сучасна економічна ситуація в країні характеризується погіршенням тенденцій розвитку народного господарства. Підприємства працюють не на повну потужність, відповідно, знижуються обсяги виробництва, скорочується чисельність персоналу, з'являється заборгованість по заробітній платі. У таких умовах підприємствам необхідно здійснювати свою діяльність тільки при активному та ефективному використанні інвестиційного потенціалу, роль якого має величезне значення для самого підприємства та економіки країни в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню економічної категорії «потенціал» вчені-економісти завжди приділяли багато уваги, адже він водночас передбачає процес формування економічних ресурсів та визначення напрямків їх використання.

Поняття «потенціал» походить від латинського слова *potential* (сила), що означає приховані можливості. Нині під поняттям потенціалу розуміють накопичені на підприємстві ресурси, систему матеріальних та трудових факторів, які сприяють досягненню цілей виробництва.

Дослідженням інвестиційного потенціалу підприємств займаються багато провідних науковців. Серед них І.О. Бланк [1], Л.О. Ворсовський [2],

В.М. Геєць [3], І.З. Должанський [4], В.Л. Пілюшенко [5], О.С. Федонін [6] та ін.

**Виділення невирішених раніше загальної проблеми.** Незважаючи на це, донині не існує єдиного визначення категорії «інвестиційний потенціал», остаточно не з'ясовано його значення у структурі потенціалу підприємства та функції у побудові стратегії розвитку підприємства.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності категорії «інвестиційний потенціал» та з'ясуванні варіантів його формування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Потенціал підприємства можна представити як джерела підприємства, які спрямовані на досягнення певної мети в його діяльності. Структура потенціалу підприємства характеризується значною кількістю складових, до яких відносяться об'єктні (виробничий, фінансовий, інвестиційний потенціали) і суб'єктні (маркетинговий, науково-технічний, інформаційний). Вони тісно перетинаються між собою, проте максимально можливе виявлення і використання резервів по кожному з напрямків є імпульсом розвитку підприємства в цілому.

Окремо зупинимося на понятті «інвестиційний потенціал», оскільки саме інвестиційні можливості підприємства забезпечують розширене відтворення.

Дане поняття досліджувалося в багатьох літературних джерелах, проте вчені не прийшли до єдиної думки і точного визначення цієї економічної категорії.

Так, В.І. Афонін, Л.С. Валінурова та О.Б. Казакова інвестиційний потенціал визначають як «сукупність інвестиційних ресурсів, які включають матеріально-технічні, фінансові і нематеріальні активи (володіння правами власності на об'єкти промисловості, видобуток корисних копалин, акумулювання інформації у сфері соціально-економічних, ринкових відносин, накопичений досвід і т. п.)» [7, с. 40; 8].

На думку В.В. Бочарова, інвестиційний потенціал виступає в ролі сукупного інвестиційного попиту, який характеризується тим, що власники інвестиційних ресурсів мають накопичений капітал, але не перетворюють його по тим або іншим причинам у реальну пропозицію капіталу; це джерело для майбутнього інвестування [9].

О.Л. Ворсовський інвестиційний потенціал підприємства визначає як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, які знаходяться у взаємозв'язку, що можуть за певних діючих внутрішніх та зовнішніх чинників інвестиційного середовища бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства [10].

За визначенням І.З. Должанського і Т.О. Загорної, інвестиційний потенціал – це сукупність інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей його інвестиційної стратегії [4].

Н.В. Кисельова та Г.П. Подшиваленко під інвестиційним потенціалом розуміють «здатності регіональної економічної системи до досягнення максимального результату в даних умовах» [11, с. 386].

В.Л. Пілюшенко під інвестиційним потенціалом розуміє сукупність наявних матеріальних, нематеріальних, трудових та організаційно-управлінських ресурсів підприємства, що характеризує його спроможність прийняти та освоїти інвестиційні кошти [5].

О.С. Федонін трактує «інвестиційний потенціал як головну складову фінансового потенціалу, розуміючи під ним можливість для здійснення простого і розширеного відтворення» [6, с. 14].

У свою чергу, М.М. Туріянська відзначає, що інвестиційний потенціал підприємства – це сукупність накопичених у результаті господарської діяльності власних ресурсів, які можуть бути використані для інвестицій без порушення поточної роботи [12].

Різноманітність визначення сутності категорії «інвестиційний потенціал підприємства» пояснюється тим, що різні дослідники визначали дану категорію відповідно до окремих аспектів вивчення її реалізації та формування. Проаналізувавши вищенаведені визначення формулювань «інвестиційний потенціал підприємства», можна виділити два підходи до його розуміння. Перший базується на розумінні даного виду потенціалу як ресурсної сукупності, а другий – на можливості використання ресурсів.

Вивчення економічної літератури з даного питання дає можливість виділити такі підходи тлумачення поняття «інвестиційний потенціал»:

- належним чином упорядкована сукупність інвестиційних ресурсів;
- сукупність інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей його інвестиційної стратегії;

- наявні і приховані можливості підприємства для здійснення простого і розширеного відтворення;

- сукупний інвестиційний попит;
- сукупність організованих певних соціально-економічних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку та можуть, за певних діючих внутрішніх і зовнішніх факторів інвестиційного середовища, бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності.

Виходячи з усього вищеназваного, можна визначити, що інвестиційний потенціал підприємства – це сукупність прихованих інвестиційних ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, які під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів інвестиційного середовища формуються і починають взаємодіяти між собою для вирішення поставлених стратегічних завдань в результаті інвестиційної діяльності підприємства.

Інвестиційний потенціал є вирішальним у забезпеченні економічного зростання підприємства, відіграє важливу роль у розвитку інших його потенційних можливостей (виробничих, інноваційних, фінансових, маркетингових і т. п.) за рахунок інвестиційної діяльності.

Існує три аспекти, в рамках яких доцільно розглядати інвестиційний потенціал підприємства:

- здатність реалізовувати реальні інвестиційні проекти (капіталовкладення);
- спроможність залучати зовнішні інвестиційні ресурси, тобто бути привабливим для інвесторів;
- можливість здійснювати фінансове інвестування в якості додаткового джерела прибутку.

З метою розширення і вдосконалення виробництва будь-якому підприємству необхідні реальні інвестиції, тому рано чи пізно керівництво кожного підприємства замислюється про залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Успішність цього залежить від ряду факторів, в першу чергу від інвестиційної привабливості самого підприємства. Інвестиційна привабливість – досить складне поняття, яке включає в себе виробничі, фінансові та організаційні характеристики.

Інвестиційна діяльність підприємства може і не обмежуватися лише реалізацією реальних інвестиційних проектів. В якості додаткового джерела доходу можна розглядати фінансові вкладення в цінні папери, що вимагає формування та виконання ряду завдань. Успішність реалізації даних заходів буде свідчити про успішну реалізацію інвестиційного потенціалу в частині фінансового інвестування.

Таким чином, інвестиційний потенціал – це приховані можливості, які дозволяють відкривати нові перспективи в роботі підприємства з метою вдосконалення його поточної діяльності та збільшення фінансового результату. Тому серед стратегічних завдань розвитку суб'єктів господарювання доцільним є пошук інвестиційних можливостей і реалізація інвестиційного потенціалу підприємства.

У сучасній практиці розглядаються три основних варіанти формування інвестиційного потенціалу підприємств.

При першому варіанті домінують внутрішні негативні чинники, а зовнішні є сприятливими. Реалізацію інвестиційного потенціалу при цьому можна провести за допомогою оптимізації бізнесу підприємства, причому незалежно від зовнішньої кон'юнктури. Така ситуація характерна для країн зі сприятливим інвестиційним кліматом. При цьому наявні інвестиційні можливості можуть бути реалізовані досить швидко, а інвестиційний потенціал, як правило, в цьому випадку помірний.

При другому варіанті переважають зовнішні негативні фактори, а внутрішні є сприятливими. Реалізація інвестиційного потенціалу полягає в поліпшенні інвестиційного клімату, хоча інвестиції досить ризиковані. Інвестиційний потенціал при цьому може досягти значного розміру, але тільки якщо несприятливі зовнішні фактори будуть зберігатися протягом тривалого часу. Очевидні переваги мають інвестори, пристосовані до таких умов господарювання та мають режим найбільшого сприяння від державних органів.

Третій варіант формування інвестиційного потенціалу підприємств характеризується негативними внутрішніми та несприятливими зовнішніми чинниками. У цьому випадку інвестиційний потенціал може досягти великих показників, але капіталовкладення при цьому вкрай ризиковані (контрагенти намагаються утримуватися від інвестування).

Отже, формується інвестиційний потенціал шляхом поступового накопичення інвестиційних можливостей, які не можуть бути реалізовані підприємством миттєво. На підставі інвестиційного потенціалу формується інвестиційна привабливість підприємства – це показник, який базується на розрахунках співвідношення інвестиційного ризику від вкладень в підприємство та інвестиційного потенціалу підприємства. Тобто він відображає, якою мірою, виходячи з фактичного положення і перспектив розвитку підприємства в майбутньому, ризики, пов'язані з інвестуванням, компенсуються доходами, які ці інвестиції можуть принести.

**Висновки.** Інвестиційний потенціал підприємства характеризується рівнем його інвестиційної привабливості для інвесторів і наявністю у нього власних інвестиційних ресурсів. Оцінювання інвестиційного потенціалу та його формування доцільно здійснювати, враховуючи здатність підприємства акумулювати необхідний обсяг інвестиційних ресурсів, а також ефективно здійснювати їх вкладення.

Варіантами формування інвестиційного потенціалу підприємства можуть виступати:

1. Домінуючі внутрішні негативні чинники разом з тим зі сприятливими зовнішніми. Реалізація інвестиційного потенціалу при цьому можлива шляхом оптимізації діяльності підприємства незалежно від зовнішньої кон'юнктури.

2. Переважаючі зовнішні негативні фактори одночасно зі сприятливими внутрішніми. Тоді реалізація інвестиційного потенціалу полягає в поліпшенні інвестиційного клімату, інвестиції мають досить ризикований характер.

3. Негативні внутрішні чинники збігаються з негативними зовнішніми. Інвестиційний потенціал може досягати великих розмірів, проте значно збільшується ризикованість капіталовкладень, в цьому випадку контрагенти намагаються утримуватися від інвестування.

Формування та розвиток інвестиційного потенціалу повинні здійснюватися з урахуванням принципів, що зумовлюють його використання, а саме:

- розмір потенціалу має бути достатнім для забез-

печення ефективного розвитку підприємства відповідно до обраної ним інвестиційної стратегії;

- рівень інвестиційної активності повинен відповідати поточним та перспективним потребам розвитку підприємства;

- інвестиційний потенціал повинен бути гнучким до впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища та за необхідності перерозподіляти невикористані ресурси між різними видами діяльності, тим самим забезпечуючи повне використання фінансового, виробничого та трудового потенціалів підприємства;

- інвестиційний потенціал повинен використовуватись у тісному взаємозв'язку з інноваційним потенціалом, що дасть змогу забезпечити конкурентні переваги підприємства та його продукції на ринку.

- встановлення раціонального співвідношення між власними, позиковими та залученими ресурсами для забезпечення фінансової стійкості підприємства і підвищення рівня рентабельності власного капіталу тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент : [учеб. курс] / И.А. Бланк ; 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга: Ника- Центр, 2013. – 672 с.
2. Ворсовський О.Л. Фінансово-інвестиційні ресурси підприємств України / О.Л. Ворсовський // АгроСвіт. – Київ : АгроСвіт, 2010. – № 15. – С. 40–43.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3-х т. Т. 2 / За ред. [акад. НАН України В.М. Геєця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
4. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Рашупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства : [навч. посіб.] / [І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рашупкіна]. – К. : Центр учбової літератури, 2006 – 362 с.
5. Пілюшенко В.Л., Сердечна Л.В., Аракелова Л.В. Маркетинг послуг : [навч.-метод. Комплекс] / [В.Л. Пілюшенко, Л.В. Сердечна, Л.В. Аракелова] ; Донець. держ. ун-т упр. – Донецьк : НОУЛІДЖ, 2011. – 322 с.
6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.
7. Афонин В.И. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций : [учеб. пособ.] / И.В. Афонин. – М. : Гардарики, 2006. – 301 с.
8. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Инвестирование : [учебник для вузов] / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М. : Волтерс Клувер, – 2010. – 448 с.
9. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций / В.В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 144 с.
10. Ворсовський О.Л. Теоретико-методичні основи інвестиційного потенціалу підприємств / О.Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8–11.
11. Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. и др. Инвестиционная деятельность : [учеб. пособ.] / [Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.] ; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой ; 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2006. – 456 с.
12. Туріянська М.М. Інвестиційні джерела : [монографія] / М.М. Туріянська. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд., 2004. – 317 с.

УДК 339:316.722

**Запухляк І.Б.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки природокористування та організації виробництва Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ СЕРЕДОВИЩА:  
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ**

У статті розглянуто суть та характеристики середовища з позиції його нестабільності. Виокремлено рівні нестабільності середовища та, відповідно, події, які їх характеризують. Описано взаємозв'язок рівня нестабільності середовища та ефективності функціонування і розвитку підприємства.

**Ключові слова:** середовище, нестабільність, невизначеність, складність, мінливість, підприємство, функціонування та розвиток підприємства.

**Запухляк И.Б. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И НЕСТАБИЛЬНОСТЬ СРЕДЫ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ**

В статье рассмотрена суть и характеристики среды с позиции ее нестабильности. Выделены уровни нестабильности среды и, соответственно, события, которые их характеризуют. Описана взаимосвязь уровня нестабильности среды и эффективности функционирования и развития предприятия.

**Ключевые слова:** среда, нестабильность, неопределенность, сложность, изменчивость, предприятие, функционирование и развитие предприятия.

**Zapuhlyak I.B. DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AND INSTABILITY OF ENVIRONMENT: INTERCOMMUNICATION AND INTERDEPENDENCE**

The article examines the nature and characteristics of the environment from the perspective of its instability. Thesis there is determined the level of instability in the environment and in accordance events that characterize them. Describe the relationship instability of the environment and the functioning and development of the company.

**Keywords:** environment, instability, uncertainty, complexity, variability, enterprise, functioning and development of enterprise.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах підприємство розвивається не автономно, а в тісному зв'язку із зовнішнім середовищем, фактори якого впливають на підприємство та визначають основні напрямки його діяльності. Жодне підприємство не може функціонувати та розвиватись без взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, оскільки від нього підприємство отримує необхідні ресурси, в ньому ж знаходяться пошуки тих результатів діяльності, яких воно намагається досягнути. Оптимальна сукупність дії всіх факторів могла б забезпечити ефективне функціонування підприємства та його розвиток за умови їх гармонійного взаємозв'язку. Проте часто нестабільність середовища підприємства є настільки високою та непередбачуваною, що її вплив на підприємство має руйнівний характер. Відтак, очевидним стає необхідність дослідження стану та динаміки факторів середовища з подальшим передбаченням їх впливу на функціонування та розвиток окремого підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи управління підприємством та його розвитком з врахуванням впливу нестабільності середовища знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: А. Балог, С. Блюмін, О. Воскресенська, В. Геєць, О. Дрін, Р. Дункан, Ф. Емері, Ж. Зосимова, Т. Клебанова, С. Комаринець, Е. Левицька, Т. Литвиненко, Дж. Майнер, М. Мескон, Т. Петерс, М. Повідайчик, М. Портер, О. Савчук, Е. Тріст, Р. Уотермен, О. Хвостенко, Дж. Штейнер та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим аналіз зазначених джерел свідчить про те, що низка питань, пов'язаних з дослідженням взаємозв'язку рівня нестабільності зовнішнього середовища підприємства та його подальшим розвитком, залишаються невирішеними, що і обумовлює актуальність та необхідність теоретико-методологічних досліджень в даному напрямку.

**Мета статті** полягає у визначенні поняття «нестабільність середовища підприємства»; вивченні характеристик середовища, що формують його нестабільність; обґрунтуванні взаємозв'язку та взаємозалежності нестабільності середовища та функціонування і розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загалом, під середовищем підприємства розуміють сукупність обставин, явищ, факторів, з якими підприємство знаходиться в прямих чи опосередкованих зв'язках, та від яких залежить ефективність його функціонування і розвитку. Без сумніву, роль середовища та взаємовідносини з ним є дуже важливими для ефективного функціонування підприємства. Виходячи з визначення середовища механізму, який є невід'ємним елементом будь-якої соціально-економічної системи, відомого вченого Ю. Осипова, можна сказати, що підприємство «народжується» в середовищі, «живиться» ним, «виходить» з нього, в ньому ж «існує» [1, с. 62–65]. Тобто між підприємством та середовищем існує тісний взаємозв'язок, і без взаємозв'язків із зовнішнім середовищем функціонування та розвитку підприємства неможливий.

В продовження думки зазначимо, що С.О. Комаринець визначає сучасне зовнішнє середовище як сукупність умов, зміна яких, з одного боку, впливає на стан підприємства, а з іншого – залежить від поведінки підприємства [2, с. 220–221]. Так само, як зміна будь-якої внутрішньої змінної може впливати на інші, зміна одного чинника оточення може обумовлювати зміну інших [3, с. 115]. З цієї позиції зовнішнє середовище можна охарактеризувати як сукупність суб'єктів і сил, що діють за межами підприємства та чинять як прямий, так і непрямий впливи на стан його внутрішнього середовища [4].

Р. Уотермен підкреслює, що у міру розвитку суспільного виробництва та настання постіндустріальної епохи розвиток організацій стає вирішальним чином пов'язаним з рівнем реагування на зміну чин-



ників зовнішнього середовища, оскільки проведені емпіричні дослідження показали, що новаторські компанії надзвичайно винахідливі в безперервному реагуванні на будь-які зміни в оточуючому середовищі на відміну від інерційних організацій... Тобто при зміні середовища, новаторське підприємство теж зазнає змін у формі перегляду курсу, переозброєння, видозмінення, адаптації тощо [5, с. 28].

Загалом, зовнішнє середовище є складним, мінливим, взаємозалежним і, як правило, невизначеним:

- складність – велика кількість факторів, на які організація мусить реагувати, а також рівень варіативності кожного з них;

- взаємозалежність факторів (зміна одного фактора спричиняє зміни інших);

- мінливість – швидкість зміни оточення підприємства;

- невизначеність – необмежена кількість інформації про зовнішнє середовище і ймовірність її недостовірності [4; 6, с. 35; 7, с.167–168].

Усі перелічені вище характеристики середовища, як правило, формуються саме через нестабільність зовнішнього середовища. Саме наявність, вчасність, правдивість, достатність інформації про зміни у зовнішньому середовищі, завчасне передбачення

змін та оперативне реагування, є запорукою прийняття ефективних управлінських рішень.

Як зазначає В.М. Гесць, нестабільність – це стан системи, що характеризується коливанням внаслідок порушення існуючих у ній взаємозв'язків. Нестабільність є іманентною властивістю економічного розвитку [8, с. 2]. Згідно з [9], нестабільне зовнішнє середовище – це зовнішнє середовище, яке характеризується високим рівнем взаємопов'язаності факторів, що спричиняє складність, рухомість та невизначеність середовища. Г.В. Єльнікова зазначає, що нестабільність характеризується порушенням внутрішньої або зовнішньої рівноваги керованого об'єкта з його оточенням. Відновлення рівноваги потребує оперативного коригування дій на основі поточного зворотного зв'язку з наступним прийняттям і здійсненням відповідного управлінського рішення [10, с. 22].

Таким чином, вважаємо, що нестабільність зовнішнього середовища підприємства – це умовно виділений момент стану зовнішнього середовища, що виявляється у зміні та порушенні гармонії його компонент, який характеризується мінливістю, невизначеністю та непостійністю окремих факторів або середовища в цілому щодо дії на конкретне підприємство, та, як наслідок, проявляється у зміні функціонування окремих підсистем або підприємства загалом.

У найбільш загальному вигляді оцінити нестабільність зовнішнього середовища можна на основі п'яти умов передбачення майбутнього:

- стабільності – підприємство може припустити, що зовнішнє середовище змінюватиметься за відомою тенденцією і ніяких «сюрпризів» не буде;

- реакції на проблеми – стратегія підприємства визначається за результатами, що знаходяться в межах видимості (найближчій перспективі);

- передбачення, що піддається екстраполяції – зміну факторів зовнішнього середовища можна передбачити шляхом екстраполяції минулих тенденцій;

- знезацька, але передбачено – темпи зміни факторів зовнішнього середовища прискорилися, однак не настільки, щоб не можна було передбачити майбутні тенденції і відреагувати на них;

- знезацька і непередбачено – зміни в зовнішньому середовищі відбуваються настільки швидко, що їх неможливо вчасно передбачити [11].

Вважаємо, що сукупність змін факторів зовнішнього середовища та/або дисгармонія його компонент формують певний рівень нестабільності



**Рис. 1. Взаємозв'язок характеристик нестабільності зовнішнього середовища та підприємства**

Розроблено автором на основі [2; 3; 4; 6; 7]

зовнішнього середовища по відношенню до конкретного підприємства і навіть окремого продукту та, як наслідок, визначають ступінь взаємозалежності підприємства та нестабільності його середовища, а відтак, доцільність застосування певної системи управління функціонуванням та розвитком підприємства.

Представимо на рис. 1 характеристики нестабільності середовища підприємства та їх вплив на його функціонування.

У своїх дослідженнях О. Віханський зазначає, що у сучасних умовах будь-яка організація повинна не лише призвичаїтись до зовнішнього середовища шляхом адаптації своєї внутрішньої структури і поведінки на ринку, але і активно формувати зовнішні умови своєї діяльності, постійно виявляючи в зовнішньому середовищі загрози та потенційні можливості [12]. Як стверджує Ж. Зосимова, інформація є одним з основних джерел визначення стану нестабільного зовнішнього середовища, і якщо її недостатньо або вона не точна, то виникають труднощі не тільки з визначенням стану середовища, але і з ухваленням адекватних рішень. Чим більше незрозумілостей, тим більші ризик і відповідальність. Ризик необхідно прогнозувати, аналізувати, оцінювати і не переходити за його доступні межі [13].

Концептуально схему взаємозв'язку рівня нестабільності зовнішнього середовища та підприємства можна представити на рис. 2.

**Висновки.** Таким чином, керівники, що приймають рішення, виявляють невизначеність зовнішнього середовища, що породжується його нестабільністю, тоді, коли не можуть інтерпретувати або розуміти сигнали, які з нього надходять. Якщо невизначеність присутня в тих компонентах середовища, які є стратегічно важливі для функціонування та розвитку підприємства, тоді виникає потреба у активізації збору інформації про таку компоненту/компоненти, для подальшого виявлення та прогнозування можливих тенденції зміни факторів та їх впливу на підприємство. Тому теоретично можна обґрунтувати, що чим вищий рівень нестабільності середовища, тим більшою будуть частота та інтенсивність вивчення його компонент. В свою чергу, частота та інтенсивність вивчення середовища впливатимуть на якість зібраної інформації, на основі якої прийматиметься рішення, з одного боку, а з іншого – на якість інформації впливатиме також рівень інформаційних навиків персоналу. Все це разом знайде своє відображення у якості рішень щодо перегляду оперативних планів функціонування та стратегії розвитку підприємства.

Функціонування та розвиток підприємств в сучасних умовах все більшою мірою обумовлено тим, наскільки добре підприємство знає середовище свого функціонування та може позитивно використовувати дію його факторів. Проте на сьогодні, на жаль, аналіз зовнішнього середовища – не зовсім звична діяльність для вітчизняних підприємств. Однак оволодіння прийомками та методами аналізу зовнішнього середовища – одне з найважливіших завдань, що стоїть перед керівниками підприємств, оскільки пара-



Рис. 2. Концептуальна схема взаємозв'язку нестабільності середовища та ефективності функціонування і розвитку підприємства

Розроблено автором на основі [14]

метри середовища функціонування організації, як зазначає М. Клименко та ін. [15] – це унікальна комбінація факторів, що перебувають у постійному русі, тому менеджерам підприємств потрібно постійно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М. : Изд. МГУ, 1994. – 368 с.
- Комаринець С.О. Оцінювання нестабільності зовнішнього економічного середовища підприємства / С.О. Комаринець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 220–226.
- Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
- Мескон М. Основы менеджмента / [М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури] ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 704 с. Электронный ресурс. – Режим доступа : [http://tourlib.net/books\\_men/meskon.htm](http://tourlib.net/books_men/meskon.htm).
- Peters T. In search of excellence (Lessons from America's best-run companies) / Peters T., Waterman R. – Harper & Row, Publishers, New York, 1982. – P. 360.
- Балог А.Г. Структура современных механизмов формирования стратегии предприятия / А.Г. Балог, Н.Л. Кусик // Экономика. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць. – Луганськ : Видавництво СЧУ ім. В. Даля. – 2009. – № 21. – С. 35–41.
- Хвостенко О.А. Концептуальні засади класифікації середовища підприємства / О.А. Хвостенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 166–174.
- Гець В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Гець. – К. : Ін-т екон. прогноз., 2000. – 344 с.
- Клебанова Т.С., Бондар О.М., Мазенков О.В. та ін. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління : [монографія] / [Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мазенков та ін.] ; за ред. О.В. Мазенкова. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
- Ельникова Г.В. Управління розвитком професійно-технічної освіти в сучасних умовах: теорія і практика : [монографія] / Г.В. Ельникова та ін. ; за ред. В.І. Свистун. – К. : Поліграфсервіс, 2014. – 338 с.
- Аналіз зовнішнього середовища підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://allref.com.ua>.
- Виханський О.С. Стратегическое управление : [учебник] / О.С. Виханский ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 1999. – 296 с.
- Зосимова Ж.С. Визначення нестабільного зовнішнього середовища на підприємстві / Ж.С. Зосимова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua).
- Zhang, X., Majid, S. & Foo, S. (2012). Perceived environmental uncertainty, information literacy and environ mental scanning. Towards a refined framework. Information Research, 17(2) paper 515. [Available at <http://InformationR.net/ir/17-2/paper515.html>].
- Клименко М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / [М. Клименко, О. Дуброва, Д. Барабась та ін.] – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

УДК 65.012.8

Ібрагімов Е.Е.

доктор економічних наук,  
професор кафедри управління фінансово-економічною безпекою і проектами  
Запорізького національного університету

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто існуючі підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Проведено ґрунтовний аналіз методик оцінювання економічної безпеки підприємства та відокремлено недоліки і перепони до їх практичного застосування при оцінці рівня економічної безпеки підприємства. Визначено найбільш поширені підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, система економічної безпеки підприємства, методичні підходи, критерії, індикаторний підхід, ресурсно-функціональний підхід.

### Ибрагимов Э.Э. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены существующие подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия. Проведен подробный анализ методик оценки экономической безопасности предприятия и выделены недостатки и препятствия к их практическому применению при оценке уровня экономической безопасности предприятия. Определены наиболее распространенные подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, система экономической безопасности предприятия, теоретические подходы, критерии, индикаторный подход, ресурсно-функциональный подход.

### Ibragimov E.E. METHODOICAL APPROACHES TO EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE ANALYSIS

Summary in the article deals with current approaches to evaluation the level of economic security of enterprise. The detailed analysis of the existing methods of economic security of enterprise estimation is completed, and defects and obstacles to their practical application are separated. The most common approaches to assessing the level of economic security of enterprise are identified.

**Keywords:** economic security of enterprise, economic security of enterprise system, methodical approaches, criteria, indicators approach, resource-functional approach.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день більшість українських підприємств переживають глибокий спад виробництва і знаходяться в критичному стані або на межі банкрутства. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств у сучасних динамічних умовах необхідні відповідні підходи, що дозволять проводити моніторинг діяльності з точки зору забезпечення економічної безпеки підприємства. У зв'язку з цим виникає проблема узагальнення та систематизації існуючих методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблеми систематизації існуючих підходів щодо методів та методик оцінки економічної безпеки підприємства присвячені роботи таких вчених-економістів, як: К.С. Горячева [1], З.М. Такулов [2], Л.О. Матвійчук [3], Н.П. Карачина [4], С.М. Марущак [5], М.В. Рета, А.О. Иванова [6], Т.М. Иванюта [7], Н.Н. Пойда-Носик [8], Л.А. Сиволап [9] та ін.

**Мета статті** полягає в узагальненні та систематизації існуючих методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства, визначенні їх недоліків у практичному застосуванні для наступного вдосконалення засобів забезпечення економічної безпеки підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогодні науковцями запропоновано декілька підходів до систематизації існуючих методичних підходів (методик, показників оцінки) оцінювання економічної безпеки підприємства (ЕБП). Так, К.С. Горячева [1] у своїй праці наводить наступну систематизацію підходів оцінювання ЕБП з зазначенням їх недоліків: *індикаторний* (порівняння фактичних значень показників фінансової безпеки з пороговими значеннями індикаторів її рівня) (Т.М. Гладченко, М.Ю. Дмитрієва, В. Тамбовцев). За такого

підходу найвищий рівень фінансової безпеки підприємства досягається при умові, що уся сукупність індикаторів знаходиться в межах порогових значень, а порогове значення кожного з індикаторів досягається не за рахунок інших. Цей підхід слід визнати правильним і виправданим; *ресурсно-функціональний* (Е.А. Олейников). Такий підхід дуже широкий, оскільки, по-перше, процес забезпечення фінансової безпеки отожднюється фактично з усією діяльністю підприємства і, по-друге, зводиться до оцінки використання ресурсів на підприємстві; на основі використання критерію «мінімум сукупного збитку, який завдається безпеці» (Е. Бухвальд, Н. Гловацька, С. Лазуренко, В. Шликов). Цей критерій дуже важко розрахувати через відсутність необхідних для цього бухгалтерських і статистичних даних. Такий показник можна буде розрахувати лише експертним шляхом, який має свої межі точності; з огляду на *достатність оборотних коштів* (власних і позикових) для здійснення виробничо-збутової діяльності (С.Н. Ілляшенко). Цей підхід дуже вузький, оскільки охоплює не всі сфери фінансової діяльності підприємства і, відповідно, фінансової безпеки.

З.М. Такулов [2] проводить систематизацію підходів до оцінювання ЕБП, виділяючи наступні підходи: *за допомогою інтегрального показника* (Т.Г. Васильців, Л.М. Зима, С.М. Ілляшенко, Е.В. Камишнікова, С.В. Капітула, П.Я. Кравчук, А.А. Меліхов, Н.Й. Реверчук, Р.А. Руденський, Т.О. Тимофеев, Л.Г. Шемаєва, С.М. Яременко). Інтегральний показник формується на підставі думок експертів щодо одиничних оцінок функціональних складових ЕБП, наслідком чого є суб'єктивізм як при розрахунку одиничних оцінок функціональних складових, так і при розрахунку інтегрального показника. Також цей інструмент оцінювання ЕБП повинен налаштовуватися під специфіку конкретного підприємства, а це



ускладнює практичне застосування даного підходу до оцінювання системи економічної безпеки підприємства; *за допомогою групи індикаторів* (М. Бендіков, Н. Капустін, Д. Ковальов, Т. Сухорукова). Даний інструмент оцінювання ЕБП повинен налаштовуватися під специфіку конкретного підприємства. На сьогодні не існує єдиної думки щодо переліку складових індикаторів групи та граничних значень показників, що ускладнює практичне застосування цього підходу до оцінювання системи економічної безпеки підприємства; *фінансовий підхід* оцінює ЕБП за фінансовим результатом діяльності підприємства – виручкою від реалізації, прибутком та/або прибутковістю (К.С. Горячев, Ю.Г. Кім, А.В. Кірієнко, Д.П. Пілова, В.П. Пономарьов, Н.М. Соломянок). Даний підхід ототожнює ЕБП із прибутковістю та ефективністю діяльності підприємства; *підхід з позиції економіко-математичного моделювання* полягає у розробці та використанні для оцінки ЕБП економіко-математичних моделей за основними показниками, визначеними в регресійних рівняннях (Т.Б. Кузенко, Н.О. Подлужна, І.Б. Хома, Д. Ковальов, І. Плетнікова). Наукоємність даного підходу, яка виражається в необхідності опанування серйозним математичним апаратом аналізу, є основою для підходу до оцінювання ЕБП.

Л.О. Матвійчук [3] проводить систематизацію підходів до визначення рівня ЕБП з розділом на три великі групи:

- ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складової ЕБП (С.Н. Ілляшенко, Ю.Б. Кракос, Н.І. Серик, О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко, Л.І. Донець, Н.В. Ващенко);

- ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства (І.О. Бланк, І.А. Александров, О.А. Орлова, А.В. Половян, О.М. Підхоний, Л.С. Яструбецька);

- ті, що пропонують визначати інтегральний показник фінансової безпеки підприємства, що, у свою чергу, поділяються на:

- а) на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів (Т.Ф. Косянчук, Л.П. Гомілко, О.Л. Пластун, О.А. Кириченко, І.В. Кудря);

- б) на основі визначення рівня безпеки складових фінансової безпеки (К.С. Горячева).

Ґрунтовний аналіз підходів до оцінювання ЕБП з відокремленням недоліків їх практичного застосування зроблено Н.П. Карачиною [4]: *з позиції ресурсно-функціонального підходу* (Є.О. Олейніков, С.Ф. Покропивний, О.С. Федоніна, Л.О. Омелянович, Г.Є. Дем'яненко, Є.І. Крихтін, М.В. Фоміна, Г.Д. Ейтутіс, С.В. Капітула, О.М. Бондаренко, Л.М. Зима, О.М. Бондаренко). Відсутність показників оцінки кожної функціональної складової ЕБП ототожнення фінансової безпеки із ефективністю, значна частина показників розраховується на підставі інформації, яка є комерційною таємницею підприємства або взагалі є неможливою для отримання; *фінансовий підхід* (Н.О. Подлужна, В.П. Пономарьов). Сформовані показники оцінки економічної безпеки – обсяг та якість прибутку є недостатніми для висновку щодо стану захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз, важкодоступною є інформація щодо інвестицій підприємства за рахунок реінвестуемого прибутку та обсягу коштів, необхідних для забезпечення ЕБП, а також невизначені структурні елементи значачених коштів; *індикаторний підхід* (О. Барановський, В.Л. Тамбовцев, Ф.І. Євдокімов, О.О. Бородин). Запропонований методичний підхід є

поверхневим, який не розкриває можливостей практичного застосування для оцінки ЕБП.

С.М. Марущак [5] за результатами дослідження виділяє такі основні підходи до оцінки рівня ЕБП: *індикаторний* (Д.О. Ковальов, Т.І. Сухорукова, В.Л. Тамбовцева, О.М. Барановський, М.А. Бендіков, І.А. Ігнат'єва). Проте для даного підходу оцінки ЕБП дискусійними є питання щодо методичної бази визначення індикаторів, які враховують особливості діяльності підприємства, динаміку зовнішнього оточення суб'єкта дослідження тощо, складу показників-індикаторів, визначення для них порогових значень. У результаті при недостатньо точному встановленні кількісних значень індикаторів неправильно може бути витлумачений і рівень економічної безпеки, що, в свою чергу, може призвести до неадекватних управлінських рішень у сфері забезпечення відповідного рівня ЕБП; *ресурсно-функціональний* (Є.О. Олейніков, С.М. Ілляшенко, Є.І. Ареф'єва, П.Н. Попович). При цьому ЕБП розглядається надто детально і ототожнюється з самою діяльністю підприємства; *програмно-цільовий*, що базується на інтегруванні показників, які визначають рівень економічної безпеки підприємства (Ф.І. Євдокімов, Н.В. Федоров, Д.І. Ковальов, І.П. Плетнікова, Н.Й. Реверчук). Головним недоліком описаного методу є значний вплив суб'єктивного фактора, тобто значний вплив думки експертів. В даному випадку не визначено види локальних функцій, що не дозволяє зрозуміти алгоритм їх розрахунку; *фінансовий* (М.А. Кизим, В.А. Забродський, В.М. Зінченко, О.О. Бакаєв, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко). Досить опосередковано характеризує рівень ЕБП. Безперечно, прибуток – суть інтересів підприємства, він є результатом, який відображає сукупні зусилля щодо створення безпечних умов функціонування, тобто таких, які й дозволяються задоволення інтересів.

М.В. Рета та А.О. Івановою [6] було узагальнено наступні методичні підходи до оцінки рівня ЕБП:

- *традиційні* (базуються на оцінці ефективності та надійності функціонування підприємства):

- базується на оцінці показників ефективності функціонування підприємства та захисту його майна і ресурсів;

- базується на оцінці показників фінансової стійкості підприємства;

- базується на теорії розпізнавання кризових станів підприємства;

- базується на методах розпізнавання банкрутства.

- *нетрадиційні* (базуються на оцінці рівня розвитку, ризиків, ринкової вартості підприємства):

- базується на порівнянні величини інвестицій підприємства і ресурсів, необхідних для підтримки економічної безпеки;

- базується на визначенні ринкової вартості та економічної захищеності капіталу підприємства;

- базується на оцінці стану ризиків, виявленні системних ризиків його розвитку.

На превеликий жаль, таке достатньо цікаве узагальнення підходів до оцінювання ЕБП не поєднано авторами з критичним аналізом переваг та недоліків їх практичного застосування.

Т.М. Іванюта [7], проаналізував підходи різних авторів до оцінки ЕБП, систематизувала їх на наступні: *підхід на основі аналізу фінансового стану підприємства* (Н.В. Іванова). Недоліки – аналізує лише фінансову складову ЕБП, великий обсяг розрахунків; *прибутково-інвестиційний підхід* (Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко,



Ю.В. Шутяк). Недоліки – не для всіх розрахунків легко знайти чіткі об'єктивні дані, підхід заснований на отриманому чистому прибутку, аналіз ЕБП лише з точки зору відтворення; *тримірний підхід* (С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічов). Недоліки – значний обсяг розрахунків, суб'єктивний підхід до визначення коефіцієнтів значимості показників, складність у визначенні можливих рекомендованих значень індикаторів ЕБП, необхідність розроблення для кожного окремого підприємства коефіцієнтів значимості показників та можливих рекомендованих значень індикаторів ЕБП; *ресурсно-функціональний підхід* (С.Ф. Покропивний, Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева, С.І. Ілляшенко, О.Я. Кравчук, П.Я. Кравчук, Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова, О.В. Скорук). Недоліки – немає чіткого переліку показників в межах визначених функціональних складових, чітких критеріїв оцінки рівня безпеки, чіткої шкали градації станів економічної безпеки, суб'єктивна оцінка деяких складових економічної безпеки, складність розрахунків деяких складових, відносна складність стандартизації показників та визначення комплексних показників окремих складових; *індикаторно-індексний підхід* (Д. Ковальов, Т. Сухокурова, О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков). Недоліки – значні обсяги розрахунків, складність встановлення рівня індикатора для порівняння з фактичними показниками, відсутність узагальнюючого показника ЕБП, в основному оцінює лише фінансову складову (фінансовий стан) діяльності підприємства (фінансову стабільність, платоспроможність, маневреність, ліквідність), основний показник економічної безпеки (індекс дієвості) враховує лише досягнення мети, і не враховує ресурси затрачені на її досягнення.

Н.Н. Пойда-Носик [8] за результатами узагальнення існуючих науково-методичних підходів до оцінки ЕБП зробила їх наступну систематизацію: *індикаторний підхід* (О.І. Барановський, В.Л. Тамбовцев, Т.М. Гладченко, М.Ю. Дмитрієв, Р.С. Палехін, К.С. Горячева) полягає у формуванні системи індикаторів та розрахунку інтегрального індикатора. Однак для підприємств дуже важко визначити граничні рівні, до того ж вони будуть різними для кожного окремого підприємства залежно від галузевих особливостей діяльності, форми господарювання та стану зовнішнього середовища. Крім того, серед науковців та практиків не існує єдиної думки відносно сукупності показників, що характеризують діяльність підприємства і відповідають певному рівню його безпеки; Відповідно до *ресурсно-функціонального підходу* (Є.О. Олейніков, С.Ф. Покропивний, С.М. Ілляшенко, С.В. Капітула, Л.М. Зима, О.М. Бондаренко), оцінка рівня ЕБП здійснюється на основі оцінки стану використання фінансових ресурсів по спеціальних критеріях. При цьому, як правило, виділяються функціональні складові безпеки, питома вага яких при визначенні сукупного критерію визначається на основі думки експертів, що свідчить про значний суб'єктивний вплив на рівень оцінюваної безпеки. Багато з його положень синонімічні підходам до оцінки ефективності використання ресурсів; *програмно-цільовий (інтегральний) підхід* (В. Забродський, Т.В. Кузнецова, Ю.Г. Ткачук, М.Ю. Погосов), відповідно до якого оцінка ЕБП

ґрунтується на інтеграції сукупності показників, що визначають економічну безпеку. Даний підхід відрізняється високою мірою складності, яка зумовлена використанням математичного аналізу, що утрудняє його застосування в практичній діяльності підприємств.

Враховуючи переваги та недоліки всіх вище розглянутих методичних підходів, Н.Н. Пойда-Носик запропонувала власний *стратегічно-цільовий* підхід, який повинен базуватися на оцінці рівня досягнення стратегічно важливих фінансових цілей (максимізація чистого грошового потоку, ринкової вартості підприємства, узгодженість основних фінансових інтересів учасників) та передбачає коригування фінансової стратегії розвитку відповідно до рівня ЕБП.

Спроби провести огляд методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства здійснена у роботі Л.А. Сиволап [9].

**Висновки.** На сьогодні, незважаючи на значну кількість робіт, питання кількісної оцінки економічної безпеки підприємства залишаються дискусійними. На теперішній час відсутній єдиний науково-обґрунтований підхід до оцінки економічної безпеки підприємства, що обумовлено невизначеністю критеріїв та методичної бази розрахунку. Найбільшого поширення набули індикаторний та ресурсно-функціональний підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Питання розробки комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємства залишаються відкритими, що є передмовою для подальших досліджень цього питання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / К.С. Горячева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми, 2004. – Т. 10. – С. 288–295.
2. Такулов З.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / З.М. Такулов // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Вип. 202. – Т. III. – С. 759–767.
3. Матвійчук Л.О. Методи визначення рівня фінансової безпеки підприємства / Л.О. Матвійчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 4(54). – С. 330–332.
4. Карачина Н.П. Методичний інструментарій оцінювання економічної безпеки підприємства / Н.П. Карачина // Логістика : зб. наук. праць. – Львів : НУ «ЛП2», 2010. – С. 302–309.
5. Марущак С.М. Проблеми застосування існуючих методик оцінки економічної безпеки діяльності підприємств / С.М. Марущак // Наукові праці. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 132. – Т. 145. – С. 115–119.
6. Рета М.В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / М.В. Рета, А.О. Іванова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 21(994). – С. 29–37.
7. Іванюта Т.М. Методичні підходи до аналізу економічної безпеки підприємства / Т.М. Іванюта // Вісник Одеського нац. ун-ту. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 1/1. – Т. 18. – С. 137–141.
8. Пойда-Носик Н.Н. Науково-методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н.Н. Пойда-Носик // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 288–292.
9. Сиволап Л.А. Аналіз методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства / Л.А. Сиволап // Економічний аналіз : зб. наук. праць ; Тернопільський нац. ек. ун-т. – Тернопіль, 2014. – Т. 18. – № 2. – С. 234–238.

УДК 338.931

**Клюс Ю.І.**

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

## НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто ринкові умови, яким має відповідати система корпоративного управління. Досліджено існуючі моделі корпоративного управління. Виділено критерії та атрибути сучасної системи корпоративного управління. Розроблено нову парадигму корпоративного управління, визначено її характерні риси.

**Ключові слова:** підприємство, корпоративне управління, інновації, розвиток, стратегія.

### **Клюс Ю.И. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Рассмотрены рыночные условия, которым должна соответствовать система корпоративного управления. Исследованы существующие модели корпоративного управления. Выделены критерии и атрибуты современной системы корпоративного управления. Разработана новая парадигма корпоративного управления, определены ее характерные черты.

**Ключевые слова:** предприятие, корпоративное управление, инновации, развитие, стратегия.

### **Klus Y.I. AREAS OF CORPORATE GOVERNANCE FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Consider market conditions to be met by corporate governance. The existing model of corporate governance criteria and selected attributes of modern corporate management system, developed a new paradigm of corporate governance, defined its characteristics.

**Keywords:** business, corporate governance, innovation, development, strategy.

**Постановка проблеми.** Особливості ринкової економіки, мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища визначають для кожного підприємства необхідність не тільки самостійно приймати рішення, але і повністю відповідати за їх результати. У процесі здійснення діяльності промислового підприємству доцільно враховувати фактори ефективного розвитку, для того щоб існувала можливість адекватно і своєчасно відреагувати на зміни зовнішнього чи внутрішнього середовища. Для того щоб промислове підприємство досягло ефективного розвитку, необхідно вдосконалювати процес корпоративного управління діяльності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження проблем корпоративного управління зробили іноземні та вітчизняні науковці Бажал Ю., Валдайцев С., Ільєнкова С., Завлін П., Калецькі М., Кондратьєв Н., Коренной А., Лапко О., Нейкова Л., Санто Б., Солоу Р., Твісс Б., Черваньов Д., Шумпетер Й. та ін. Проте і на сьогоднішній день питання дослідження напрямів розвитку корпоративного управління залишається об'єктом дискусій.

**Мета статті** полягає в розробці напрямів розвитку корпоративного управління на промислових підприємствах.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток має бути керованим, тобто більшою мірою регулюватися спрямованим управлінським впливом. Інституційне поняття управління як терміна, що позначає сукупність методів досягнення об'єктом бажаних результатів, цілком можна застосувати і до процесу розвитку підприємства. Суть корпоративного управління розвитком полягає в досягненні планового рівня результатів розвитку на певний момент часу. Ринкові коливання і тісно пов'язана з ними діяльність господарюючого суб'єкта можуть призвести до уповільнення розвитку, а також до процесів стагнації і навіть руйнування організації. Управлінський вплив покликаний згладити можливі негативні наслідки таких коливань.

Головна відмінна риса українських підприємств полягає в тому, що вони діють в постійно мінливих економічних умовах. Фактично керівництво підприємств стоїть перед проблемою управління в умовах невизначеності.

Підприємство володіє рядом особливостей, властивих економічним виробничим системам:

- велика складність, обумовлена наявністю множинних і сильних матеріальних та інформаційних зв'язків між елементами;

- безперервний, динамічний і неповторний розвиток;

- безперервний вплив природних факторів і суспільства, причому ці впливи в значній своїй частині мають в основному стохастичний характер, що зумовлює необхідність функціонувати і приймати рішення в умовах невизначеності.

Тому система корпоративного управління підприємством повинна відповідати сучасним ринковим умовам, а саме:

- володіти високою гнучкістю з позицій організації виробництва, що дозволяє своєчасно реагувати на вимоги ринку, що випускається. Це обумовлено тим, що життєвий цикл продукції стає коротшим, а різноманітність виробів – більше;

- бути адекватною складної технології виробництва, що вимагає абсолютно нових форм контролю, організації та поділу праці;

- враховувати серйозну конкуренцію на ринку товарів (послуг), докорінно змінити ставлення до якості продукції, що потребує організації післяпродажного обслуговування і додаткові фірмові послуги;

- враховувати вимоги до рівня якості обслуговування споживачів і часу виконання договорів, які стали занадто високими для традиційних виробничих систем і механізмів прийняття управлінських рішень;

- враховувати зміну структури витрат виробництва;

- брати до уваги необхідність врахування невизначеності зовнішнього середовища.

Це далеко не повний перелік проблем, з якими доводиться стикатися підприємствам. Для їх вирішення існує об'єктивна необхідність в дослідженнях, аналізі існуючого стану.

З розвитком ринкових відносин в Україні стає все більш очевидним, що не можна досягти стабільного підприємницького успіху, залишаючись в рамках колишньої системи управління підприємством. Особливості перехідної економіки, особливий менталітет і культурні особливості України не дозволяють повною мірою використовувати відпрацьовані в стабільних умовах західної економіки методи управління підприємством. Підвищення конкурентоспроможності підприємств, вихід із складних економічних умов вимагають розробки і застосування нових підходів до управління, більш адекватних сучасній економічній ситуації в Україні. Управління в умовах ринку означає насамперед орієнтацію підприємства на попит і потреби ринку, постійне прагнення до підвищення ефективності виробництва, пошук нових можливостей для отримання найкращих результатів з найменшими витратами.

Економічний стан окремого підприємства в цілому визначають три основні фактори: рівень техніки і технології; якість робочої сили і широке використання мотивації до праці; управління (менеджмент). Третій з перерахованих факторів має системоутворюючий характер. Як показують спеціальні дослідження, стан управління впливає і на рівень техніки та технології, і на якість робочої сили. Сучасне управління – це особлива сфера економічних відносин, що має власну логіку розвитку; це самостійний вид професійної діяльності, спрямований на досягнення в ході будь-якої господарської діяльності підприємства, що діє в ринкових умовах, визначених намічених цілей шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів із застосуванням принципів, функцій і методів управління.

У ході еволюції в рамках науки управління виділилися різні напрями, відбулося її злиття з іншими, близькими до неї науками. Рубіжним у розвитку управління стало об'єднання теорії управління і теорії маркетингу, що породило ринкову концепцію корпоративного управління. Основні вихідні посилки нової концепції зводяться до наступних:

- ставка робиться на людину, що самореалізується (на відміну від людини економічної і людини соціальної);

- підприємство розглядається як живий організм, що складається з людей, що об'єднуються спільними цінностями, як «клан»;

- підприємству має бути притаманне постійне оновлення, що стимулюється внутрішнім прагненням і націлене на пристосування до зовнішніх факторів, головним з яких є споживач.

Нова парадигма корпоративного управління заснована на системному, ситуаційному підході. Підприємство – «відкрита система». Головні передумови її успіху лежать не тільки всередині, але і поза нею. Успіх пов'язується з тим, наскільки вдало фірма вписується в зовнішнє середовище (економічне, науково-технічне, соціально-політичне) і пристосовується до неї. Тобто головний критерій ефективності системи управління полягає в наступному: чи зуміє підприємство вчасно розпізнати загрози для своєї діяльності, чи буде воно стійко до змін ринку, чи не упустить можливості, що виникають у зовнішньому середовищі, чи зможе отримати максимальну вигоду для себе з даних можливостей.

Втіленням нового підходу стало стратегічне корпоративне управління, яке передбачає доповнення планування потенціалу підприємства плануванням його стратегії на основі майбутнього стану середовища. Зміна ситуації викликає зміну можливостей і зміну стратегії. Передбачаються спеціальні заходи для зменшення опору змінам. Нова концепція управління потребує нових установок персоналу, нової управлінської культури (прагнення до радикальних змін, готовності до ризику і т. п.). Фахівці справедливо вважають, що не існує єдиної, ідеальної моделі управління, оскільки кожне підприємство унікальне. Воно повинно шукати свою власну модель. Серед факторів, які визначають вибір управлінської моделі, можна виділити наступні: розмір підприємства; характер продукції; характер середовища, в якому воно діє.

З погляду характеру середовища, у якому діє підприємство, виділяють наступні моделі корпоративного управління:

- модель раціонального внутрішньофірмового управління в спокійному зовнішньому середовищі;

- модель корпоративного управління в умовах досить динамічного і різноманітного ринку;

- модель корпоративного управління в умовах динамічного науково-технічного прогресу;

- модель пристосування до проблем, що спонтанно, несподівано виникають під впливом зовнішнього середовища.

Підприємства знаходяться в процесі постійного пошуку своєї моделі корпоративного управління. Це безперервний процес, бо змінюються саме підприємства і його середовище. Тому для того щоб організація управління відповідала потребам підприємства, вона повинна розвиватися разом з підприємством і його зовнішнім середовищем. Наприклад, більшість американських компаній здійснюють окремі організаційні зміни не рідше рази на рік, а великі реорганізації проводять кожні чотири-п'ять років.

Сучасна система корпоративного управління розвитком підприємства повинна бути простою і гнучкою. Її головним критерієм є забезпечення ефективності та конкурентоспроможності діяльності підприємства.

Забезпечення ефективності управлінського процесу в значній мірі визначається раціональним розподілом повноважень у прийнятті рішень між різними рівнями управління, тобто співвідношенням централізації і децентралізації в управлінні. Оптимальне співвідношення централізації і децентралізації забезпечує оперативність і реалістичність управлінських рішень. Рішення повинні прийматися швидко і поблизу джерела інформації, яку необхідно всебічно осмислити. Організаційні структури корпоративного управління повинні забезпечувати маневреність виробництва, необхідність якого може бути обумовлена зміною рівня попиту або діями конкурентів: зниженням цін, падінням частки фірми на ринку, непередбаченим успіхом нового виду продукції.

Таким чином, організація та вдосконалення управління ефективним розвитком підприємства як складною соціально-економічною системою є однією з ключових проблем стабілізації української економіки.

Управління сучасним підприємством є сьогодні однією з найбільш складних завдань менеджерів різних ланок. Традиційна економіка відступає під натиском нової, яка висуває нові вимоги до підприємств: змінюються відносини між підприємствами, змінюються організаційні структури самих підприємств і стандарти управління ними. Нова економіка



вимагає нових знань і нових людей, здатних ці знання генерувати і використовувати.

Атрибутом корпоративного управління в суспільному виробництві, як відомо, є цілеспрямованість у веденні та управлінні виробничими процесами. У цьому зв'язку важливо розробити концепцію корпоративного управління ефективним розвитком промислових підприємств, обумовлену як прийняттям рішень щодо використання ресурсів, так і методологічним інструментарієм, що забезпечує вибір найбільш ефективної альтернативи при прийнятті управлінського рішення. З цього випливає центральна умова ефективного корпоративного управління – адекватність використовуваного інструментарію управління умовам соціально-економічної системи, в якій функціонує суспільне виробництво. Разом з тим фактори та інструменти управлінського рішення, будучи взаємопов'язані в соціально-економічній системі, розвиваються за законами еволюції своїх інститутів, що призводить до певного рівня їх взаємної неадекватності, для подолання якої необхідний зовнішній цілеспрямований вплив. Виявити цю неадекватність і визначити характер впливів для її усунення можна тільки в межах нової парадигми корпоративного управління, у зв'язку з чим виникає проблема ідентифікації управлінської парадигми, властивої конкретній соціально-економічній системі функціонування суспільного виробництва.

Управлінська парадигма має суб'єктивну, унікальну природу, яка визначається соціально-економічною системою. Її зміни обумовлені розвитком суспільного виробництва і методів його управління. Природа управлінської парадигми обумовлює наявність значного прояву неформальних та ідеологічних чинників у її структурі. Неформальні фактори можуть мати як історичну природу, тобто бути фактично існуючими, але ще не отримати наукового, ідеологічного чи якогось іншого узагальнення, так і суб'єктивну природу у вигляді

фактично застосовуваних концепцій і методів управління, але не декларованих для запобігання формальної ідентифікації протиріччя з офіційно задекларованими цілями і концепціями державної стратегії та цілями суспільного виробництва. Останній випадок не виключає ситуації фактичної підтримки неформальних інституцій управлінської парадигми офіційними державними та виробничими структурами управління, які знижують ступінь впливу проблем, що виникають в процесі досягнення формальних і неформальних цілей держави, підприємства і конкретних керівників.

На підставі узагальнення результатів теоретичних досліджень і практики можна виділити характерні риси системи управління, притаманні вітчизняним підприємствам і адекватні умовам нової економіки (табл. 1).

Основними цілями підприємства в сучасних умовах повинні стати інтереси клієнтів, акціонерів та персоналу, задоволення вимог конкретного споживача. Знать та інформації має бути достатньо, щоб гнучко реагувати на зміни вимог клієнтів і працівників підприємства.

Середня та низова ланки менеджменту стають головними управлінськими ланками, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства, оскільки саме на ці рівні менеджменту покладено прийняття оперативних рішень і розпоряджень, і від швидкості і правильності їх прийняття багато в чому залежить реалізація інноваційної діяльності на підприємстві. Специфіка інноваційних процесів як об'єкта управління зумовлює особливий характер праці менеджерів у цій сфері і вимоги, пропоновані до них. Так як основним предметом праці менеджера є науково-технічна та управлінська інформація, різко зростають вимоги до його компетентності в області спеціалізації підприємства, комунікабельності і знань в області теорії і навичок у сфері практики корпоративного управління.

Таблиця 1

#### Характерні риси існуючої управлінської парадигми та нової парадигми корпоративного управління

Основні характеристики управлінської парадигми	Зміст існуючої управлінської парадигми	Зміст нової парадигми корпоративного управління
Мета підприємства	Максимізація прибутку, зростання курсової вартості акцій	Пріоритет у врахуванні інтересів клієнтів, акціонерів та персоналу, задоволення вимог конкретного споживача
Головна управлінська ланка, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства	Вища ланка менеджменту	Вища, середня і низова ланки менеджменту
Принцип організації діяльності	Раціональна організація і функціональна спеціалізація, що дозволяють швидко реагувати на потреби клієнтів	Базування на знаннях та інформації, що дозволяє швидко реагувати на вимоги клієнтів і працівників
Кадри підприємства	Об'єкт менеджменту	Суб'єкт менеджменту, носії ключових компетенцій підприємства
Мотивація менеджерів	Досягнення поставленої мети, обмеженої досягненням середнього рівня успіху	Бачення персоналом цілей підприємства, що передбачають її довгострокове виживання в умовах мінливого середовища і конкуренції
Підхід до конкуренції	Структурний підхід, заснований на структурному позиціонуванні підприємства по відношенню до зовнішнього середовища, конкурентам	Ресурсний підхід, заснований на виявленні та розвитку ключових компетенцій підприємства
Реакція на зміну навколишнього середовища	Реактивна	Стратегічна, активне використання внутрішнього потенціалу підприємства з метою зміни зовнішнього оточення
Стиль керівництва	Авторитарний, з елементами демократичного	Демократичний, що сприяє розкриттю працівниками своїх здібностей, формування команди односторонців
Інформація	Строго дозована	Управління за принципом «відкритої книги»

Джерело: складено автором



Кадри підприємства стають суб'єктом менеджменту, носієм ключових компетенцій підприємства. Бачення персоналом цілей підприємства, що передбачають його довгострокове виживання в умовах мінливого середовища і конкуренції, є мотиваційним чинником діяльності менеджерів. Переважання демократичного стилю керівництва сприяє розкриттю працівниками своїх здібностей, формування команди однодумців.

Сучасна система корпоративного управління базується на стратегічній реакції підприємства на зміну навколишнього середовища, активне використання внутрішнього потенціалу підприємства з метою зміни зовнішнього оточення. Інноваційна діяльність повинна стати частиною стратегії розвитку підприємства, а не відповіддю на дії конкурентів, що часто призводить підприємства до банкрутства.

**Висновки.** Таким чином, використання інструментарію управління адекватного сучасним умовам соціально-економічної системи, в якій функціонує суспільне виробництво, забезпечить розвиток корпоративного управління на промислових підприємствах з метою досягнення його ефективного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кокорин Д.И. Инновационная деятельность / И.Д. Кокорин. – М. : Экзамен, 2011. – 576 с.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Наука, 2008. – 475 с.
3. Инновационный менеджмент : [учеб. пособ.] / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 238 с.
4. Туленков Н.В. Особенности государственного управления в переходом обществе / Н.В. Туленков // Экономика та держава. – 2005. – № 2. – С. 12–14.
5. Шадрин А. Е. Направления и параметры российской административной реформы / А.Е. Шадрин // ПОЛИС. – 2003. – № 4. – С. 59–70.
6. Селиванов В. Людський вимір політики трансформації державного управління в Україні / В. Селиванов // Право України. – 2011. – № 10. – С. 4–10.
7. Горник В. Концепція та система управління інноваційним розвитком промисловості України / В. Горник // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 168–174.
8. Дацій О. Формування моделі інноваційно активних підприємств / О. Дацій // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 174–179.

УДК 658.8

**Ковінько О.М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри маркетингу та реклами*

*Вінницького торговельно-економічного інституту*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

**Полищук І.І.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри маркетингу та реклами*

*Вінницького торговельно-економічного інституту*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

**Іваницька І.В.**

*студентка*

*Вінницького торговельно-економічного інституту*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

## ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті на прикладі конкретного виробничого підприємства проведено оцінку стану управління продажем шляхом аналізу динаміки та структури реалізації, визначення раціональності асортиментної структури виробництва. На основі результатів аналізу розроблено оптимальну стратегію продажу та методи просування окремих видів продукції залежно від їх життєвого рівня.

**Ключові слова:** управління продажем, структура реалізації, коефіцієнт раціональності структури асортименту, життєвий цикл продукції.

### **Ковинько Е.Н., Полищук И.И., Иваницкая И.В. ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В статье на примере конкретного производственного предприятия проведена оценка состояния управления продажами путем анализа динамики и структуры реализации, определение рациональности ассортиментной структуры производства. На основе результатов анализа разработана оптимальная стратегия продаж и методы продвижения отдельных видов продукции в зависимости от их жизненного уровня.

**Ключевые слова:** управление продажами, структура реализации, коэффициент рациональности структуры ассортимента, жизненный цикл продукции.

### **Kovynko E.N., Polyschuk I.I., Yvanytskaya I.V. ASSESSMENT SALES MANAGEMENT IN MANUFACTURING PLANTS**

In the example of a particular production company evaluated the state of sales management by analyzing the dynamics and structure of implementation, the definition of rationality assortment structure of production. Based on the analysis of the optimal strategy developed methods of promotion and sale of certain products depending on their living standards.

**Keywords:** sales management structure implementation, rational structure coefficient range, life cycle of products.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки кожна підприємницька структура повинна самостійно відповідати за результати своєї діяльності, вибирати найбільш ефективні методи та напрямки господарювання. При цьому головним і визначальним чинником економічного благополуччя організації стає ринок, точніше – покупець його продукції та послуг. У зв'язку з глобалізацією економічних відносин, індивідуалізацією потреб, швидким розвитком комп'ютерних та інформаційних технологій процес ринкових комунікацій переходить на якісно новий етап свого розвитку. В рамках нового комунікативного середовища серед всіх складних завдань, що стоять перед підприємцями в сучасних умовах, необхідно виділити проблему просування товару (від англійського слова *promotion* в значенні «просунути» покупця до дії) як важливу функцію інфраструктурного забезпечення діяльності будь-якої організації. Управління продажем має безпосереднє відношення до цих змін, оскільки дозволяє отримувати підприємству комунікативні, інформаційні та комерційні ефекти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та прикладні проблеми управління продажем на підприємствах розкриті у працях відомих зарубіжних та вітчизняних дослідників: Ч. Фатрелла, Р.А. Спіро і Ч.Дж. Стентонта, Д. Джоббера, Дж. Ланкастера, Н. Рекхема, Д.І. Баркана, І.Н. Кузнецова, В.А. Вертоградова, А.Н. Баутова, С.В. Шпітонкова, Н.І. Скуднової.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Управління продажем прямо впливає на те, який чистий прибуток чи збиток отримає підприємство. Досліджуване виробниче підприємство не має чіткої збутової стратегії, тому у роботі автором запропоновано оптимізувати управління продажем і розробити заходи щодо виходу на нові ринки.

**Мета статті** полягає у розробці оптимізаційних заходів управління продажем для перетворення підприємства на прибуткове в період кризи.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Управління продажем є одним з ключових елементів у системі управління, так як дозволяє приймати оптимальні рішення, що призводять підприємство до фінансового успіху [3].

Продаж з точки зору теорії і практики охоплює весь спектр дій, спрямованих на те, щоб допомогти клієнту зробити вибір і здійснити покупку, і в сучасній практиці становить частину системи збуту [3, с. 22].

Управління продажем вимагає розуміння самого процесу продажу, знання основ менеджменту і маркетингу, застосування відповідних управлінських навичок і навіть володіння ефективними бізнес-інструментами.

Загальний маркетинговий механізм управління продажем включає наступні елементи: визначення цільових клієнтів, на яких спрямована система продажу; використовувані канали розподілу; управління каналами; організація і стратегія відділу продажу; управління відділом продажу; навички персональних продаж і управління взаємовідносинами; оцінка ефективності управління продажем.

На нашу думку, для ефективного функціонування системи продажу підприємства необхідно здійснювати оцінку поточної ситуації, ранжувати перспективні стратегії розвитку, визначати недоліки і слабкі місця в збутовій системі підприємства.

Розглянемо процес управління продажем на виробничому підприємстві Приватного акціонерного товариства «Мурованокуріловецький завод міне-

ральної води «Регіна». Дане підприємство працює на регіональному рівні.

Основними каналами збуту є продаж продукції через фірмовий магазин, магазин-склад, який знаходиться у м. Вінниця, через готівковий та безготівковий розрахунок безпосередньо покупцям з заводу. Для покупців, які працюють із великим оптом (100 тис. пляшок і більше – супермаркети, гіпермаркети), встановлено гнучку систему знижок. Підприємство планує створити мережу представництв, дилерів на всій території України.

Розглянемо динаміку обсягу продажу продукції у натуральній формі (тис. далл.) за 2012–2014 рр., що наведено в таблиці 1 та на рис. 1.

Таблиця 1  
Динаміка обсягу продажу основних видів продукції у натуральній формі у 2012–2014 рр.

Показник	Період		
	2012	2013	2014
Води мінеральні негазовані (тис. далл.)	67,5	77	87,1
Води мінеральні газовані (тис. далл.)	1873	1702,2	1566,4
Води мінеральні з додаванням цукру (тис. далл.)	63,3	47,7	56,5

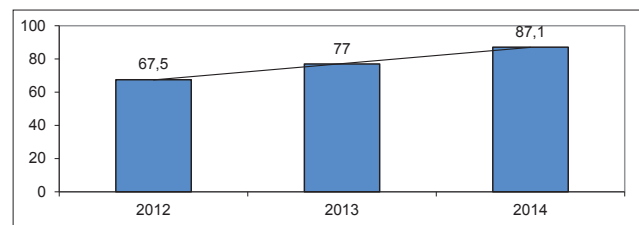


Рис. 1. Динаміка обсягу продажу «Води мінеральні негазовані» у натуральній формі (тис. далл.) за 2012–2014 рр.

Як бачимо, обсяги продажу продукції «Води мінеральні негазовані» у натуральній формі у 2013 р. відносно 2012 р. зросли на 9,5 тис. далл. Це свідчить про те, що люди почали надавати перевагу негазованій воді.

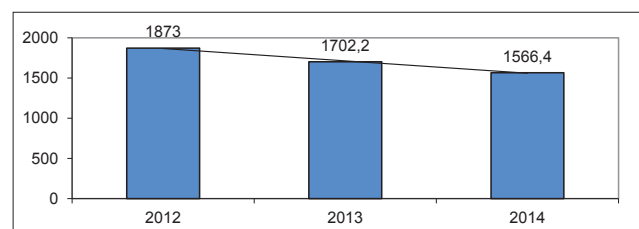


Рис. 2. Динаміка обсягу продажу «Води мінеральні газовані» у натуральній формі (тис. далл.) за 2012–2014 рр.

Що стосується обсягів продажу продукції «Води мінеральні газовані» у натуральній формі, бачимо діаметрально протилежну ситуацію. У 2013 р. показники значно пішли на спад, і підприємство реалізувало на 170,8 тис. далл. менше, ніж у 2012 р. У 2014 р. показник знизився ще на 135,8 тис. далл., що негативно впливає на діяльність підприємства.

Попит на «Води мінеральні з додаванням цукру» коливається. Як бачимо, обсяги продажу продукції у 2013 р. відносно 2012 р. зменшилися на 15,6 тис. далл., а у 2014 р. відносно 2013 р. збільшилися на 8,8 тис. далл.

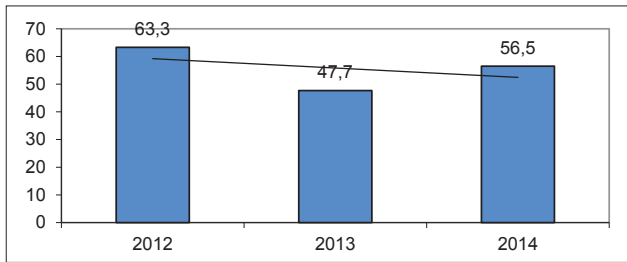


Рис. 3. Обсяги продажу продукції «Води мінеральні з додаванням цукру» у натуральній формі (тис. далл.) за 2012–2014 рр.

Для того щоб оцінити ефективність управління продажем, варто проаналізувати обсяги продажу за 2014 р., оскільки саме цей рік виявився збитковим.

Найбільшою популярністю серед споживачів продукції ПрАТ «МКЗ «Регіна» користується вода мінеральна газувана ємністю 1,5 л.

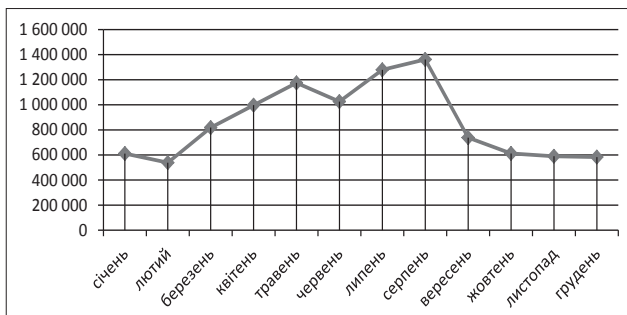


Рис. 4. Динаміка обсягу продажу продукції ПрАТ «МКЗ «Регіна» по групі «Вода мінеральна» за 2014 р.

Таблиця 2  
Структура асортименту продукції ПрАТ «МКЗ «Регіна», проданої у 2014 р.

№	Назва товару	Обсяг продажу, тис. грн.	Питома вага, %
1	Вода 0,33 л негазована	8 541	0,02
2	Вода 0,33 л газувана	2 669,5	0,01
3	Вода 0,5 л газувана	190 594,8	0,52
4	Вода 0,5 л газувана скло	405 802,4	1,12
5	Вода 0,5 л негазована	159 751,2	0,44
6	Вода 0,5 л негазована скло	94 603,8	0,26
7	Вода 1 л газувана	144 575	0,40
8	Вода 1,5 л газувана	33 057 084,8	90,85
9	Вода 1,5 л негазована	663 343,1	1,82
10	Вода 18,9 л негазована	42 975,12	0,12
11	Вода 5 л негазована	391 437	1,08
12	Вода «Ананас» 1,5 л	40 790,75	0,11
13	Вода «Апельсин» 1,5 л	44 161	0,12
14	Вода «Дюшес» 1,5 л	177 505,25	0,49
15	Напій «Квасовий» 1,5 л	295 122,75	0,81
16	Вода «Лимон» 1,5 л	26 019,5	0,07
17	Вода «Лимонад» 1,5 л	182 614,25	0,50
18	Напій «Лимонний-Лайм» 1,5 л	147 530,5	0,41
19	Вода «Персик» 1,5 л	37 635	0,10
20	Напій «Полуничний» 1,5 л	161 167,5	0,44
21	Напій «Яблучний» 1,5 л	111 013,5	0,31
	Всього	36 384 938	100,00

Як бачимо, попит з березня 2014 р. поступово зростає, максимальний обсяг продажу з травня по серпень (що є характерним для даного виду продукції), і у вересні обсяги продажу різко знижуються. Проте продукцію купують не менше ніж півмільйона одиниць, коли у піковий період обсяги продажу становлять майже 1,4 млн. одиниць.

Проаналізуємо структуру асортименту продукції ПрАТ «МКЗ «Регіна», проданої у 2014 р.

Лідером продажу є вода мінеральна газувана ємністю 1,5 л – частка даної продукції у загальному обсязі реалізації підприємства складає близько 90,85%. Друге місце займає вода мінеральна негазована ємністю 1,5 л. Її частка значно менша і складає 1,8%. За показниками 2014 р. третє місце у структурі асортименту займає вода мінеральна газувана в скляній тарі ємністю 0,5 л з питомою вагою 1,11%. Замикає перелік продукції, що подолали 1% поріг у структурі асортименту, вода мінеральна негазована ємністю 5 л з часткою 1,07%.

Протягом 2014 р. вода мінеральна газувана ємністю 0,33 л не користувалася попитом серед перелічених товарів (за даними 2014 р., вона займала лише 0,01% у загальній структурі продажу) та вода мінеральна негазована ємністю 0,33 л (0,02% загального обсягу реалізації продукції). Питома вага води мінеральної негазованої ємністю 18,9 л у 2014 р. складала 0,11%. Це було враховано у виробничій програмі ПрАТ «МКЗ «Регіна» на 2015 р. – воду мінеральну негазовану ємністю 18,9 л було знято з виробництва.

На нашу думку, ПрАТ «МКЗ «Регіна» необхідно оптимізувати асортимент товарів шляхом реалізації моделі оптимізації асортименту на основі максимізації коефіцієнта рангової кореляції показників рентабельності та питомої ваги в загальному випуску [4, с. 196]. У процесі рангового аналізу для основних видів продукції визначаються ранг випуску за питомою вагою, ранг випуску за рентабельністю, різниця рангів за питомою вагою і за рентабельністю. Невелика різниця рангів свідчить про економічно раціональну структуру асортименту.

Таблиця 3  
Ранговий аналіз асортименту продукції ПрАТ «МКЗ «Регіна»

Продукція	Ранг продажу, $P_{ei}$	Ранг рентабельності, $P_{ri}$	Різниця рангів, $P_{ei} - P_{ri}$
Вода мінеральна газувана	1	2	1
Вода мінеральна негазована	2	1	1
Напої	3	3	0
Коефіцієнт кореляції рангів $\sum_{i=1}^{10} (P_{ei} - P_{ri})$			2
Коефіцієнт раціональності структури асортименту $\frac{2}{3 * (3 - 1)}$			0,67

Отже, на сьогодні структура асортименту продукції ПрАТ «МКЗ «Регіна» є не раціональною (коефіцієнт раціональності не досягає оптимального значення 1,0).

З метою вдосконалення асортиментної політики підприємства доцільним є нарощування обсягів виробництва та реалізації найбільш рентабельних видів продукції, якими є вода мінеральна негазована. Враховуючи результати політики продажу за 2014 р., бачимо, що найбільш перспективними для

реалізації є вода мінеральна негазована ємністю 0,5 л, обсяг продажу якої за 2014 р. зріс у 3,67 разів; обсяг продажу продукції ємністю 1,5 л протягом року збільшився на 6,07%; продемонструвала зростання обсягу продажу на 66,3% та підтвердила свою характерну особливість стабільного попиту споживачів протягом усього року продукція ємністю 5 л, оскільки її використовують переважно для приготування їжі та напоїв.

На нашу думку, обсяги виробництва води мінеральної негазованої мають бути стабільні з пропорційним щомісячним зростанням відповідно до росту попиту. В сучасних умовах господарювання можна зустріти багато програм, реалізація яких дозволяє здійснювати ефективне управління продажем, знаходячись при цьому далеко від об'єкта. Застосування представленої методики визначення коефіцієнта раціональності структури асортименту забезпечить керівництву підприємства виконання таких функцій:

- розробка і автоматизація процесів взаємин з контрагентами (запити і вхідні звернення, обробка замовлень, взаємодія з покупцями/постачальниками/партнерами, узгодження договорів, контроль виконання замовлень та ін.);
- механізм оперативного управління та аналіз циклу продажу;
- контроль показників роботи маркетингу, продажу, сервісу;
- управління контрактами (контроль дотримання встановлених термінів та умов);

- можливість розробки та автоматизації систем «самообслуговування клієнтів» (в т. ч. для перегляду відомостей про контрагентів і подача заявок);

- розробка і автоматизація маркетингу: сегментування клієнтів, процеси проведення маркетингових акцій і досліджень, опитувань клієнтів;

- аналіз результатів маркетингових заходів, розрахунок показників лояльності;

- інтеграція з модулем управління фінансами, бізнес-процесами, бухгалтерським обліком, складом і будь-якими іншими конфігураціями 1С.

**Висновок.** Таким чином, проведене дослідження засвідчило необхідність оптимізації управління продажем продукції ПрАТ «МКЗ «Регіна», в основу якої мають бути покладені принципи раціоналізації асортименту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнецов И.Н. Управление продажами : [учеб.-практ. пособ.] / И.Н. Кузнецов. – М. : Дашков и К., 2008. – 492 с.
2. Пилипчук В.П. Маркетингові аспекти управління продажем / В.П. Пилипчук, О.В. Данніков // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Спец. вип. «Економіка підприємства: теорія і практика» : у 2-х ч. Ч. 1. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 371–382.
3. Руденко И.В. Управление продажами: истоки, сущность, подходы / И.В. Руденко // Экономика. – 2012. – № 4. – С. 21–25.
4. Шейко І.О., Сагайдак-Нікітюк Р.В. Дослідження існуючих моделей оптимізації асортименту продукції // І.О. Шейко, Р.В. Сагайдак-Нікітюк // Економіка ХХІ сторіччя: фінансові та інноваційно-інвестиційні аспекти : зб. наук. праць з актуальних проблем економічних наук. – Дніпропетровськ : Гельветика, 2014. – С.193–197.



УДК 338 (477)

**Кучерова Г.Ю.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри оподаткування  
Класичного приватного університету

## МЕТОДОЛОГІЯ ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

У статті здійснена спроба охарактеризувати методологію державного стратегічного планування макроекономічних процесів в Україні. Доведено, що принципової структури методології стратегічного планування на макрорівні немає. Встановлено, що загальна принциповість щодо стратегічного планування сформована, в її основу покладено системний підхід, підпорядкований жорсткій ієрархії інтересів зацікавлених сторін, який доповнюється адаптивним зв'язком та динамічним характером його суті. Структуру методології стратегічного планування пропонується визначати шляхом формування семантичної мережі. Встановлено взаємозв'язок між типами політико-економічних моделей держави та характеристиками методології макроекономічного стратегічного планування. Узагальнено порядок державного стратегічного планування, методичний та модельний апарат. Запропоновано класифікацію державного стратегічного планування на рівні об'єкта.

### **Кучерова А.Ю. МЕТОДОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ**

В статье предпринята попытка охарактеризовать методологию государственного стратегического планирования макроекономических процессов в Украине. Доказано, что принципиальной структуры методологии стратегического планирования на макроуровне нет. Установлено, что общая принципиальность по стратегическому планированию сформирована, в ее основу положен системный подход, подчиненный жесткой иерархии интересов заинтересованных сторон, который дополняется адаптивной связью и динамическим характером его сути. Структуру методологии стратегического планирования предлагается определять путем формирования семантической сети. Установлена взаимосвязь между типами политико-экономических моделей государства и характеристиками методологии макроекономического стратегического планирования. Обобщено порядок государственного стратегического планирования, методический и модельный аппарат. Предложена классификация государственного стратегического планирования на уровне объекта.

### **Kucherova A.Yu. METHODOLOGY MACROECONOMIC STATE STRATEGIC PLANNING PROCESSES IN UKRAINE**

The article attempts to describe the methodology of state strategic planning of macroeconomic processes in Ukraine. It is proved that the fundamental structure of the methodology of strategic planning at the macro level there. It was found that the general principles of the Strategic Planning formed, it is based on a systematic approach, a rigid hierarchy subordinate the interests of stakeholders, which is complemented by the adaptive communication and the dynamic nature of its essence. The structure of the proposed methodology to determine the strategic planning through the formation of a semantic network. The relationship between the types of political and economic model of the state and the characteristics of the methodology of macroeconomic strategic planning. Generalized order of state strategic planning, methodological and modeling machine. The classification of state strategic planning at the facility level.

Окремими аспектами стратегічного розвитку та прогнозування макроекономічних процесів та національної економіки у цілому присвячено дослідження таких вчених як: Александров І.О., Беседін В.Ф., Варналій З.С., Власюк О.С., Воронкова В.Г., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Дерюгіна Т.В., Запартіна І.В., Лаврів Л.А., Макогон Ю.В., Мельник А.Ф., Пенькова О.Г., Жаліло Я.А., Желюк Т.Л. та інші. Проте, із тенденціям глобалізації та із визначеним європейським вектором розвитку України питання методології державного стратегічного планування макроекономічних процесів набувають все більшої актуальності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У своїй роботі Пенькова О.Г. визначає методологію стратегічного планування як «сукупність цілей, принципів і методів складання стратегії, що реалізують певну логіку її розробки за допомогою системи показників, структури і механізмів реалізації» [1, с. 109]. Тобто, з метою оцінювання існуючої методології стратегічного планування та її удосконалення визначають дві її підсистеми: формування та реалізації. Вагомим аспектом є зазначення зворотнього зв'язку між блоком реалізації та формування, що характеризує адаптивність стратегічного планування до внутрішніх структурних змін соціально-економічної системи та зовнішніх збурень.

В свою чергу, методологія стратегічного планування, як елемент стратегічного управління, пред-

ставляє собою інструмент знання соціально-економічних процесів і використання отриманих знань у процесі їх державного регулювання, а також планування діяльності суб'єктів господарювання. Дослідники зазначають, що реалізація методології стратегічного управління передбачає наявність «чіткого уявлення про сутність і закономірності розвитку як самого об'єкта стратегічного планування – національної економіки в цілому, її окремих підсистем і господарських організацій, так і безпосередньо усіх процедур планової роботи, тобто, необхідно удосконалити логіку, методологічні підходи, систему методів вирішення проблем стратегічного планування, мати навички практичного використання всієї системи знань цієї науки» [2].

Диха М.В. структуру методології стратегічного планування зводить до трьох основних елементів: «стратегічного аналізу, цілепокладання, стратегічний вибір, які здійснюються за допомогою процедур прогнозування, програмування та проектування» [3]. Автор відзначає першочерговість аналітичної компоненти, як передумови подальшого прогнозування та виявлення тенденцій, що дає змогу оцінити спроможність досягнення бажаного стану системи, який відображують у системі цілепокладання. При цьому, під стратегічними вибором передбачається розробка стратегії та її плану виконання.

Воронкова В.Г. методологію стратегічного макроекономічного планування вбачає у визна-

Таблиця 1

Узагальнення підходів щодо встановлення принципів стратегічного планування

Джерело	Найменування принципів стратегічного планування	Загальна характеристика
Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»	Цілісності, об’єктивності, науковості, гласності, самостійності, рівності, дотримання загальнодержавних інтересів	Системний підхід із ієрархією інтересів
Пенькова О.Г.	Цілеспрямованість, системність, безперервність, адресність і контроль	Процесно-системний підхід
Лагутін В.Д.	Оптимальність, ефективність, наступність розвитку і стабільність в інтересах загального добробуту	Ефективність
Карпіщенко О.І. Ілляшенко К.В. Карпіщенко О.О.	Єдність економіки й політики за пріоритетом політики; єдність централізму й самостійності; наукова обґрунтованість, ефективність прогнозів, стратегічних програм і планів; комбінація загальних і локальних інтересів за пріоритетом інтересів більш високого рангу, стимулювання особистої й колективної зацікавленості у виконанні стратегічних програм і планів	Комплексний підхід, що базується на принципах консолідації наукового підходу, ефективності, ієрархії інтересів
Лаврів Л.А.	Системності, комплексності, безперервності, консолідованості, цілеспрямованості, гнучкості,	Системно-адаптивний підхід
Смолін І.В.	Індивідуалізація, гармонізація, перманентність, пріоритетність, системність, послідовність, варіативність й відповідність	Адаптивний підхід
Бережний Я.В.	Програмні принципи: об’єктивність, цілепокладання, результативність, ефективність, пріоритетність, альтернативність, оцінюваність, компетентність. Структурні принципи: керованість, комплексність, спадкоємність, прозорість, ситуаційність, ієрархічність, наскрізний характер, дієвість, реальність.	Організаційно-інституційний підхід розподілу системи принципів

Джерело: узагальнено автором на основі опрацювання джерел [1; 2; 5; 6; 7; 8]

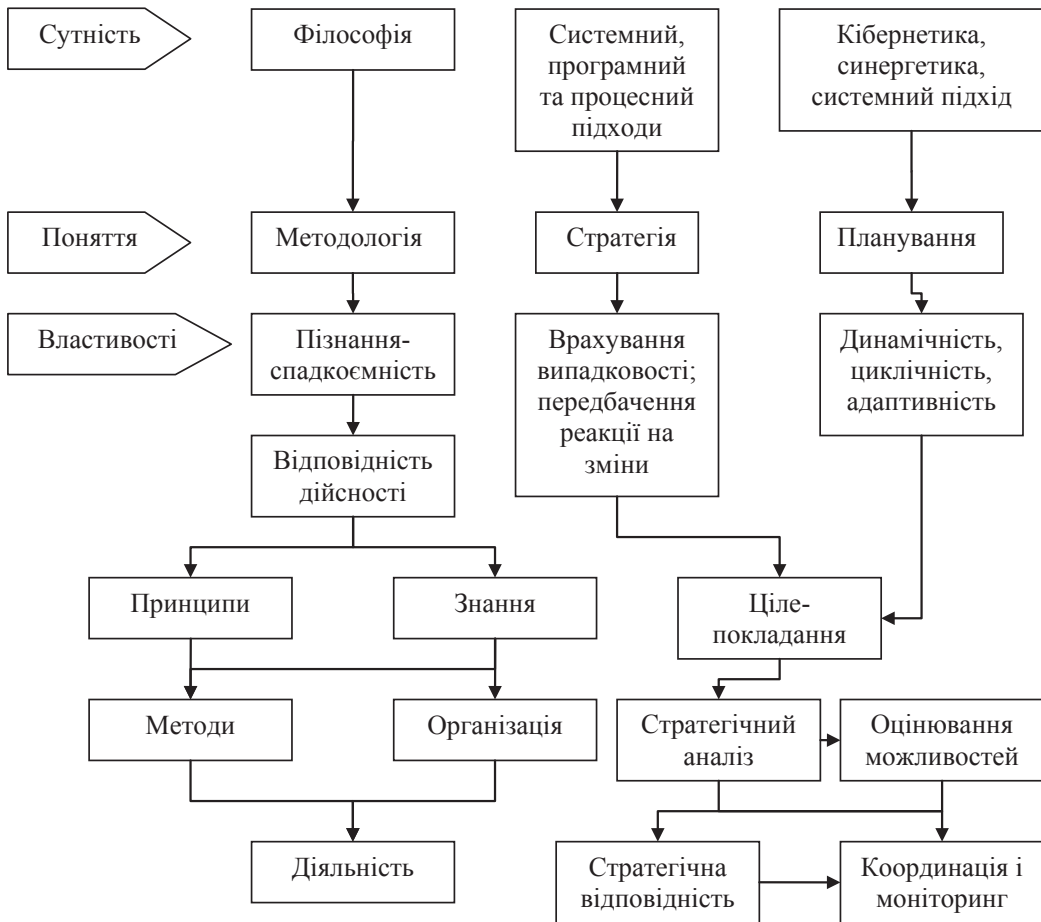


Рис. 1. Семантична модель поняття методології стратегічного планування

Джерело: розробка автора

ченні ролі держави у її соціально-економічній системі; визначення концептуального бачення державної політики щодо соціально-економічного розвитку; формування місії та цілепокладання щодо соціально-економічного розвитку; здійснення макроекономічного прогнозування на довго-, середньо-, короткостроковий період для галузей, секторів, регіонів, країни в цілому; обґрунтування стратегічного плану відповідно отриманим прогнозам; формування програмного забезпечення реалізації соціально-економічної політики держави та стратегічних цілей її розвитку [4].

Отже, принципової структури методології стратегічного планування на макрорівні немає, див. табл. 1. Проте, правила, які встановлюються для побудови та реалізації державного стратегічного планування, формулюються у вигляді принципів, дотримання яких встановлює межі для прийняття стратегічних рішень та дій. Сформований принциповий коридор задає напрям руху, забезпечуючи

тим самим безперервність процесу та його цілеспрямованість.

На основі даних табл. 1 можна стверджувати, що загальна принциповість щодо стратегічного планування сформована, в її основу покладено системний підхід, підпорядкований жорсткій ієрархії інтересів зацікавлених сторін, який доповнюється адаптивним зв'язком та динамічним характером його суті.

В результаті проведеного дослідження, структуру методології стратегічного планування пропонується визначити шляхом формування семантичної мережі [9, с. 15] – «інформаційної моделі предметної області, що має вигляд орієнтованого графа, вершини якого відповідають об'єктам предметної області, а ребра задають відношення між ними».

Враховуючи вищезазначене, пропонуємо наступну семантичну модель поняття методології стратегічного планування, рис. 1. Побудовано семантичну модель на базі трьох рівнів, до яких віднесено сутність, поняття та властивості.

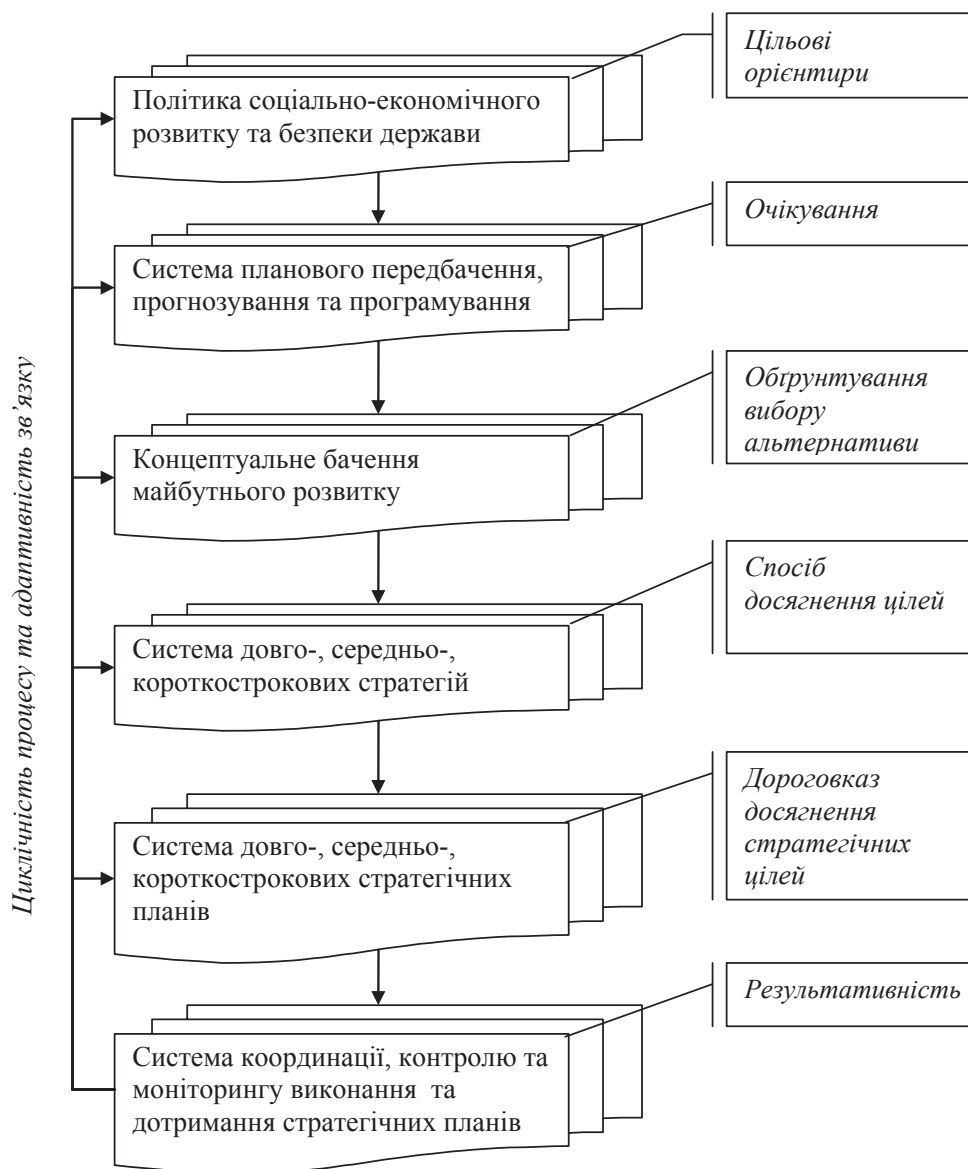


Рис. 2. Порядок державного стратегічного планування

Джерело: узагальнено автором на основі опрацювання Закону України № 1602, Закону України від 23.03.2000 р. № 1602-III, Постанови Кабінету Міністрів України від 26.04.2003 р. № 621.

За даними рис. 1 в методології стратегічного планування на рівні змісту сутностей виокремлено філософський підхід щодо визначення поняття методології; системний, програмний, процесний підходи щодо формування поняття стратегій та кібернетика (управління), синергетика (самоорганізація) та системний підхід (системний аналіз) щодо розуміння категорії планування. В методології стратегічного планування методом пізнання обрано дослідження спадкоємності, тобто, наявної сталої компоненти та відхилень від неї на кожному історичному етапі розвитку системи. Головною властивістю виступатиме відповідність методології дійсності – реальному етапу розвитку соціально-економічної системи. До складових методології віднесено принципи, знання, методи, організації, діяльність.

В своєму дослідженні Лагутін В.Д. [5]. характеризує типи стратегічного планування як результат запровадження політико-економічних моделей його формування та реалізації, а саме: владна – передбачає реалізацію стратегічного бачення політичної більшості; інституційна – формується на основі стратегічного аналізу з метою досягнення компромісів між зацікавленими владними групами; олігархічна – лобювання інтересів олігархічної суспільної групи в процесі прийняття стратегічних та тактичних рішень у форматі вирішення загальносуспільних інтересів [5].

Зазначений модельний базис стратегічного планування формує платформу відповідних стратегічних цілей, методів та механізмів їх досягнення у площині стратегічного бачення за окремими моделями. В результаті, окремі стратегічні плани розвитку соціально-економічних процесів набувають ознак спадкоємності, тобто, здійснюється відтворення ідеології стратегічного бачення конкретного уряду у подальших стратегічних документах, що буде досліджено у наступних підрозділах монографії. Під ідеологією розуміють «інтегративне утворення, органічне поєднання системи знань і системи

цінностей, тобто, система науково обґрунтованих ціннісних орієнтирів (в ідеалі, звісно, оскільки на практиці до цього додаються об'єктивні похибки та свідомо містифікація)» [10].

В контексті зазначеного, Тертичка В.В. розглядає два види стратегій: емерджентні та плановані. До емерджентних автор відносить стратегії як продукт стратегічного мислення, навчання та досвіду, що виступає інструментом своєчасного реагування на зміни. При цьому, плановані стратегії заздалегідь визначаються та передбачаються, тому характеризуються високою продуктивністю [11, с. 59]. Але, на практиці зазначені два види стратегій доповнюють один одного, оскільки є джерелами людської діяльності в умовах передбачених та випадкових подій.

Вагомою складовою методології стратегічного планування виступає організаційний аспект, порядок його формування та реалізації. Порядок державного стратегічного планування наведено на рис. 2.

Отже, практика стратегічного планування реалізується в різній площині соціально-економічних процесів в контексті коротко, середньо та довгострокового планування [2]. Щодо відношення до минулого, теперішнього, майбутнього, Акофф Р. Л. розрізняє реактивне планування – базується на минулому досвіді; інактивне планування – виходячи із поточної ситуації для сьогодення; преактивне планування – спрямоване на майбутнє; інтерактивне планування – синтез попередніх підходів планування [12]. В цілому, стратегічне планування передбачає синтез зазначених видів планування, оскільки без врахування ментальної компоненти минулого досвіду, реальної картини сьогодення, майбутнє бачення буде нечітким та малодостовірним.

Реалізація порядку державного стратегічного планування обумовлює замкнений цикл та жорстку ієрархію взаємозв'язків.

Загальну класифікацію стратегічного планування залежно від об'єкту наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація державного стратегічного планування на рівні об'єкта

№	Вид стратегічного планування	Об'єкт стратегічного планування
1	Геополітичне стратегічне планування	Політичні вектори взаємодії та консолідації в площині міжнародних відносин
2	Загальнодержавне стратегічне планування	Макропоказники соціально-економічного розвитку
3	Інституційно-секторальне стратегічне планування	Нефінансові корпорації; фінансові корпорації; сектор загального державного управління; домашні господарства; некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства; інший світ
4	Регіональне стратегічне планування	Адміністративно-територіальні одиниці
5	Стратегічне планування за призначенням	Антикризове, соціально-економічного зростання, конкурентоспроможності, євроінтеграції
6	За видами економічної діяльності	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; добувна промисловість і розроблення кар'єрів; переробна промисловість; постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря; водопостачання; каналізація, поводження з відходами; будівництво; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; тимчасове розміщування й організація харчування; інформація та телекомунікації; фінансова та страхова діяльність; операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; надання інших видів послуг; діяльність домашніх господарств; діяльність екстериторіальних організацій і органів
7	Відомче	Координація, структура, організація, міністерства, відомства, адміністрації

Джерело: узагальнено автором на основі опрацювання джерел [1; Державна служба статистики України; Класифікатор видів економічної діяльності 2010]



Якщо питання, наведені з пункту 2 по пункт 7 табл. 2 прямо або опосередковано досліджувалися в науковій літературі, то питанням стратегічного планування на геополітичному рівні [13] приділено недостатньо уваги, незважаючи на те, що саме за останні роки відбувається активний вихід країни на стратегічній арені в міжнародну площину та поступово формуються геополітичні зв'язки, вплив яких безпосередньо відображається у стратегічних документах. Щодо інших рівнів стратегічного планування, то на практиці планування видів економічної діяльності та відомче відбувається в контексті стратегічного планування вищого рівня, регіонального та макrorівня, що пояснюється масштабністю стратегічних цілей та вертикальною інтеграцією процесу.

Зазначена вертикальна інтеграція та рівнева градація стратегічного планування обумовлює використання відповідного інструментарію та методичних підходів щодо забезпечення реалізації стратегії, програм, плану дій, табл. 3.

Множина представлених методів та підходів стратегічного планування базується на технологіях аналізу, планування та прогнозування мікро- та макроекономіки. Ефективність їх використання цілком залежить від можливості одночасного застосування імпиричних та прикладних методів, результати яких аналізуватимуть експерти відповідного рівня.

**Висновки.** У підсумку зазначимо, що ефективність стратегічного планування явно та еволюційно закладена у його суть, проте, без наявної платформи для його реалізації рівень ефективності знижується, а в деяких випадках витрати взагалі не виправдовуються. Зазначене пояснюється характерними ознаками стратегічного планування для України: визначеність часового горизонту та невідповідність обраного стратегічного періоду початку та завершенню стратегічних етапів вищого рівня, економічного циклу, історичного етапу тощо; варіативність обраної моделі державного стратегічного управління; ідеологізація прийняття стратегічних рішень, тобто,

Таблиця 3

Узагальнення методів та підходів стратегічного планування

Групи методів стратегічного планування	Найменування методу	Зміст та цільове призначення методу
Організаційно-адміністративні методи та підходи	Програмний	Формування системи конкретних заходів та дій щодо виконання цілей
	Координація	Спільність, сумісність, упорядкування прийняття рішень та дій
	Бюджетування	Діяльність щодо формування та розподілу державних ресурсів відповідно інтересам суспільства, бізнесу та влади
	Аудит	Попередження непланованих змін та дотримання ефективності виконання
	Контролінг	Контроль за здійсненням аналізу, плануванням та прогнозуванням; виконанням стратегічних дій
	Моніторинг	Відстеження результативності
	Анімація	Залучення додаткових зацікавлених сторін, розширення кола експертів
Методи передбачення та прогнозування	Форсайт	Формування майбутнього бачення (прогнозування, перспективи, передбачення), планування (стратегічний аналіз, визначення пріоритетів), мережі (експертне оцінювання, комунікації, спілкування, обмін досвідом, компетенціями)
	Економіко-математичного моделювання	Формалізація процесів та явищ, виявлення закономірностей, тенденцій предметної області дослідження на основі використання прикладного математичного апарату. До них відносять: економіко-статистичні методи, багатofакторне моделювання, методи динамічного програмування, статистика, теорія ймовірності, імітаційне моделювання, методи симуляції, оптимізаційне моделювання, сценарне моделювання
	Експертні методи	Формалізація процесів та явищ, виявлення закономірностей, тенденцій предметної області дослідження на основі використання знань, суджень, досвіду, ментальних моделей експертів, фокус-груп. До них відносять: методи групових оцінок, Делфі, метод мозкової атаки, метод Паттерн, емпіричне прогнозування (на підставі досвіду)
	Соціологічні методи	Формування бази суспільних знань. До них відносять: анкетування, опитування, спостереження, контент-аналіз, тестування, експеримент
	Комплексні	Стратегічний форсайт, мультимоделний метод
Методи стратегічного аналізу	Розрахунково-аналітичні методи	До них відносять: нормативний, балансовий, коефіцієнтний, програмно-цільовий, структурний, ресурсний
	SNW-аналіз	Аналіз сильних, слабких та нейтральних сторін
	SWOT-аналіз	Аналіз сильних, слабких сторін, можливостей та загроз
	PEST-аналіз	Аналіз зовнішнього середовища в межах політичних, економічних, суспільних і технологічних аспектів
	SMART-goals	Визначає та конкретизує вимоги до окремих цілей: конкретність, вимірюваність, узгодженість, досяжність, визначеність у часі
	GAP-аналіз	Аналіз інформації та встановлення розбіжностей між бажаним та реальним
	Співставлення ресурсів та здібностей; вагомості та сили	Аналіз вагомості здібностей і ресурсів для досягнення цілей; ключові сильна та слабкі сторони за рахунок наявності різних результатів співвідношення здібностей і ресурсів

Джерело: узагальнено автором на основі опрацювання джерел [1;2;3;4;6;7;8;10;11]

стратегічне планування набуває ознак політизації, виступає інструментом декларування політичної ідеології; початкове формування стратегічного мислення; низька спроможність всебічного передбачення соціально-економічних процесів; часткове забезпечення проведення моніторингу виконання прийнятих рішень.

Вищезазначене відображено у сформованій методології державного стратегічного планування України, яка критикується в основному за декларативний характер та фактичну нереалізованість.

Таким чином, методологія стратегічного планування повинна базуватися на чітких принципах її дотримання, розширеному колі спеціалістів, формуванні бази стратегічних суспільно-економічних та політичних знань та досвіду, підґрунтям дослідження яких виступатимуть евристично-прикладні інструменти, які враховують як явні, так і неявні фактори. В результаті, зазначене сприятиме подоланню ментальних обмежень розвитку стратегічного планування як на рівні учасників, так і системи загалом.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пенькова О.Г. Науково-методологічні засади розроблення стратегії соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу / Оксана Георгіївна Пенькова; дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук зі спеціальності 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Науково-дослідний економічний інститут. – Київ. – 2013. – 442 с.
2. Стратегічне планування : навч. посіб. / О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко, О.О. Карпіщенко. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – 446 с.
3. Диха М.В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку країни: еволюційно-історичний аспект і сучасні реалії [Текст] / М.В. Диха // Економіка України. – 2014. – № 7. – С. 82-93.
4. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. посіб // К.: Професіонал. – 2006. – Т. 342.
5. Лагутін В.Д. Пріоритети координації бюджетної та монетарної політики в Україні / В.Д. Лагутін // Фінанси України. – № 10. – 2011. – С. 3-14.
6. Стратегічне планування в системі управління національним господарством / Лаврів Лілія Андріївна; автореферат на здобуття наукового ступеню кандидата економічних наук зі спеціальності 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль 2008. – С. 20.
7. Смолін І.В. Система стратегічного планування розвитку підприємства / Смолін Ігор Валентинович; автореферат дис. докт. ек. наук спеціальності 08.06.01 – економіка, організація та управління підприємствами; Київський національний торговий університет. – К. – 2005. – 40 с.
8. Стратегічне планування в державному управлінні та енергетиці / Я.В. Бережний // ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України, Київ, 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Barezhnyy\\_%D0%86%D0%95%D0%9F-IRG\\_Nov2014web.pdf](http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Barezhnyy_%D0%86%D0%95%D0%9F-IRG_Nov2014web.pdf)
9. Бакурова А.В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи: монографія / А.В. Бакурова. – Запорожье: КПУ, 2010. – 328с. – на укр. мові.
10. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. Монографія / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
11. Тертичка В.В. Стратегічне управління : навч. Посібник / В.В. Тертичка. – К.: «К.І.С.», 2015. – 171 с.
12. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф. [пер. с англ.]. – М. : Прогрес, 1985 р.

УДК 336.145.339.9; 242.2

**Мартинюк Е.А.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Міжнародного гуманітарного університету

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПАРАДИГМИ «ЕКОНОМІКА ЗДОРОВ'Я – ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ» В СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

У статті надано огляд сучасних наукових підходів до організації ефективної системи охорони здоров'я. Представлені нові підходи з застосуванням освітніх кластерів, трансляційної медицини. Показана ефективність освітньо-науково-виробничих кластерів в системі охорони здоров'я для забезпечення якісної підготовки і подальшої професійної діяльності лікаря на основі інтеграції медичної науки, освіти і практичної охорони здоров'я.

**Ключові слова:** економіка здоров'я, інвестиції в охорону здоров'я, економіка знань, стимулювання підтримки здоров'я, науково-освітні кластери, міжсекторальна взаємодія, сталий розвиток.

### **Мартынюк Е.А. ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ПАРАДИГМЫ «ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ – ЭКОНОМИКА ЗДОРОВЬЯ» В СТРАТЕГИЮ НАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

В статье представлен обзор современных подходов к организации эффективной системы охраны здоровья. Представлены новые подходы с применением образовательных кластеров и трансляционной медицины. Рассмотрена эффективность образовательно-научно-производственных кластеров в системе охраны здоровья для обеспечения качественной подготовки и дальнейшей профессиональной деятельности врачей на основе интеграции медицинской науки, образования и практической охраны здоровья.

**Ключевые слова:** экономика здоровья, инвестиции в охрану здоровья, экономика знаний, стимулирование поддержания здоровья, научно-образовательные кластеры, межсекторальное взаимодействие, устойчивое развитие.

### **Martunyk E.A. IMPLEMENTING THE PARADIGM OF HEALTH ECONOMICS – BUSINESS KNOWLEDGE IN THE NATIONAL STRATEGY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT**

Article overview of modern scientific approaches to efficient health care 'ya. Presented new approaches with the use of educational clusters, translational medicine. The efficiency of the educational and scientific and industrial clusters in the health care system to provide quality training and further professional activities of doctor through the integration of medical science, education and practical public health.

**Keywords:** health economics, investment in health, knowledge economy, encouraging support health, scientific and educational clusters, intersectoral cooperation, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Проблема здатності розвиватись у парадигмі економіки здоров'я – економіки знань, долаючи негативні впливи і достойно відповідаючи на виклики глобально кризового розвитку, стоїть практично перед усіма країнами світу, включаючи економічних лідерів. В США в ХХ ст. було створено унікальні умови для функціонування повних відтворювальних науково-технологічних циклів за рахунок концентрації найпродуктивнішої частини світового інтелектуального ресурсу, на загальнонаціональному рівні постійно актуалізується проблема забезпечення інноваційного лідерства та глобальної безпеки. Експерти ЄС також стверджують, що забезпечення усталеної динаміки європейської економіки уможливується лише за умов, коли ключовим пріоритетом розвитку стане трикутник знань, тобто створення, передавання та використання знань через дослідження, освіту, професійне навчання та інновації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У дослідженнях за даною тематикою використовуються праці представників класичної школи, які поклали початок вивченню продуктивних сил людини, зокрема Дж.С. Мілля, У. Петі, Д. Рікардо, А. Сміта та ін. Помітний внесок у дослідження проблем економіки знань здійснили російські вчені О. Гапоненко, А. Докторович, В. Иванов, В. Иноземцев, В. Макаров та ін. Проблеми, які пов'язані з розвитком економіки знань в Україні, висвітлено у працях Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Гееця, Г. Задорожного, О. Лапко, Б. Малицького, О. Марченко, Л. Мусіної, В. Осецького, В. Семиноженка, І. Сокирник, Л. Федулової, А. Чухно та ін.

Проблемам створення та розвитку такої галузі, як економіка здоров'я, присвячено роботи Б. Магуйєра, Дж. Гендерсона, Г. Муні, А.Г. Ахламова, Н.Л. Кусика та ін. Однак сегменту питань створення парадигми таких стратегічних для національного розвитку дефініцій, як економіка здоров'я та економіка знань, не приділено достатньої уваги в сучасній економічній літературі.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні важливості поєднання інтелектуально креативного потенціалу суспільства та світових науково-технологічних досягнень в області медицини та охорони здоров'я для ефективної імплементації в національну стратегію сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економіка здоров'я – галузева економічна наука, яка досліджує взаємодію охорони здоров'я як галузі господарювання із суспільством, дію об'єктивних економічних законів у конкретних умовах виробництва і споживання медичних послуг, фактори, які забезпечують найбільш повне задоволення потреб суспільства в медичній допомозі та охороні здоров'я населення при відповідному рівні ресурсів [1].

Основна роль економіки здоров'я – забезпечення певної філософії та низки методів, які б сприяли процесу прийняття рішень в охороні здоров'я, спрямованих на підвищення ефективності та справедливості, а основна мета – інформування людей про найбільш вигідний вибір щодо збереження здоров'я.

Отже, економіка охорони здоров'я здійснює різнобічний аналіз процесу надання медичних послуг. Крім того, вона вивчає різні підходи до фінансу-

вання, розподілу і власне надання повного обсягу послуг охорони здоров'я.

Виділення економіки здоров'я у галузі самостійних наукових знань відбулося лише в другій половині ХХ ст. Це відбулося під впливом ряду причин. Вкажемо найважливіші з них [1; 2; 13].

1) ХХ ст. – це століття небувалого раніше збільшення об'єму і соціально-економічної значущості сфери послуг. І хоча медицина «стара як мир», але ніколи раніше вона не формувалася в таку крупну галузь народного господарства, що притягує до себе мільйони людей. А раз об'єкт дослідження так швидко і значно виріс, то зріс, відповідно, і науковий до нього інтерес.

2) Охорона здоров'я одночасно заявила про себе як про надзвичайну ресурсоемну галузь, здатну використовувати різні матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси.

3) У ХХ ст. охорона здоров'я стала розглядатися як вигідна, економічно доцільна галузь вкладення інвестиційних засобів. Таким чином, була сформована нова наукова і навчальна дисципліна – економіка охорони здоров'я.

4) Економіка охорони здоров'я – вивчає соціально-економічні закономірності формування і використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, направлених на вдосконалення системи охорони здоров'я і медико-соціальне забезпечення заходів щодо зміцнення здоров'я населення.

5) Економіка аналізує форми прояву економічних законів в охороні здоров'я, роль галузі в економіці національного господарства, ефективність, методи раціонального і ефективного використання фінансових і кадрових ресурсів.

Економіка охорони здоров'я вивчає широке коло питань, починаючи від власне поняття здоров'я та чинників, які на нього впливають, потреб в охороні здоров'я, попиту та постачання медичних послуг, організації, фінансування і закінчуючи управлінням медичною допомогою та економічною оцінкою ефективності витрат у галузі охорони здоров'я.

Головною проблемою вивчення економіки охорони здоров'я є найбільш раціональне використання ресурсів: грошових, матеріальних, кадрових, досягнення максимального результату при мінімальних витратах. Для її вирішення дуже важливо раціонально проводити економічний аналіз діяльності лікувально-профілактичного закладу. Мета функціонування економіки здоров'я не в тому, щоб обов'язково зменшити витрати на охорону здоров'я чи знизити ціни на послуги в цій сфері, а в тому, щоб підвищити ефективність використання ресурсів, сприяти цілеспрямованому розподілу наявних коштів для задоволення відповідних потреб і запитів.

Економіка охорони здоров'я приділяє велику увагу системному аналізу факторів, що впливають на здоров'я населення. У науковій літературі наводяться різні класифікації факторів, які концентрують увагу на певному рівні генералізації причинно-наслідкових зв'язків [1; 2; 5].

Важливою є теза, сформована в 1993 р. у звіті Світового банку «Інвестиції в охорону здоров'я», згідно з якою фінансування медичної сфери розглядається не як вплив коштів з економічної сфери, а як вкладення їх у розвиток економіки, оскільки гарне здоров'я – це основоположний елемент добробуту населення, який сприяє економічному зростанню, а правильна політика в цій сфері зумовлює належний стан здоров'я [7].

Стосовно охорони здоров'я визначаються три типи ефективності як співвідношення витрат і одержаних результатів: соціальна, медична і економічна.

Соціальна ефективність полягає в підвищенні суспільної ролі охорони здоров'я, пов'язаної безпосередньо з підвищенням рівня здоров'я і якості медичної допомоги, а виражається конкретно у зниженні негативних показників здоров'я населення (захворюваності, інвалідності, смертності) і підвищенні позитивних (фізичного розвитку, народжуваності, середньої тривалості життя та ін.).

Соціальна ефективність – це оцінка поліпшення здоров'я населення.

Медична ефективність полягає в оцінці результативності різних способів діагностики, лікувальних процедур, у тому числі лікарських засобів і, нарешті, різних заходів профілактики, зокрема специфічної (щеплень). Вона може виражатися через різні показники якості і ефективності діяльності медичних установ (скорочення середніх термінів діагностики, середньої тривалості захворювання, перебування хворого в стаціонарі).

Медична ефективність – це ступінь досягнення поставлених завдань з профілактики, діагностики, лікування і реабілітації.

Економічна ефективність виражається у визначенні вартості додатково проведеної продукції або суми заощаджених фінансових коштів, а також у встановленні економічного збитку від підвищення захворюваності, інвалідності, передчасної смерті і т. п. Вона визначається як відношення результату (у вартісних показниках) до витрат.

Економічна ефективність – це прямі і непрямі показники впливу охорони здоров'я на економіку країни за рахунок поліпшення показників здоров'я населення і проведення профілактичних заходів.

Світова цивілізація починаючи з кінця ХХ ст. вступила в нову стадію свого розвитку – третю хвилю науково-технічної і соціально-економічної революції – епоху радикальних трансформацій всіх складових суспільства. Новий вимір вимагає переосмислення концепцій розвитку людства, країни та окремої особистості.

Розуміння знань як самостійного сутнісного елементу економічної діяльності є відносно не новим. Так, ще на початку ХХ ст. Й. Шумпетер запропонував теорію «креативної деструкції» як процесу абсолютної трансформації економіки внаслідок поєднання знань з інноваційними процесами. Махлуп вперше використав термін «економіка знань» у 1962 р. у книзі «Виробництво та розповсюдження знань в США», де він звернувся до «знання» в широкому економічному сенсі, зазначивши, що розміщення ресурсів у сферах освіти та науково-дослідницької діяльності є важливою економічною складовою, а економіка освіти та економіка науково-дослідницька являють собою найдинамічніші нові напрямки спеціалізації економіки [9; 12].

Створення економіки знань – це перш за все структурування всієї економічної системи на інтелектуальній основі, тобто розвиток потенціалу особистості. Цей потенціал, у свою чергу, є похідним від рівня доступності й якості освіти, охорони здоров'я, інформації та комунікацій, досягнень економіки, науки і культури. У розвинутих країнах асигнування в освіту, науку, культуру, охорону здоров'я в декілька разів перевищують вкладення в машини, устаткування, будівлі, споруди. Відповідно, й основний приріст національного багатства визначається сьогодні насамперед якістю



життя й умовами, створеними для розкриття людського потенціалу.

Інтелектуальна активність, виражена в спеціальних знаннях і ефективній комунікації, стає фактором не тільки створення доданої вартості, але й конкурентоспроможності, економічного розвитку окремих організацій. Для багатьох видів продукції значна частина вартості створюється на стадії не тільки матеріального виробництва, скільки маркетингу, збуту, науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), обслуговування. Знання сприяють виникненню нових видів діяльності, виробництв і галузей, стають рушійною силою відновлення наявних технологій, ключовим фактором конкурентоспроможності і добробуту населення. Відбувається прискорення виробництва нового знання. Як наслідок, економіка перетворюється в систему, що функціонує на основі обміну знаннями і супроводжується їхньою взаємною оцінкою.

При цьому сучасний людський капітал включає в себе не просто здатність збору та накопичення інформації, а й уміння трансформувати її в знання, які можуть бути застосовані для практичного вирішення стратегічних завдань економічного розвитку. Більше того, у структурі економічних відносин XXI ст. домінуватиме не просто людський, а інтелектуальний капітал, що реалізується переважно в нематеріальних продуктах і активах. Таким чином, перехід від індустріальної до постіндустріальної інформаційної стадії розвитку у парадигмі економіки знань стає категоричним.

Загалом, передумови новітньої економічної методології формуються у дослідженні глобалізації, яка у безпрецедентному своєму прояві є джерелом і стимулятором конкурентного розвитку і прогресу, будучи разом із тим не прямолінійною і гомогенною, оскільки її витрати і переваги розподіляються нерівномірно, асинхронно і непропорційно, насамперед у міжкраїновому плані.

У контексті нашого дослідження експерти Світового банку констатують, що успішний перехід до економіки знань передбачає створення певних умов через довгострокові інвестиції в освіту, розвиток інноваційних систем, постійну модернізацію інформаційної інфраструктури та створення сприятливого середовища для ринкових інновацій [11].

Сьогодні проблема загрози здоров'ю розглядається світовою спільнотою як сьома додаткова до шести раніш визначених загроз планетарного масштабу (загроза світової війни, екологічні катаклізми, контрасти в економічних рівнях країн планети, демографічна загроза, нестача ресурсів планети, наслідки науково-технічної революції науко- і техногенного походжень). У зв'язку з цим науковці вживають таке визначення, як антропологічна катастрофа. Сутність цього явища пов'язана з тим біологічним законом, що кожний біологічний вид вимирає, якщо змінюються умови існування, до яких він був пристосований тисячоліттями в ході еволюції. Склалося так, що до початку XX ст. умови існування людства формувало переважно природне середовище. Саме до цих умов організм людини і пристосувався біологічно, протягом попереднього еволюційного періоду. Але з того часу, як людина охопила своєю діяльністю всю планету (XX ст.), вона почала істотно змінювати природу, тобто ті умови існування, до яких була пристосована в своєму історико-біологічному розвитку. Про масштабність змін природних умов в останній чверті століття свідчать об'єктивні дослідження. Загальновідомі дані про підвищення концентрації

вуглекислого газу в атмосфері, загрозливі розміри озонних дірок, надзвичайно підвищене радіоактивізація ґрунтів, забруднення води і повітря. Через зміни природного навколишнього середовища повністю зникають деякі види флори і фауни [2].

Біологи запевняють, що у найближчі 25–30 років зникнуть приблизно 20% живих видів. Отже, вчені порушують питання: чи становить людина виняток з цієї біологічної закономірності? чи не свідчать дані медичної статистики про початок підвищення показників захворюваності та смертності саме з другої половини XX ст., що негативні процеси вже відбуваються? Причому здебільшого людська діяльність не тільки не перешкождала формуванню передумов антропологічної катастрофи, а навпаки, сприяла їх розвитку, тому що кардинально змінювала умови життя, до яких людство адаптувалося віками.

Дослідження, розкриті в межах даної статті, виявили наявність дійового засобу попередження загрози здоров'ю людства і досягнення цілей, висунутих політикою здоров'я для всіх. Таким засобом визнано систему заходів, що у загальносвітовий науковий лексикон увійшла під назвою health promotion. Дослівний переклад цього словосполучення припускає кілька тлумачень (просування, заохочення до здоров'я, сприяння здоров'ю, стимулювання, підтримка здоров'я тощо), що все одно не повно відповідають змісту виокремленої дефініції.

Створення нової галузі економіки здоров'я створює передумови для впровадження та розвитку системи охорони та стимулювання здоров'я населення, що, безумовно, є елементом як соціальної, так і екологічної складових комплексної системи сталого розвитку країни.

Існує кілька видів інвестицій у розвиток людського капіталу, це, зокрема, вища освіта, охорона здоров'я та соціальний захист населення. Досить багато уваги приділено системі вищої освіти як основному виду інвестицій у людський капітал. Проте інвестиції в людський капітал також реалізуються через охорону здоров'я та інші пов'язані заходи, які дозволяють людям бути більш економічно ефективними [8].

Вважаємо, що у найближчому майбутньому основну роль у забезпеченні стійкого розвитку національної економіки буде грати саме кластерна політика розвитку. Формування і розвиток регіональних кластерів оцінюється як важлива конкурентна перевага сучасної економіки, що забезпечує реальний синергетичний ефект як основа регіоналізму в глобальній економіці.

Кластерна політика є найважливішою складовою економічної політики держави. Вона включає систему взаємопов'язаних дій різних рівнів влади, органів місцевого самоврядування, підприємницьких структур, наукових та освітніх установ, громадських організацій, спрямованих на підтримку ініціатив щодо створення і розвитку їх кооперації та об'єднання, створення умов для цього. Важливими елементами кластерної політики є розробка і реалізація програм сприяння формуванню та функціонуванню сполучень, розвиток у цьому напрямку приватно-державного партнерства [4].

У системах освіти використовують поняття «освітній кластер» як сукупність взаємопов'язаних закладів професійної освіти, об'єднаних за галузевою ознакою та партнерськими відносинами підприємствами галузі [9], або: система навчання, взаємонавчання та інструментів самонавчання в інноваційному

ланцюзі «наука – технології – бізнес», заснована переважно на горизонтальних зв'язках всередині цього триплету [10]. В освітньому кластері пріоритет традиційно віддається ВНЗ, так як на початку XXI ст. відбувається посилення ролі університетів як значущих суб'єктів розвитку в формуванні гуманітарного потенціалу держави. Важливість інтегруючих функцій університету в цілісній національно-регіональній освітній системі відображено в таких документах Болонського процесу, як Сорбонська (1998 р.) і Болонська (1999 р.) декларації. Автори концепцій інформаційного суспільства (Р. Барнет, Д. Белл, З. Бжезінський, Дж. Гелбрейт, М. Кастельс, І. Масуда, Д. Рісман, А. Тоффлер) обґрунтовано вважають, що вища освіта найближчим часом перетвориться на визначальний гуманітарно-соціальний інститут.

Питання інтеграції науки, освіти й виробництва зазвичай вирішується на основі поєднання у єдиному комплексі освітніх установ різного рівня, а також науково-виробничих структур. Така інтеграція дозволяє ефективніше використовувати матеріальні і кадрові ресурси, забезпечує більш швидку й гнучку адаптацію системи професійної освіти до змін ринку праці, реалізацію великих науково-технічних проектів і програм регіонального та державного рівня. У широкому сенсі саме за рахунок цих трьох зазначених складових ефективно вирішуються проблеми, пов'язані з економічним зростанням, організацією нових робочих місць, екологічними завданнями в суспільстві.

Сьогодні гостро стоїть необхідність створення великих медичних науково-освітніх об'єднань нового типу, здатних забезпечити координацію наукових досліджень і високий рівень викладання, засновані на концентрації матеріальних засобів і кадрових ресурсів медичної науки в поєднанні з модернізацією клінічної бази для швидкого впровадження (трансляції) результатів у практику і підготовку кваліфікованих фахівців [2; 4; 9].

Такі науково-освітні кластери дозволяють забезпечити розвиток медичної освіти і науки як основи для поліпшення здоров'я населення і демографічних показників на новому рівні, що є національною стратегічною метою.

Для розвитку та практичної реалізації парадигми «економіка здоров'я – економіка знань» постає питання про необхідність включення до пари «інновації – практична охорона здоров'я» компоненту, системи професійної підготовки лікарів. З'явилася необхідність посилення взаємозв'язку професійної медичної освіти з медичною наукою і практичною охороною здоров'я.

Реалізація даного напрямку повинна здійснюватися шляхом перегляду механізмів координації та взаємодії наукових, освітніх та практичних організацій в рамках діяльності медичних університетів. Таким чином, гостро стало питання про створення кластерів або об'єднання підприємств – постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих виробничих та сервісних послуг, науково-дослідних та освітніх установ, пов'язаних відносинами територіальної близькості і функціональної залежності в сфері виробництва і реалізації інноваційного продукту (товарів, послуг). В останні роки з'явилося багато теоретично-практичних прикладів, які підтверджують, що кластер дозволяє зосередити фахівців в одному напрямку для вирішення окреслених завдань.

**Висновки.** Існуючі в світі стратегії, орієнтовані на охорону і зміцнення здоров'я населення, реалізуються за допомогою різних організаційно-управлінських механізмів, найбільш перспективним з яких визнається підхід кластерного керівництва, схвалений Міжорганізаційним постійним комітетом ООН, як механізм, що забезпечує підвищення якості управління за допомогою розвитку та посилення інтеграційного партнерства на всіх рівнях.

Ми вважаємо, що створення освітньо-науково-виробничих кластерів (ОНВК) в системі охорони здоров'я дасть можливість забезпечити випереджаючий науково-технологічний розвиток та прискорене впровадження в практику охорони здоров'я наукових розробок, проведення повного трансляційного циклу науково-дослідних робіт. Створення ОНВК дозволить забезпечити якість підготовки і подальшої професійної діяльності лікаря на основі інтеграції медичної науки, освіти і практичної охорони здоров'я.

Такий підхід до імплементації парадигми «економіка здоров'я – економіка знань» стане динамічним, ефективним фактором активізації стратегії сталого розвитку в країні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ахламов А.Г., Кусик Н.Л. Економіка та фінансування охорони здоров'я : [навч.-метод. посіб.] / [А.Г. Ахламов, Н.Л. Кусик]. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2011. – 134 с.
2. Вороненко Ю.В., Шекера О.Г., Медведовська Н.В., Краснов В.В., Вернер О.М., Ткаченко В.І. Міжсекторальна взаємодія освіти, науки та практики як запорука ефективної підготовки кадрів для первинної ланки охорони здоров'я / [Ю.В. Вороненко, О.Г. Шекера, Н.В. Медведовська, В.В. Краснов, О.М. Вернер, В.І. Ткаченко] // Здоров'я суспільства. – 2014. – № 1–2. – С. 14–24.
3. Гаврилова О.Е. К вопросу о подготовке специалистов-конструкторов швейного производства в условиях образовательного кластера / О.Е. Гаврилова, Ф.Т. Шагеева, Л.Л. Никитина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://conference.kemsu.ru/>.
4. Лук'яненко О.Д. Кластери в системі активізації інноваційної діяльності / О.Д. Лук'яненко // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. трудов. – Албена-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2012. – С. 185–188.
5. Блістер М., Гендерсон Дж., Муні Г. Економіка охорони здоров'я / [М. Блістер, Дж. Гендерсон, Г. Муні] ; пер. з англ. В. Чайковського. – К. : Основи, 1998. – 313 с.
6. Арсеньев Д.Г., Алексанков А.М., Кораблев В.В. и др. Организация и функционирование научно-образовательных центров в вузе : [учеб. пособ.] / [Д.Г. Арсеньев, А.М. Алексанков, В.В. Кораблев и др.] ; под ред. Д. Г. Арсеньева и А.М. Алексанкова ; 2-е изд., изм. и доп. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 76 с.
7. Основні шляхи подальшого розвитку системи охорони здоров'я в Україні / Під заг. ред. В.М. Лехан, В.М. Рудого. – К. : Вид-во Раєвського, 2005. – 168 с.
8. Пашенко В.М. Підприємницька діяльність та управління фінансами в охороні здоров'я / В.М. Пашенко. – Київ, 2002. – 156 с.
9. Смирнов А.В. Образовательные кластеры и инновационное развитие / А.В. Смирнов. – Казань : Школа, 2010. – 102 с.
10. Трушкина Л.Ю., Тлепцеришев Р.А., Трушкин А.Г., Демьянова Л.М. Экономика и управление здравоохранением : [учеб. пособ.] / [Л.Ю. Трушкина, Р.А. Тлепцеришев, А.Г. Трушкин, Л.М. Демьянова] ; изд-е 2-е. – Ростов : Феникс, 2003 – 384 с.
11. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности / П. Филиппов // Эксперт. Северо-Запад. – 2003. – № 43(152). – С. 12–16.
12. Зенина Л.А., Шешунов И.В., Чертухина О.Б. Экономика и управление в здравоохранении: [учебник] / [Л.А. Зенина, И.В. Шешунов, О.Б. Чертухина]. – М. : Академия, 2006 – 208 с.
13. Stiglitz, Joseph. Knowledge for Development: Economic Science, Economic Policy, and Economic Advice. World Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C., April 20–21, 1998.

УДК 331.1

**Мироненко Є.В.***доктор технічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту  
Донбаської державної машинобудівної академії***Шашко В.О.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Донбаської державної машинобудівної академії*

## ДО ПИТАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНЖЕНЕРНО-ТЕХНІЧНИХ І УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ У ВИРОБНИЧІ СТРУКТУРИ

У статті обґрунтовано необхідність використання нових підходів до розробки та впровадження ефективних форм залучення молодих інженерно-технічних та управлінських кадрів у інтегровані структури промислових підприємств. Представлено форми і методи залучення фахівців на підприємства, недоліки існуючої системи залучення кадрів. Розглянуто заходи, що сприяють залученню, успішній адаптації й розвитку кадрів промислового підприємства. Представлено форми інтеграції освіти, науки і виробництва в єдину систему з метою формування оптимальних механізмів залучення та закріплення молодих фахівців на промислових підприємствах.

**Ключові слова:** підприємство, кваліфіковані кадри, кадрове забезпечення, освітні організації, інтеграція, регіональна модель.

### **Мироненко Е.В., Шашко В.А. К ВОПРОСУ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ СТРУКТУРУ**

В статье обоснована необходимость использования новых подходов к разработке и внедрению эффективных форм привлечения молодых инженерно-технических и управленческих кадров в интегрированные структуры промышленных предприятий. Представлены формы и методы привлечения специалистов на предприятия, недостатки существующей системы привлечения кадров. Рассмотрены меры, способствующие привлечению, успешной адаптации и развитию кадров промышленного предприятия. Представлены формы интеграции образования, науки и производства в единую систему с целью формирования оптимальных механизмов привлечения и закрепления молодых специалистов на промышленных предприятиях.

**Ключевые слова:** предприятие, квалифицированные кадры, кадровое обеспечение, образовательные организации, интеграция, региональная модель.

### **Mironenko E.V., Shashko V.O. CONCERNING INVOLVEMENT OF THE ENGINEERING AND ADMINISTRATIVE PERSONNEL INTO PRODUCTION STRUCTURES**

The article substantiate the need for new approaches to the development and implementation of effective forms when involving young engineers and management personnel into the integrated structures of industrial enterprises. The article presents the forms and methods of attracting professionals to the company, the shortcomings of the existing system to attract the personnel. The measures to promote involvement, successful adaptation and development of the personnel at an industrial enterprise are considered. The forms of the integration of education, science and production in to a single system in order to develop the optimal mechanisms for attracting young professional sand their consolidation act industrial enterprises are presented.

**Keywords:** enterprise, qualified personnel, staffing, educational institutions, integration, regional model.

**Постановка проблеми.** Одним з найважливіших факторів, що стримують розвиток більшості галузей промисловості в Україні, є дефіцит кваліфікованих робітників, здатних в умовах сучасного конкурентоспроможного підприємства виконувати високоточні операції на сучасному автоматизованому обладнанні, інженерів-конструкторів і технологів, здатних розробляти і створювати продукцію, що може успішно конкурувати на вітчизняному та світовому ринках. У даних умовах одним із завдань, що стоять перед промисловими підприємствами, є створення ефективних механізмів залучення молодих фахівців з використанням сучасних технологій представлення і донесення інформації до широкого кола зацікавлених осіб (освітніх організацій всіх рівнів професійної освіти, органів влади та регіональних служб зайнятості, професіоналів, наявних на ринку праці). Завдання залучення молодих інженерно-технічних і управлінських кадрів на підприємство слід розглядати в рамках цілісної системи управління персоналом підприємства та кадровим резервом, тобто кадрової політики.

**Аналіз останніх досліджень й публікацій.** Проблема управління персоналом та кадрової політики отримала осмислення в концепціях професійного

самовизначення, персонального розвитку, психології зрілості, психології успіху, мотивації досягнення (Д. Сьюпер, Д. Тідман, Д. Холл, Е. Шейна, Д. Мак-Клелланд, А.А. Агапов, А.Л. Журавльов, Е.Г. Молл, А.Д. Кібанов та ін.). Незважаючи на досить широкий проблемний пласт досліджень в цій галузі (чинників, умов, особистісних складових, ціннісних і мотиваційних компонентів), є необхідність подальшого змістовного аналізу теоретичних і прикладних аспектів управління персоналом та кадровою політикою в контексті структурного та змістовного аналізу питань забезпечення промислових підприємств кваліфікованими кадрами.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз ситуації в галузі забезпечення кваліфікованими кадрами промислових підприємств, а також ситуації на регіональному сегменті ринку праці показав, що має місце не кількісний дефіцит, коли фахівці є, але їх кількості недостатньо, а якісний і структурний дефіцит кадрів. Фактично припинилося відтворення професій з багатьох важливих напрямків, а система підготовки фахівців в організаціях професійної освіти не встигає за змінами у сфері практичної діяльності. Ситуація з кадровим забезпеченням промислових підприємств



ускладнюється відсутністю ефективних форм взаємодії системи професійної підготовки та сфери споживання фахівців. На ринку праці практично відсутні механізми, що забезпечують приплив нових кваліфікованих кадрів і молодих перспективних фахівців у промисловість.

Таким чином, в даний час відсутня більшість важливих елементів інфраструктури кадрового забезпечення, а також відтворення кадрового потенціалу промислових підприємств, особливо високотехнологічних та наукомістких. Завдання формування ефективної інфраструктури кадрового забезпечення секторів промисловості не може бути вирішене в рамках одного підприємства, воно вимагає участі та консолідації зусиль багатьох суб'єктів: державних органів, об'єднань виробників, навчальних закладів, корпоративних центрів підготовки персоналу, спеціалізованих інформаційних центрів і агентів ринку праці.

**Мета статті** полягає у обґрунтуванні необхідності використання нових підходів до розробки та впровадження ефективних форм залучення молодих інженерно-технічних та управлінських кадрів у інтегровані структури промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Пошук найбільш ефективних форм залучення молодих інженерно-технічних і управлінських кадрів у інтегровані структури промислових підприємств повинен бути пов'язаний з процесами навчання майбутніх фахівців, адаптації нових співробітників, підвищення кваліфікації та самонавчання всього персоналу підприємств, а також формування системи розвитку кар'єри персоналу.

Головним принципом комплектування кадрами сучасного промислового підприємства стає планування персоналу на основі перспективних цілей підприємства та активне залучення кваліфікованих фахівців за рахунок створення оптимальних умов для реалізації їх інтелектуального потенціалу і потреб. Форми і методи залучення фахівців на підприємства досить різноманітні (рис. 1).

Структура існуючої системи залучення кадрів на підприємства (рис. 2) має ряд недоліків, основними з яких є:

1. Недосконалість нормативно-правової бази, що регламентує питання спільної діяльності всіх учасників системи.
2. Відсутність єдиної стратегії розвитку кадрового потенціалу регіону.



Рис. 1. Форми і методи залучення кадрів

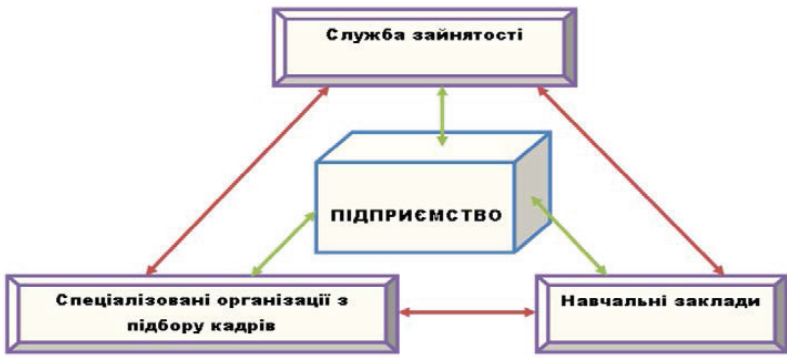


Рис. 2. Структура системи залучення кадрів на підприємства



3. Відсутність чіткого механізму обміну інформацією про потреби в кадрах і можливостях ринку праці між усіма учасниками системи.

4. Недостовірність статистичних даних про можливість працевлаштування і фактичної зайнятості населення.

5. Недостатньо ефективні форми взаємодії всіх учасників системи, наявність внутрішньої конкуренції серед учасників, що займаються підбором і працевлаштуванням фахівців.

6. Недостатньо чітко сформульовані підприємствами вимоги до фахівців, що ускладнює їх підбір сторонніми організаціями.

7. Відсутність відпрацьованих і практично реалізованих методик формування інтегрованих структур в області розвитку кадрового потенціалу конкретних підприємств.

У даний час в рамках вирішення проблеми залучення кадрів на промислові підприємства відбувається інтеграція зусиль підприємств-роботодавців та освітніх організацій, що реалізують програми підготовки молодих фахівців інженерно-технічного та управлінського профілю.

Спільні зусилля промислових підприємств та освітніх організацій, що реалізують програми безперервної професійної освіти (професійно-технічна освіта – вища освіта – післядипломна освіта), спрямовані на реалізацію наступних заходів, що сприяють залученню, успішній адаптації й розвитку кадрів промислового підприємства:

1. Створення системи постійного моніторингу розвитку економіки і соціальної сфери, науки, техніки і технологій, поточних і перспективних потреб ринку праці в кадрах різної кваліфікації та модернізація на цій основі структури змісту професійної освіти відповідно до вимог основних галузей промисловості України.

2. Створення гнучкої, динамічної системи професійної освіти на основі диверсифікації освітніх програм, форм управління та технологій навчання. Інтеграція професій та спеціальностей зі скороченням їх кількості.

3. Зміна мети професійної освіти (в тому числі внутрішньофірмового навчання): з озброєння професійними знаннями та вміннями – на професійний розвиток тих, хто навчається, з підготовки вузького спеціаліста – на підготовку професіонала, який володіє соціальною, комунікативною, інформаційною, когнітивною та спеціальною компетенціями (компетентний підхід в професійній освіті).

4. Розвиток існуючих систем планування кар'єри молодих фахівців промислових підприємств і забезпечення випереджаючого характеру професійної освіти, в основі якого лежить ідея професійного розвитку особистості, що формує її професійну мобільність і готовність до опанування нових, перспективних технологій і професій.

5. Розвиток мережі інноваційних освітніх організацій (ліцеїв, коледжів, навчальних комплексів та ін.), що забезпечують реалізацію декількох функцій:

- донесення інформації про підприємства-роботодавців до майбутніх фахівців;
- формування позитивного іміджу роботодавця;
- підвищення рівня професійної освіти як майбутніх, так і працюючих на підприємствах фахівців;
- здійснення спільних проєктів з розвитку кадрового потенціалу промислових підприємств і освітніх організацій.

6. Залучення молодих кадрів на підприємства за допомогою здійснення різних моделей інтеграції про-

фесійно-технічної та вищої освіти, розвитку спадкоємності, багатоступенчатості підготовки кадрів. Розвиток системи безперервної професійної освіти.

7. Створення ефективної системи сприяння працевлаштуванню випускників професійно-технічних навчальних закладів та вищих навчальних закладів на промислові підприємства, включаючи розвиток цільової контрактної підготовки та стажування.

8. Розвиток на базі професійно-технічних навчальних закладів та вищих навчальних закладів системи додаткової професійної освіти, яка забезпечить психологічну підготовку фахівців до зміни видів діяльності (у тому числі адаптаційну підготовку фахівців для підприємств).

Інтеграція освіти, науки і виробництва в єдину систему з метою формування оптимальних механізмів залучення та закріплення молодих фахівців на промислових підприємствах проєктується і моделюється на рівні вироблення загальних концепцій розвитку, визначення глобальних стрижневих цілей, принципів і технологій взаємодії. При цьому інтеграційні процеси освітніх організацій і підприємств класифікуються за типом, видом та формами [1, с. 178]. За типом розрізняють інституціональну (утворення нових інститутів) і програмну інтеграцію (спільна діяльність на основі деякої програми). Види інтеграції підрозділяються на структурно-організаційні, матеріально-технічні та кадрові. До форм інтеграції можуть бути віднесені:

- спільні науково-освітні організації (навчально-наукові комплекси, науково-освітні центри, базові кафедри та спеціальні факультети);
- центри передових досліджень, сформовані на базі об'єднань провідних вузівських і академічних наукових колективів і фінансовані на конкурсній основі;
- спільні інноваційні структури (випробувальні центри, дослідне виробництво, наукові та технологічні парки, бізнес-інкубатори, консалтингові бюро та ін.).

У даний час процеси інтеграції освіти, науки і виробництва охоплюють широкий спектр напрямків діяльності, але проблемою при цьому стає створення в освітній організації такої організаційної структури, яка буде реалізовувати механізм адаптації навчального процесу до мінливих запитів ринку праці та конкретного роботодавця.

Зараз загальним напрямком вирішення поставленого завдання є розвиток університетів як навчально-науково-інноваційних комплексів, що забезпечують безперервний процес підготовки фахівців та інноваційної продукції для пріоритетних галузей промисловості в тісній взаємодії з іншими організаціями освіти всіх рівнів професійної підготовки. Саме в рамках такого комплексу повинні створюватися організаційні структури, покликані реалізовувати завдання розвитку кадрового потенціалу промислових підприємств.

Останнім часом набуває поширення практика укладання договорів про спільну діяльність професійно-технічних навчальних закладів, вищих навчальних закладів та промислових підприємств з метою створення об'єднань типу холдингів або науково-освітніх центрів, технопарків і корпоративних університетів [2–5]. Такого роду об'єднання відіграють роль структуроутворюючих елементів національних інноваційних систем інтелектуального і технологічного розвитку. Політика інтеграції забезпечує співпричетність освітніх організацій не тільки до розробки нових технічних ідей, але й до їх впрова-

дження у виробництво, сприяє створенню в процесі творчої взаємодії основ освітніх, наукових і виробничих технологій.

Діяльність спільних науково-освітніх центрів спрямована на відпрацювання різних пілотних проєктів і супровід процесу впровадження результатів цих проєктів як в середовищі корпоративних членів, так і за її межами. Науково-освітні центри, корпоративні університети мають гнучку структуру, що дозволяє інтегрувати ресурси освітніх організацій і підприємств для забезпечення системного безперервного розвитку кадрового потенціалу всіх сторін на основі сучасних інформаційних технологій, досягнень інноваційної методології, процесного консультування, проєктного підходу, психології та педагогіки дорослих.

Подібні форми взаємодії в системі «освіта – наука – виробництво» спрямовані на вирішення наступних завдань:

- формування цілісної системи підготовки інженерних і науково-педагогічних кадрів регіону та країни, збудованої на основі сучасних концепцій і технологій професійної освіти;

- забезпечення прискореного зростання професійної майстерності фахівців і включення їх у вирішення завдань науково-технічного прогресу на підприємстві за рахунок максимального наближення навчального процесу до виробництва;

- скорочення термінів адаптації спеціалістів до умов конкретного підприємства та їх підготовка до змін у техніко-технологічному та організаційному базисі підприємства;

- об'єднання матеріально-технічної бази підприємства та організаційно-методичного забезпечення освітньої організації, професорсько-викладацького складу вищого навчального закладу та провідних фахівців підприємства з метою досягнення синергійного ефекту в навчальному процесі.

Слід також враховувати, що в останні роки на тлі нестабільної економічної і політичної ситуації скоротився приплив молодих кадрів в окремі регіони України. Виходячи з цього, розвиток кадрового потенціалу регіонів все сильніше буде залежати від регіональних моделей (і регіональної практики) інженерної та управлінської освіти. У подібних умовах інтеграція професійно-технічних навчальних закладів, вищих навчальних закладів і підприємств різних галузей економіки регіону буде створювати основу для розвитку та підвищення інтелектуального потенціалу регіону, залучення на підприємства молодих інженерних і управлінських кадрів.

У зв'язку з цим розробка регіональних моделей залучення кадрів у промислові виробничі структури повинна базуватися на таких принципах:

1. Перехід освітніх організацій системи професійної освіти на багаторівневу систему навчання, яка дозволяє використовувати множинні варіанти зв'язків напрямів підготовки інженерних та управ-

лінських спеціальностей, що дозволить динамічно реагувати на попит регіонального ринку праці.

2. Створення в Україні університетських центрів інженерної освіти та міжрегіональних центрів елітної підготовки фахівців з фінансуванням розвитку їх матеріальної, методичної, інформаційної бази та науково-дослідної діяльності, що стане гарантією високоякісного формування фахівців інженерного профілю для промислових підприємств.

3. Формування регіональних науково-освітніх комплексів (або «великих університетів»), які об'єднують провідні вузи і найпотужніші підприємства, що забезпечить збереження єдності академічної та практичної підготовки фахівців аж до кадрів вищої кваліфікації і сприятиме вирішенню кадрових регіональних проблем за багатьма компонентами.

4. Забезпечення взаємозв'язку регіональних освітніх мереж шляхом створення центрів дистанційного навчання, асоціювання вузів різних регіонів (з тимчасовою контрактацією провідних учених і педагогів або з введенням програм обміну, або в рамках об'єднаних вузів).

5. Формування наукових, науково-методичних і науково-технічних програм обміну.

**Висновки.** Одним з інструментів, що сприятимуть забезпеченню промислових підприємств кваліфікованими кадрами, можуть стати регіональні моделі залучення інженерно-технічних і управлінських кадрів у виробничі структури промислових підприємств, які стануть основою реалізації механізму адаптації навчального процесу професійно-технічних і вищих навчальних закладів України до мінливих запитів вітчизняного ринку праці, забезпечать безперервний процес підготовки фахівців та інноваційної продукції для пріоритетних галузей промисловості країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Байрамова Ж.М. Интеграция образования и науки как движущая сила модернизации экономики России / Ж.М. Байрамова // Известия Пензенского гос. пед. ун-та им. В.Г. Белинского. Серия «Общественные науки». – 2011. – № 24. – С. 174–180.
2. Хохлов Н.Г. О Концепции создания и развития университетского комплекса на основе интегрированной системы обучения с применением дистанционных образовательных технологий в Московском государственном индустриальном университете / [Н.Г. Хохлов, В.Е. Бочков, Ю.Н. Демин] // Актуальные проблемы гуманитарных, социальных и экономических наук : межвузовский сборник научных и научно-методических трудов ; под ред. профессора, д. п. н. Н.Г. Хохлова. – М. : МГИУ, 2003. – Вып. 2. – С. 6–15.
3. Равен Дж. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие, реализация / Дж. Равен. – М. : Когито-центр, 2002. – 396 с.
4. Спенсер Л.М. Компетенции на работе / Л.М. Спенсер, М.С. Сайн. – М. : НІРРО, 2005. – 371 с.
5. Чаплыгин Ю.А. Особенности построения интегрированной системы инженерного образования в МИЭТ / Ю.А. Чаплыгин, А.С. Поспелов и др. // Университетский комплекс. – 2002. – № 1. – С. 50–53.

УДК 336.64

**Пасінович І.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання  
Львівського національного університету імені Івана Франка***Ясіновська І.Ф.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

## РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем стану та розвитку підприємництва в Україні, зокрема на Львівщині. Дано оцінку окремим показникам діяльності підприємств Львівської області, визначено місце малих підприємств в економіці регіону. На основі проведеного аналізу підприємств в розрізі видів і масштабів діяльності визначено проблемні аспекти та перспективні напрями активізації підприємницької діяльності.

**Ключові слова:** підприємництво, малі підприємства, види економічної діяльності, фінансовий стан, регуляторна політика.

### **Пасинович И.И., Ясиновская И.Ф. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Статья посвящена исследованию актуальных проблем состояния и развития предпринимательства в Украине, в частности в Львовской области. Дана оценка отдельным показателям деятельности предприятий Львовской области, определено место малых предприятий в экономике региона. На основе анализа предприятий по видам и масштабам деятельности определены проблемные аспекты и перспективные направления активизации предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** предпринимательство, малые предприятия, виды экономической деятельности, финансовое состояние, регуляторная политика.

### **Pasinovich I.I., Yasinovska I.F. REGIONAL ASPECTS OF ENTERPRISE ACTIVATION**

The article is dedicated to research of topical problems of state and development of entrepreneurship in Ukraine, in particular, in Lviv region. The evaluation of some indicators of enterprises activity is given, the position of small enterprises of economics in region is determined. On the basis of the given analysis of enterprises by types and ranges of activity, problematic aspects and perspective ways of activation of entrepreneurial activity are defined.

**Keywords:** entrepreneurship, small enterprises, types of economic activity, financial state, regulatory policy.

**Постановка проблеми.** Підприємництво – феномен ринку, невід'ємний елемент соціально-економічних відносин. Проблема дослідження підприємницької активності залишається актуальною як в економічному, так і соціальному вимірах. Характеристика підприємництва найповніше проявляється у функціонуванні малого і середнього бізнесу (МСБ), активізацію якого розглядають як ключовий фактор подолання кризи та подальшої модернізації економіки. Проблеми підприємництва складні, системні й багатогранні, вони постійно перебувають в полі зору науковців, підприємців-практиків, державних управлінців. Питання розвитку підприємництва сьогодні актуалізувались у зв'язку із переосмисленням моделі української економіки, визначенням пріоритетів її подальшого розвитку, структурної перебудови.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми функціонування і розвитку підприємницьких структур, у першу чергу малих підприємств, різносторонньо висвітлюють у своїх наукових працях Л.Д. Буряк, З.С. Варналій, М.М. Долішня, О.В. Кужель та ін. Ряд науковців зосереджують свою увагу на окремих аспектах бізнесу. Так, С.Б. Жарая досліджує вплив регуляторної політики держави на підприємницьку активність, розвиток малого бізнесу, О.С. Калущков – особливості розвитку малого та середнього бізнесу у світі, А.А. Левшук – роль, місце та значення малого бізнесу в Україні, В.О. Родіонов – важливість ефективного управління репутацією для забезпечення конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Показники, які характеризують діяль-

ність підприємств і розвиток підприємництва, є динамічними і потребують постійного моніторингу. Це стосується як країни в цілому, так і її регіонів, галузевого зрізу та змін регуляторної політики. Тому моніторинг і оцінка показників діяльності суб'єктів підприємництва за даними офіційної статистики є актуальними та важливими.

**Мета статті** полягає у дослідженні показників діяльності підприємств Львівської області у галузевому розрізі, виокремивши малі і мікропідприємства, з тим щоб виявити проблеми та визначити перспективні шляхи розвитку й активізації підприємництва у регіоні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Україна сьогодні переосмислює понад двадцятилітній шлях змін, шукає найбільш оптимальні моделі подальшого функціонування економіки; формується стратегія розвитку країни, аналізуються можливості й обґрунтовуються пріоритети. Незмінним залишається курс на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Як відомо, властивістю сучасного етапу економічного розвитку є становлення (для постсоціалістичних країн) і подальше вдосконалення (для розвинутих країн) змішаної економіки ринкового типу. Саме ринковий тип економічної організації суспільства, конкурентно-ринковий спосіб координації економічних процесів і прийняття рішень у межах національних економічних систем виявився найбільш перспективним. Він історично виправданий для країн, що обирають спосіб соціально-економічного розвитку. Об'єктивні переваги сучасної ринкової економіки такі: ефективне і переважно раціональне використання виробничих ресурсів, динамізм, конкурент-



ність, високі адаптаційні властивості щодо науково-технічного прогресу тощо. Ринковий механізм господарювання забезпечує свободу економічного вибору та взаємоузгодженість інтересів ринкових суб'єктів. Не менш важливі ознаки ринкової економіки – реалізація підприємницького потенціалу, мобілізація самостійної ініціативи суб'єкта господарювання. Підприємство виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку [1, с. 131].

Проблема дослідження підприємницької активності є актуальною як в економічному, так і соціальному вимірах. Прикладні аспекти дослідження підприємницької активності малого бізнесу в українському суспільстві передбачають соціологічний аналіз її реальних виявів як у соціокультурних, правових вимірах, так і щодо конкретних напрямів діяльності малих форм підприємства. Серед таких аспектів слід виділити: вплив інституційних факторів на ефективність малого бізнесу; вплив ділового середовища на розвиток рівня підприємницької активності [2, с. 1].

Організаційний механізм формування ділової репутації підприємств – це сукупність способів і методів співпраці діяльності функціональних підрозділів підприємства, поєднаних на основі принципів для використання специфічного інструментарію з метою ефективного використання можливостей підприємства для забезпечення розвитку його ділової репутації [3, с. 65–66].

Підприємницька активність реалізується у різних сферах та в різних формах. Це зумовлює органічне поєднання в межах економічної системи великих, середніх і малих підприємств, а також самозайнятості. Особливості ведення бізнесу визначаються також галузевою приналежністю, яка впливає на розмір інвестованого капіталу, швидкість його обороту, наявність і доступність ресурсів, прибутковість діяльності та перспективи її розширення.

За даними Держстату України, станом на 01.01.2013 р. за розміром підприємства поділялись таким чином:

- великі підприємства (чисельність працівників перевищує 250 осіб і річний дохід понад 50 млн. євро) – 698 суб'єктів господарювання, або 0,04% від їх загальної кількості;
- середні підприємства (чисельність працюючих не більша за 250 осіб при річному доході до 50 млн. євро) – 20 550 одиниць, що складає 1,28% всіх суб'єктів господарювання;
- малі підприємства складають 98,68% господарюючих суб'єктів.

Як бачимо, з точки зору формально-статистичного підходу чисельність малих і середніх підприємств є домінуючою. Кількісно підприємств МСБ в Україні вже й так не менше, ніж у Євросоюзі, однак їхня кількість не переростає в якість і внесок в економіку залишається незначним. Якщо в середньому в Європі внесок малого і середнього бізнесу у ВВП становить майже 70%, то у нас він не досягає і 10%.

Роль та функції малого бізнесу з точки зору загальноекономічних позицій полягає не тільки в тому, що він є одним з найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке опирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту [4, с. 95]. У розвинених країнах світу малий чи середній бізнес – це часто лише стадія зростання до масштабу великої повноцінної компанії, тоді як в Україні більшість малих підприємств ведуть бізнес суто для того, аби профінансувати власне життя, і не мають у планах розвитку своєї справи.

Сьогодні актуалізується порівняння України з іншими країнами, які мали подібні стартові умови і успішно пройшли шлях реформ. Показовим є порівняння України з Польщею. З 2005 по 2015 р. у західного сусіда, який активно розвивав малий і середній бізнес, ВВП на душу населення в доларах зріс на 74%, а в Україні за цей час – всього на 23%. У Словаччині зростання ВВП також забезпечувалось насамперед за рахунок малого і середнього бізнесу, різноманітних виробників меблів, деревообробної і харчової промисловості, переробки продуктів харчування. На даний час частка малого і середнього бізнесу у ВВП України складає 6%, тоді як у США – 50%, в Японії – 55%, у Франції – 62%. Навіть в Росії вона досягає 21%.

Тенденції розвитку підприємництва дослідимо на прикладі Львівської області. Для початку розглянемо розподіл підприємств Львівщини за окремими видами економічної діяльності (табл. 1).

Як бачимо, на підприємства вказаних видів діяльності припадає загалом 69,5% від загальної кількості підприємств Львівщини, водночас ними реалізовано 58,35%. Близько третини підприємств Львівщини функціонує у сфері торгівлі, понад 15% – у промисловості. При цьому промислові підприємства реалізували в 2013 р. 38,4% продукції підприємств області.

Аналізуючи дані про фінансові результати підприємств, бачимо, що негативне сальдо мають підприємства будівництва і тимчасового розміщення

Таблиця 1

## Інформація про підприємства Львівської області у 2013 р. за окремими видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Кількість підприємств		Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг)		Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.
	всього, од.	у % до загальної кількості	всього, млн. грн.	у % до загальної кількості	
Всього	18 762	100	131081,6	100	2667,8
Сільське, лісове та рибне господарство	1 332	7,1	4906,9	3,7	1107,8
Промисловість	2 855	15,2	50390,5	38,4	904,3
Будівництво	1 791	9,5	3849,9	2,9	-19,2
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5 295	28,2	5160,6	3,9	189,0
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	763	4,1	11299,6	8,6	74,4
Фінансова та страхова діяльність	155	0,8	226,3	0,17	21,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	859	4,6	898,5	0,68	-89,2



й організації харчування. Така ситуація виглядає доволі дивно, оскільки саме ці сегменти ринку в області розвиваються найбільш активно.

Важливе значення має розподіл підприємств за розмірами (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать, що для Львівщини нехарактерні великі підприємства, найбільше їх у промисловості (0,6%). У всіх інших видах діяльності понад 90% – це малі підприємства. Водночас на великі підприємства у 2013 р. припадало 34,4% всієї реалізованої продукції області, у той час як на малі – лише 19,8%. Якщо мікропідприємства складають 80,3% чисельності всіх підприємств, то на них припадає лише 6,6% реалізованої продукції.

Однак це не применшує ролі малих підприємств в економіці області. Важлива функція малих підприємств, особливо в періоди нестабільності, – це соціальна, саме вони створюють робочі місця, дають можливість реалізувати нові ідеї та підприємницький хист. За умови вдосконалення регуляторної політики, зменшення адміністративних перешкод, збільшення доступності кредитних ресурсів економічна вага малих і середніх підприємств неодмінно зростатиме, вони дістануть імпульс для розвитку і розширення. Відмітимо той факт, що експерти радять українському уряду фінансово підтримати молоді зростаючі компанії, які пропонують «проривні бізнес-стартапи» (інноваційні бізнес-проекти).

Середні підприємства за кількістю переважають у промисловості, а за обсягами реалізації – у будівництві.

Фінансовий результат підприємств Львівщини за 2013 р. показано таблиці 3.

Отже, як бачимо з даних таблиці 3, відсутня пряма залежність між розміром підприємства та рівнем його прибутковості. В проаналізованих видах діяльності більшість діючих підприємств отримують прибутки в результаті своєї діяльності. Негативно оцінюємо той факт, що третина торговельних підприємств Львівщини є збитковими, ще більше збиткових підприємств є в галузі тимчасового розміщування й організації харчування.

Важливим індикатором надійності підприємств, ефективності їх менеджменту є фінансовий стан підприємств. Одночасно стійкий фінансовий стан визначає надійність співпраці з ринковими контрагентами та перспективи розвитку підприємства. Під фінансовим станом суб'єкта підприємництва розуміють ступінь його забезпеченості фінансовими ресурсами для здійснення господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Фінансовий стан підприємства характеризується цілим комплексом взаємопов'язаних показників, насамперед розміром, складом і структурою його активів, власного капіталу і зобов'язань, відповідні співвідношення яких

Таблиця 2

**Розподіл підприємств Львівської області за розмірами та окремими видами економічної діяльності й обсягами реалізованої ними продукції у 2013 р.**

Вид економічної діяльності	Розподіл підприємств за розмірами, %				Розподіл обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг), %			
	великі	середні	малі	у т.ч. мікро п-ва	великі	середні	малі	у т.ч. мікро п-ва
Всього	0,1	4,7	95,2	80,3	34,4	45,8	19,8	6,6
Сільське, лісове та рибне господарство	–	4,4	95,6	86,3	–	74,1	25,9	8,1
Промисловість	0,6	11,6	87,8	64,3	58,8	33,3	7,9	1,5
Будівництво	–	4,1	95,9	75,9	–	47,2	52,8	14,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,1	2,7	97,2	85,1	11,9	61,2	26,9	9,6
Транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність	0,3	6,7	93,0	72,1	*	*	11,8	3,7
Фінансова та страхова діяльність	–	1,3	98,7	83,9	–	*	*	31,9
Тимчасове розміщування й організація харчування	–	4,0	96,0	83,0	–	67,9	32,1	13,1

\* Інформація конфіденційна відповідно до Закону України «Про державну статистику»

Таблиця 3

**Фінансові результати підприємств Львівської області за розмірами та окремими видами економічної діяльності у 2013 р.**

Вид економічної діяльності	Розподіл підприємств, які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств				Розподіл підприємств, які одержали збиток, у % до загальної кількості підприємств			
	великі	середні	малі	у т.ч. мікро п-ва	великі	середні	малі	у т.ч. мікро п-ва
Всього	72,0	63,6	64,9	64,8	28,0	36,4	35,1	35,2
Сільське, лісове та рибне господарство	–	72,4	79,9	80,0	–	27,6	20,1	20,0
Промисловість	68,8	58,1	62,7	63,6	31,3	41,9	27,3	36,4
Будівництво	–	65,7	61,3	60,1	–	34,3	38,7	39,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	66,7	65,5	66,7	66,1	33,3	34,5	33,3	33,9
Транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність	100	54,2	62,4	63,3	–	45,8	37,6	36,7
Фінансова та страхова діяльність	–	100	60,9	59,5	–	–	39,1	40,5
Тимчасове розміщування й організація харчування	–	43,8	60,6	62,3	–	56,3	39,4	37,7

обумовлюють фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність використання економічного потенціалу підприємства.

Результати експрес-аналізу фінансового стану підприємств станом на кінець 2013 р. відображена в таблицях 4, 5.

Як бачимо з таблиці 4, співвідношення між необоротними і оборотними активами є типовим для певних сфер діяльності – необоротні активи переважають у промисловості, ресторанному і готельному бізнесі, мобільні активи домінують у торговельних підприємств. Висока частка оборотних активів означає менший ризик інвестицій у майно підприємства, його вищу ліквідність і кредитоспроможність. Значна частка необоротних активів є свідченням «важкої» структури майна, великих постійних витрат і високу чутливість доходів господарюючого суб'єкта до зміни попиту.

Малі підприємства, як правило, мають більш мобільну структуру майна і функціонують у нефондомістких галузях. Малі підприємства традиційно відчують проблеми у доступі до капіталу, для них невідомими є високі банківські відсотки за кредитами, найчастіше вони не мають ліквідної застави. Саме тому більшість малих підприємств потребують державної підтримки, без якої ускладнений їх розвиток і розширення діяльності.

При аналізі фінансового стану підприємств суттєвим є не лише розмір мобільних активів, а й їхня структура. У більшості підприємств мають місце значні розміри дебіторської заборгованості, що відволікає кошти з господарського обороту. Розмір заборгованості у розрахунках з дебіторами упродовж 2013 р. збільшився на 11%. Борги у розрахунках за товари, роботи, послуги склали більше половини обсягу дебі-

торської заборгованості, а на розрахунки з бюджетом припадає 5%. Заборгованість суб'єктів господарювання області перед кредиторами протягом року збільшилась більш, як на 5%. Кредиторська заборгованість перевищує дебіторську заборгованість на 22,6%.

Коефіцієнт мобільності показує частку оборотних активів у майні підприємства. Коефіцієнт мобільності активів підприємств Львівщини у 2013 р. становить 0,45. Значення даного коефіцієнта, цілком природно, значно різняться в залежності від виду економічної діяльності. Чим тривалішим є виробничий цикл підприємств певної галузі, чим повільніше обертаються кошти, тим менша частка оборотних активів в них.

Коефіцієнт поточної ліквідності дозволяє виявити, наскільки поточні активи покривають поточні зобов'язання підприємства; він характеризує бажану платоспроможність на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту всіх оборотних активів. Обчислене значення даного коефіцієнта вказує на те, що підприємства Львівщини здатні погасити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Причинами зниження платоспроможності підприємств є зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції, значне відволікання грошових коштів у дебіторську заборгованість і понаднормативні запаси. Погіршення платоспроможності спровокували і макроекономічні чинники, такі як економічна криза, падіння платоспроможного попиту, високий рівень інфляції, високий податковий тиск тощо.

Коефіцієнт автономії, нормативне значення якого складає 0,5, для підприємств Львівської області дещо нижчий – 0,42. Таким чином, 42% загальних джерел фінансування діяльності підприємств Львів-

Таблиця 4

## Інформація про структуру активів і пасивів підприємств Львівщини

	Валюта балансу, млн. грн	Складові активи, %		Складові пасиву, %	
		Необоротні активи	Оборотні активи	Власний капітал	Поточні зобов'язання
Всього	150006,0	55,0	44,9	41,7	39,8
Сільське, лісове та рибне господарство	9539,2	24,5	75,5	48,7	32,5
Промисловість	49545,3	53,7	46,3	35,5	46,2
Будівництво	7996,7	42,8	56,9	11,1	54,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	23041,7	17,3	82,7	11,8	78,1
Транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність	18863,7	70,7	29,3	72,4	16,6
Фінансова та страхова діяльність	1301,5	36,2	63,5	53,8	31,6
Тимчасове розміщення й організація харчування	2306,2	64,5	35,5	35,1	36,8

Таблиця 5

## Показники фінансового стану підприємств Львівщини на кінець 2013 р.

	Індикатори фінансового стану				
	Коефіцієнт мобільності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової стійкості	Розмір власних оборотних коштів
Всього	0,45	1,130	0,42	0,602	-20017,4
Сільське, лісове та рибне господарство	0,75	2,323	0,49	0,675	+2315,9
Промисловість	0,46	1,003	0,36	0,538	-8977,1
Будівництво	0,57	1,036	0,11	0,451	-2533,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,83	1,059	0,12	0,219	-1270
Транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність	0,29	1,763	0,72	0,834	+332,3
Фінансова та страхова діяльність	0,64	2,012	0,54	0,684	+229
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,36	0,963	0,35	0,632	-678,2

ської області становить їх власний капітал. Даний показник характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних активів, його незалежність від позикових джерел. Чим нижче значення коефіцієнта, тим вище ризик неплатоспроможності.

Коефіцієнт фінансової стійкості має бути в інтервалі від 0,8 до 0,9. Значення даного показника для підприємств Львівщини склало 0,60 у 2013 р., тобто здатність підприємств до негайного виконання всіх своїх зобов'язань є меншою оптимального показника, але не критичною.

Отже, фінансовий стан підприємств Львівської області загалом є задовільним, немає відчутної різниці між ключовими індикаторами в розрізі галузей і сфер діяльності. Вирішити глибинні проблеми сектора МСБ, який домінує у Львівській області, вивести їх на якісно новий виток розвитку можливо не стільки на рівні регіону, скільки на загальнодержавному рівні.

Міністерство економіки України десятиліттями було відомством, яке стояло на сторожі інтересів великих підприємств – металургів, хіміків, машинобудівників. Як наслідок, Україна поступово перетворювалась на відсталу в економічній площині державу, яка експортує в основному сировину. Ключова ідея підготовленої міністром Айварасом Абромавічусом стратегії економічного розвитку України під назвою «Шлях до процвітання» – погіснити фінансово-промислові групи і дати дорогу саме малому і середньому бізнесу.

У рейтингу Індексу економічної свободи, який визначається міжнародними експертами Heritage Foundation, у першій десятці знаходяться саме адепти масового підприємництва – Естонія та Ірландія. Причому ірландці подолали шлях до процвітання всього за 20 років – зі середини 1980-х до середини 2000-х років, а прибалти – взагалі за 10 років після розпаду СРСР.

Серед основних напрямів активізації підприємництва є удосконалення облікової, податкової та інноваційної політики в даній сфері. Це забезпечить еволюційну структурну перебудову економіки, максимізацію економічного зростання, підвищення організаційної ефективності використання людських та інших національних ресурсів [4, с. 96].

**Висновки.** Малий та середній бізнес є невід'ємною складовою ринкової економіки, в розвинених країнах він довів свою ефективність, так як характеризується пластичністю виробництва, динамічністю, раціональними формами управління, а також формує основу середнього класу – прошарок підприємців-власників.

Економічний ландшафт Львівської області представлений переважно непромисловими підприємствами, хоча саме на промисловість припадають

найбільші обсяги реалізації продукції. Негативно оцінюється від'ємне сальдо фінансових результатах по найбільш поширених видах діяльності – будівництво, тимчасове розміщування й організація харчування. Майже всі види економічної діяльності Львівщини представлені саме малими підприємствами, хоча їх внесок у реалізацію продукції залишається незначним. Переважна більшість малих підприємств – це мікропідприємства.

Подальший розвиток сектору МСБ – покращення якісних показників роботи, нарощування потенціалу й розширення діяльності. Досягнути цього можливо за модернізації державної регуляторної політики, її лібералізації.

Регуляторна політика держави повинна бути спрямована на вдосконалення нормативно-правової бази розвитку підприємництва в Україні шляхом максимального спрощення процедури державної реєстрації та зняття з реєстру суб'єктів підприємницької діяльності, застосування гнучких форм обліку та оподаткування, стимулювання розвитку інноваційних форм зайнятості, використання можливостей малого бізнесу щодо заповнення малоефективних для великого бізнесу економічних сфер, підтримки впровадження екологічно чистих та енергозберігаючих технологій, надання кредитів для започаткування та ведення власного бізнесу.

Пріоритетний розвиток малого і середнього бізнесу не повинен супроводжуватись нехтуванням промисловості, у тому числі й на Львівщині, адже вже сформувалась відповідна інфраструктура, є сировинна база для роботи промислових підприємств, які забезпечують роботою тисячі людей. Тут важливо знайти баланс – між соціальною і економічною ефективністю, між сьогоденними вигодами і перспективними можливостями.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камушков О.С. Розвиток малого та середнього бізнесу у світі / О.С. Камушков // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 130–134.
2. Жарая С.Б. Підприємницька активність та тенденції державного впливу на розвиток малого бізнесу / С.Б. Жарая // Державне управління: теорія та практика. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutr\\_2012\\_2\\_15.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutr_2012_2_15.pdf).
3. Родіонов В.О. Управління репутацією для забезпечення конкурентоспроможності підприємств малого і середнього бізнесу регіону / О.В. Родіонов // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2012. – № 1. – С. 65–71.
4. Левшук А.А. Роль малого бізнесу в економіці України / А.А. Левшук // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 1. – С. 93–96.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.

УДК 331.103.6

Римкіна М.С.

аспірант кафедри економіки підприємства  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто послідовність оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства на прикладі конкретного підприємства енергетичного сектору України. Проаналізовано економічну, соціальну та екологічну складові соціально-економічного розвитку підприємства. Визначено взаємозв'язок між тенденціями у соціально-економічному розвитку підприємства та ефективністю його господарської діяльності.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток підприємства, оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства, ефективність діяльності, економічна складова соціально-економічного розвитку підприємства, соціальна складова соціально-економічного розвитку підприємства, екологічна складова соціально-економічного розвитку підприємства.

### Рымкина М.С. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНДИКАТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрена последовательность оценки социально-экономического развития предприятия на примере конкретного предприятия энергетического сектора Украины. Проанализированы экономическая, социальная и экологическая составляющие социально-экономического развития предприятия. Определена взаимосвязь между тенденциями в социально-экономическом развитии предприятия и эффективностью его хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие предприятия; оценивание социально-экономического развития предприятия; эффективность деятельности; экономическая составляющая социально-экономического развития предприятия; социальная составляющая социально-экономического развития предприятия; экологическая составляющая социально-экономического развития предприятия.

### Rymkina M.S. EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE AS THE INDICATOR OF EFFICIENCY

Consider the sequence of evaluation of social-economic development of the enterprise on an example of a particular company of the energy sector of Ukraine. Analyzed the economic, social and environmental components of socio-economic development of the enterprise. Finds an interconnection between trends in the socio-economic development of enterprises and the efficiency of its business.

**Keywords:** socio-economic development of the enterprise; evaluation of socio-economic development of the enterprise; efficiency; economic component of socio-economic development of the enterprise; social component of socio-economic development of the enterprise; environmental component of socio-economic development of the enterprise.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах ведення бізнесу відповідальне відношення стає запорукою досягнення успіху. Актуальним залишається питання ролі та значення людини у економічному процесі. Економічний розвиток на мікрорівні все більшою мірою залежить від інтелектуальних можливостей працівників, їх задоволеності умовами праці, рівня соціальних гарантій та загалом відповідального відношення до працівників з боку підприємства та держави. Тому постає питання дослідження сутності та змісту категорії «соціально-економічний розвиток підприємства», що виступає як безперервний процес постійного удосконалення – позитивних якісних змін, нововведень у виробничому процесі, продукції, послугах, управлінні організацією при ефективному використанні наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, направлений на зростання інтересів та задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому. Для подальшого дослідження «соціально-економічного розвитку підприємств» як інструменту досягнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств повинна бути визначена залежність аналізованої категорії із ефективністю управлінської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітним аспектам соціально-економічного розвитку підприємств присвячені дослідження таких відомих вчених, як Л.І. Антошкіна [14], І.К. Бондар [14], О.О. Герасименко [3], О.А. Грیشнова [3], О.Ю. Гусева [8], Б.М. Данилишин [4], А.М. Колот [3], Л.Лебедева [9], М.С. Рогоза [11], Г.Г. Савіна [12], Е.В. Сапрунова [13], І.А. Сененко [11], Д.М. Стеченко [14], М.Р. Тимошук [6], Н.В. Ушенко [14] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим потребують подальшої розробки проблеми практичного характеру, зокрема, питання розробки єдиної методологічної бази для оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємств, використання результатів оцінки соціально-економічного розвитку підприємств для покращення управління на вітчизняних підприємствах та підвищення їх рівня конкурентоспроможності.

**Мета статті** полягає у дослідженні послідовності оцінювання соціально-економічного розвитку підприємств як індикатору ефективності діяльності на прикладі конкретного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний розвиток має ряд характеристик, що сприяють зміні умов функціонування підприємств, серед них: загострення проблеми конкурентоспроможності на ринках, що зумовлює пошук нових шляхів та способів набуття конкурентних переваг; посилення конкуренції та зниження соціокультурних, моральних настанов соціальної діяльності багатьох суб'єктів підприємницької діяльності; поширення ліберальних концепцій на соціально-трудоу сферу, масові прояви десоціалізації відносин у сфері праці тощо. Тому для українських підприємств основною можливістю покращити своє становище на ринку стає активізація ефективного управління розвитком підприємства із наголосом на соціальні фактори. У зв'язку з цим дуже важливо дослідити управління соціальним розвитком підприємства. Серед наукових робіт, присвячених управлінню підприємством, домінує економічний підхід, лише окремі автори розглядають соціальний підхід, який найчастіше проявля-



ється у окремих дослідженнях корпоративної відповідальності бізнесу, людського, інтелектуального чи соціального капіталів. Однак управління соціально-економічним розвитком підприємства поки що не знайшло комплексного висвітлення у вітчизняних наукових працях.

Комплексне управління соціально-економічним розвитком підприємства передбачає оцінювання наявного рівня соціально-економічного розвитку підприємства. Використаємо запропоновану автором [15] систему показників, що відображають кількісні та якісні характеристики розвитку об'єкта управління, та проаналізуємо соціально-економічний розвиток на прикладі корпорації «СОЮЗ». На сьогодні це одне з найбільших підприємств енергетичної галузі України, що об'єднує проектні інститути, інжинірингові центри, будівельно-монтажні організації, це підприємство, що поставляє технологічне обладнання і дозволяє охопити весь спектр послуг від проведення пошуків замовника, проектування, постачання обладнання та матеріалів, виконання будівельно-монтажних і пусконаладжувальних робіт до впровадження об'єктів в експлуатацію та подальшого їх сервісного обслуговування. Слабкою стороною та великою загрозою подальшого розвитку підприємства є підзвітність холдингу «СОЮЗ», в структуру якого входить дане підприємство.

Проаналізуємо соціальну складову соціально-економічного розвитку підприємства (табл. 1).

Чисельність працівників підприємства впродовж досліджуваного періоду збільшувалась, за рахунок збільшення обсягів замовлень та необхідності розширення штату. Виникла потреба у підвищенні рівня кваліфікації працівників, про що свідчить постійне професійне навчання персоналу. Проте, варто зазначити, що у 2013 р. підприємство вирішило значно скоротити чисельність працівників, що проходять навчання, з дев'яти у 2012 р. до двох у 2013 р. (відповідні значення показника: 0,029 та 0,007).

Результати розрахунку рівня травматизму у корпорації «СОЮЗ» показують, що підприємство зменшило кількість випадків травматизму: з 1,01% у 2010 р. до 0,67% у 2014 р. (при тому що 2012 та 2013 рр. були без виробничих травм). На підприємстві наявні програми з охорони здоров'я персоналу, що відобразилось у показнику рівня оздоровлення. За розглянутий період значення показника варіювалось з 0,034 у 2010 р. до 0,03 у 2014 р. Корпорація «СОЮЗ» намагається весь час підтримувати різноманітні програми оздоровлення свого персоналу та дбає про належний рівень техніки безпеки, що зумовлено значними ризиками виробничої діяльності.

Показник преміювання персоналу відображає низький рівень преміювання на підприємстві, що

Таблиця 1

Динаміка соціальної складової СЕРП корпорації «СОЮЗ»

№	Назва показника	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Рівень травматизму	0,0101	0,0033	0,00	0,00	0,0067
2	Рівень професійного навчання	0,054	0,043	0,029	0,007	0,017
3	Рівень преміювання персоналу	0,0288	0,0343	0,0347	0,0267	0,0133
4	Індекс КСВ	0,5325	0,5375	0,54	0,5343	0,4432
5	Рівень оздоровлення	0,034	0,027	0,022	0,023	0,03
6	Показник рівня корпоративної культури	0,78	0,75	0,76	0,74	0,68

Джерело: складено автором за матеріалами звітності корпорації «СОЮЗ»

Таблиця 2

Динаміка економічної складової СЕРП корпорації «СОЮЗ»

№	Назва показника	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Капіталоємність	8,48	6,90	1,82	2,25	4,18
2	Ефективність витрат на з/п	0,0724	0,0437	0,0137	0,0154	0,0297
3	Ефективність інвестицій в інновації	0	0,1031	0,0075	0,0133	0,0053
4	Індекс задоволення потреб споживачів	0,6	0,6	0,687	0,85	0,85
5	Продуктивність праці	2 523,62	4 0843,56	12 915,33	11864,19	6 052,01
6	Відношення мінімальної до максимальної з/п	0,0922	0,0926	0,1004	0,1092	0,0937

Джерело: складено автором за матеріалами звітності корпорації «СОЮЗ»

Таблиця 3

Динаміка екологічної складової СЕРП корпорації «СОЮЗ»

№	Назва показника	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Коефіцієнт антропогенного навантаження	0	0	0,018	0	0
2	Інтенсивність проведення екологічного аудиту	0,0417	0,0417	0,1944	0,1167	0,1167
3	Рентабельність екологічного ведення бізнесу	0,1487	0,0908	0,0455	0,0766	0,1537
4	Ефективність програм по удосконаленню довкілля	0,0744	0,0113	0,0034	0,0099	0,0275
5	ЕВІТДА margine кол.	0,00147	0,00124	0,00108	0,00112	0,0012
6	Показник відповідності екологічним стандартам якості	0,125	0,125	0,375	0,625	0,625

Джерело: складено автором за матеріалами звітності корпорації «СОЮЗ»

не здатний виконувати свого стимулюючого призначення. Так, за розглянутий період, частка премій від виплаченої заробітної плати була менше 10% (рекомендоване значення для мінімального мотиваційного ефекту): максимального значення було досягнуто у 2012 р. – 3,47%, мінімального у 2014 р. – 1,33%.

Підприємство належним чином дбає про своїх працівників – рівень корпоративної культури підприємства достатньо високий. У 2014 р. значення показника зменшилось з 74 до 68, що пов'язано із зміною критеріїв успіху керівництва підприємства – після визнання у 2013 р. холдингу «СОЮЗ» одним із найбільших підприємств світу корпорація «СОЮЗ» (що входить до структури Холдингу) почала переорієнтовуватись на отримання лідерства на ринку через випередження конкурентів.

Негативна тенденція відобразилась і на результатах розрахованого індексу корпоративної соціальної відповідальності. Компанія зменшує відкритість своєї діяльності, що проявляється у скороченні наданої інформації по основним напрямкам КСВ. І в результаті відбувається зменшення індексу КСВ з 0,5325 у 2010 р. до 0,4432 у 2014 р.

Проаналізуємо економічну складову розвитку підприємства (табл. 2).

Аналіз динаміки економічної складової соціально-економічного розвитку корпорації «СОЮЗ» дозволяє зробити наступні висновки:

- показник капіталоємності, протягом аналізованого періоду, знизився в два рази, що показує виникнення проблем у ефективному використанні підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення, порівняно зі станом на початок періоду. Загалом з 2010 по 2014 р. значення даного показника трималось у межах від 1,82 до 8,48;

- ефективність витрат на заробітну плату на підприємстві зменшилась з 7,24% у 2010 р. до 2,97% у 2014 р., що свідчить про зменшення зарплатоємності продукції. Потрібно зазначити, що головними причинами, які спричинили таке зменшення, є: погіршення політичного та економічного стану в країні; зменшення заробітної плати в цілому по підприємству; специфіка галузі – кінцевий результат діяльності не стільки залежить від кількості витраченої праці, скільки від якості запропонованих та прийнятих рішень;

- показник продуктивності праці на підприємстві збільшився у три рази (значення варіювалось з 2 523,62 людино/годин у 2010 р. до 12 915,33 людино/годин у 2012 р.). Ефективність діяльності персоналу корпорації «СОЮЗ» весь час зростала, особливо в тяжкий період кардинальних рішень та пошуків необхідних ресурсів та обладнання;

- динаміка відношення мінімальної до максимальної заробітної плати у корпорації «СОЮЗ» за 2010–2014 рр. варіювалась в межах від 9% до 10%, що свідчить про недостатність дій підприємства у напрямі зменшення соціальної нерівності.

Інноваційна політика підприємства проявляється у значенні такої економічної складової соціально-економічного розвитку підприємства, як ефективність інвестицій в інновації. Зроблені вище висновки підтверджують той факт, що підприємство не дбає про інноваційний розвиток та покращення умов праці доти, доки не виникає в цьому нагальної потреби. В подальшому корпорація намагається власними силами врегулювати виробничі питання, а ефективність інвестицій в інноваційний розвиток не перебільшує 1,5% в рік.

Одним із важливих важелів економічної складової соціально-економічного розвитку підприємства виступає задоволення потреб споживачів. Корпорація «СОЮЗ» займається постійним моніторингом енергетичних ринків України та світу, вивченням потреб споживачів, про що свідчить значення індексу задоволення потреб споживачів (0,6 – у 2010–2011 рр.; 0,687 – у 2012 р.; 0,85 – у 2013–2014рр.). Потрібно відзначити, що у 2013 р. холдинг «СОЮЗ», до складу якого входить корпорація «СОЮЗ», ввійшов до ТОП-225 найбільших міжнародних інжинірингових (проектних) компаній, за даними щорічного огляду Top 225 International Design Firms. Даний факт суттєво відобразився на лояльності та зацікавленості споживачів підприємств холдингу (підприємства працюють у форматі B2B, особливістю якого є значна залежність від репутації компанії).

Проаналізуємо екологічну складову розвитку підприємства (табл. 3).

Таким чином, за аналізований період корпорація «СОЮЗ» відповідально дбала по екологічну складову соціально-економічного розвитку підприємства, про що свідчить динаміка коефіцієнта антропогенного навантаження. Лише у 2012 р. підприємство отримало штрафні санкції, що склали 0,018 грн. в розрахунку на одну особу, що проживає у даній місцевості. Проте, оцінюючи ефективність програм по удосконаленню довкілля, потрібно зазначити, що значення показника суттєво зменшилось: з 7,44% у 2010 р. до 2,75% у 2014 р. – корпорація послабила свою природоохоронну діяльність.

На підприємстві відбувається поступове нарощення обсягів екологічно відповідальної діяльності: з 14,87% у 2010 р. до 15,37% у 2014 р. У 2011–2013 рр. через зменшення інвестицій у ресурсозберігаючі технології відбувається зменшення значення показника нижче 10%: 9,08%, 4,55% та 7,66% відповідно. Загальна прибутковість здійснення екологічної діяльності (показник EBITDA marginеколог.) відносно стабільна і коливається в межах від 0,147% до 0,12%, що свідчить про низький рівень ефективності екологічної діяльності корпорації.

Інтенсивність проведення аудиту у 2010–2011 рр. склала 4,17% від усього робочого часу. Після порушення підприємством норм законодавства в частині поводження із викидами, у 2012 р. проводилась масштабна екологічна перевірка, яка тривала 19,44% від усього робочого часу. Надалі керівництвом підприємства було вирішено підвищити інтенсивність проведення екологічного аудиту до 11,67% на рік у 2013–2014 рр., що дозволить в подальшому підвищити екологічну відповідальність підприємства.

Таблиця 4

**Зведені дані розрахунку  
соціально-економічного розвитку підприємства**

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
соціальна складова	4,644	4,487	4,264	3,217	1,228
економічна складова	2,000	2,451	1,902	3,121	2,108
екологічна складова	3,954	1,940	1,500	2,978	4,358

*Джерело: розраховано автором за матеріалами звітності корпорації «СОЮЗ»*

На наступному етапі оцінювання соціально-економічного розвитку корпорації «СОЮЗ» проведемо нормування усіх показників (табл. 4). В основу вико-

ристаній методики нормування показників та приведення їх до порівняльного виду покладена модифікація методу інтерполяції числових інтервалів, що дозволяє звести будь-які порівнювальні данні до замкненого інтервалу (0;1). Після того для кожної складової соціально-економічного розвитку підприємства були зведені сумарні значення, що знаходяться в інтервалі від 0 до 6.

Отже, отримані дані оцінки соціально-економічного розвитку корпорації «СОЮЗ» дають можливість зробити такі висновки. За рахунок інноваційного та інвестиційного розвитку екологічної відповідальності тенденції зростання екологічної відповідальності з кожним роком зростають. Проте через зменшення відрахувань на підвищення кваліфікації та розвитку персоналу, зменшення матеріального стимулювання робітників, погіршення умов праці зменшується соціальна складова розвитку. Це відображається і на динаміці показників економічної складової соціально-економічного розвитку підприємства (в першу чергу зменшується продуктивність праці).

Проаналізуємо, яким чином такі тенденції у соціально-економічному розвитку підприємства відобразились на ефективності діяльності. Для цього розрахуємо узагальнений показник ефективності застосованих ресурсів підприємства.

Узагальнюючий показник ефективності застосованих ресурсів підприємства можна розрахувати, користуючись формулою [7, с. 455]:

$$E_{zp} = \frac{V_{чп}}{Ч_n + (\Phi_{oc} + \Phi_{об}) \cdot K_{пвп}}, \quad (1)$$

де  $E_{zp}$  – ефективність застосованих ресурсів, тобто рівень продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці;

$V_{чп}$  – обсяг чистої продукції підприємства;

$Ч_n$  – чисельність працівників підприємства;

$\Phi_{oc}$  – середньорічний обсяг основних засобів за відновною вартістю;

$\Phi_{об}$  – вартість оборотних засобів підприємства;

$K_{пвп}$  – коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих засобах праці в середньорічну чисельність працівників.

На рис. 1 зображено отримані результати розрахунку узагальненого показника ефективності діяльності корпорації «СОЮЗ» у 2010–2014 рр.

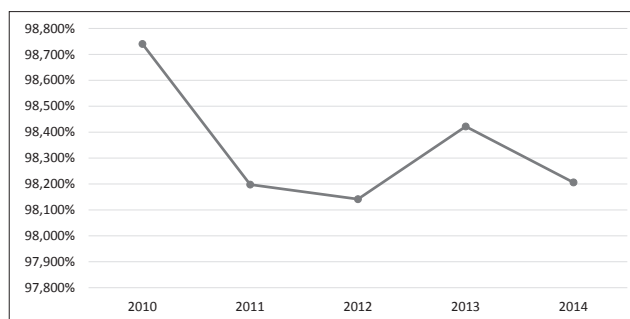


Рис. 1. Ефективність діяльності корпорації «СОЮЗ» у 2010–2014 рр.

Джерело: розраховано автором за матеріалами звітності корпорації «СОЮЗ»

Отже, розрахована ефективність господарської діяльності корпорації «СОЮЗ» з використанням узагальненого показника дає можливість зробити наступні висновки. На підприємстві ефективність використання ресурсів знаходиться на достатньо високому рівні, проте не на ідеальному (від 0,9874 у 2010 р. до 0,98206 у 2014 р. У 2012 р. за рахунок проблем, які виникли у підприємства, даний показник скоротився до 0,98141); збільшились транспортні витрати через збільшення кількості імпортованих матеріалів для виробництва; збільшились орендні виплати; зменшилась кількість замовлень.

Тенденції погіршення у 2012 р. ефективності господарської діяльності спостерігаються і у зменшенні значень усіх без винятку складових соціально-економічного розвитку підприємства корпорації «СОЮЗ». У 2014 р. при зменшенні соціальної та економічної складових відбувається і зменшення ефективності діяльності підприємства, а підвищення екологічної відповідальності сприяло зміцненню конкурентних переваг на ринку. Збільшення показників ефективності на десять або навіть соті (у значенні інтегрального показника) дає вигоду підприємству у кілька позицій серед конкурентів. А тому корпорації «СОЮЗ» слід приділити увагу покращенню рівня ефективності через зростання рівня соціально-економічного розвитку підприємства.

**Висновки.** Соціально-економічний розвиток підприємства на сьогодні виступає одним із основних індикаторів ефективності господарської діяльності підприємства. Соціально-економічні орієнтири розвитку підприємства сформувалися в результаті змін у економічній системі в напрямку відповідального відношення до всіх зацікавлених сторін та врахування інтересів, проблем людини як основної продуктивної сили постіндустріальної економіки. На сьогодні розгляд його ведеться у системі соціально-економічних координат розвитку підприємства. Автором було проведено дослідження, виділені критерії та запропоновано методичні підходи до оцінки соціально-економічного розвитку підприємств на основі системи 18 показників, що відносяться до трьох складових управління соціально-економічним розвитком.

У проведеному дослідженні було проведено оцінку соціально-економічного розвитку корпорації «СОЮЗ». Загальна динаміка показників засвідчує низький рівень соціально-економічного розвитку підприємства енергетичного сектору України та невідповідність діяльності міжнародним стандартам; невідповідальне відношення до екологічного ведення бізнесу; низький рівень інвестицій у розвиток персоналу; зменшення стимулювання та погіршення умов праці; застаріла технічна та технологічна бази тощо. Такі негативні тенденції у соціально-економічному розвитку підприємства відображаються і на ефективності господарської діяльності загалом.

Управління соціально-економічним розвитком залишатиме ряд ключових проблем, вирішення яких і буде гарантувати підвищення ефективності діяльності в цілому. Серед усіх пріоритетних завдань перед підприємствами на сьогодні визначають найбільші проблеми у: підвищенні соціальної відповідальності підприємства; збільшенні частки ринку; підвищенні вартості фірми; покращенні якості продукції, послуг. Наступним етапом управління соціально-економічним розвитком підприємства повинен стати пошук альтернативних шляхів на вирішення даних проблем.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Офіційний сайт корпорації «СОЮЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.soyuz-corp.ru/disclosure/information/>.
- Савицький О. Україна та Енергетичне співтовариство. Критерії відповідності енергетичної політики України вимогам Договору про заснування Енергетичного співтовариства: Аналітична доповідь Національного екологічного центру України / О. Савицький. – К. : 2014. – 32 с.
- Колот А.М., Грішнова О.А., Герасименко О.О. та ін. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку : [монографія] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. А.М. Колота ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2010. – 348 с.
- Стратегічні пріоритети та сучасні завдання розвитку реального сектору економіки України: Наукове обґрунтування стратегії розвитку продовольчого комплексу / Редкол.: Б.М. Данилишин (відп. ред.) та ін. ; РВПС України НАН України. – Черкаси : Брама-Україна, 2007. – 544 с.
- Electricity Information 2015 / International Energy Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.oecd-ilibrary.org/energy/electricity-information-2015\\_electricity-2015-en.jsessionid=1ehz03vmp5zbc.x-oecd-live-03](http://www.oecd-ilibrary.org/energy/electricity-information-2015_electricity-2015-en.jsessionid=1ehz03vmp5zbc.x-oecd-live-03).
- Тимошук М.Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств : монографія / М.Р. Тимошук та ін. – К. : УБС НБУ, 2007. – 449 с.
- Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : [підручник] / С.Ф. Покропивний ; 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.
- Гусева О.Ю. Розвиток підприємства і стратегічні зміни: сутність, принципи, взаємозв'язок / О.Ю. Гусева // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 6. – С. 85–75.
- Лебедева Л. Соціально-економічний розвиток та способи його виміру / Л. Лебедева // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2013. – № 1(48). – С. 54–59.
- Методика визначення індексу КСВ // ГВардія. – 2012. – С. 33.
- Рогоза М.Є. Управління соціально-економічним розвитком підприємств: механізми, моделі формування та організація процесів : [монографія] / М.Є. Рогоза, І.А. Сененко. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 99 с.
- Савіна Г.Г. Методологія та практика удосконалення управління соціально-економічним розвитком підприємств легкої промисловості : дис. ... д. е. н. : спец. 08.06.01 / Г.Г. Савіна ; Херсонський держ. технічний ун-т. – Херсон, 2004. – 413 с.
- Сапрунова Е.В. Совершенствование механизма социального экономического развития предприятий швейной промышленности: дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.05 / Е.В. Сапрунова. – Краснодар, 2006. – 194 с.
- Антошкіна Л.І., Бондар І.К., Стеченко Д.М., Ушенко Н.В. та ін. Управління соціально-економічним розвитком: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Л.І. Антошкіна, І.К. Бондар, Д.М. Стеченко, Н.В. Ушенко та ін.] ; наук. ред. Н.В. Ушенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 292 с.
- Римкіна М.С. Методичні основи оцінювання соціально-економічного розвитку підприємства / М.С. Римкіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 9. – С. 60–65.

УДК 658.7

**Селезньова Н.О.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри «Транспортні технології»  
Автомобільно-дорожнього інституту***Теслюк В.І.***студент  
Автомобільно-дорожнього інституту***ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ОЦІНКИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В статті отримала подальший розвиток оцінка ступеню рівномірності та синхронності руху матеріального потоку підприємства. Доведено, що мінімізація додаткових сукупних витрат, які виникають при просуванні матеріального потоку, можлива при вирівнюванні інтенсивності руху на рівні близькому до середнього.

**Ключові слова:** матеріальний потік, управління, оцінка, промислове підприємство, інтенсивність руху.

**Seleznova N.A., Tesluk V.I. OBOSONOVANIE NEOBKHODIMOSTI OTCENKI I REGULIROVANIYA KACHESTVA UPRAVLENIYA MATERIALNYMI POTOKAMI PROMYSHLENNOGO PREDPRIYATIYA**

В статье получило дальнейшее развитие оценка степени равномерности и синхронности движения материального потока предприятия. Доказано, что минимизация дополнительных совокупных затрат, связанных с продвижением материального потока, возможна при выравнивании интенсивности движения на уровне близком к среднему.

**Ключевые слова:** материальный поток, управление, оценка, промышленное предприятие, интенсивность движения.

**Seleznova N.A., Tesluk V.I. RATIONALE FOR ASSESSMENT AND MANAGEMENT OF QUALITY OF MATERIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

The article has been further development of the evaluation of the degree of uniformity and simultaneity of motion of the material flow of the enterprise. It is proved that minimize the total cost of additional possible when aligning traffic at a level close to the average.

**Keywords:** material flow, management, estimation, industrial enterprise, traffic.

**Постановка проблеми.** Рух матеріального потоку промислового підприємства, як правило, є складним, а якість управління його просуванням між ланками логістичного ланцюга визначається ступенем рівномірності та синхронності і, як наслідок, впливає на накопичення сировини, матеріалів, напівфабрикатів

та незавершеного виробництва на відповідному етапі просування і призводить до виникнення так званих «вузьких» місць, характерною рисою яких є невідповідність між пропускнуною спроможністю ланки та інтенсивністю надходження до неї матеріального потоку.



Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільш вагомий внесок у дослідження питання підвищення якості управління рухом матеріального потоку на підприємствах зробили А.Г. Бурдина [1] та Б. Геттинг [2]. Аналіз цих теоретичних досліджень показує, що дане питання розглядалося науковцями за трьома основними напрямками:

1) розгляд концепції системи менеджменту якості, яка підтримується міжнародними стандартами [3];

2) системи збалансованих показників [4];

3) теорії побудови інформаційно-управлінських структур [5].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак всі вище перелічені підходи до підвищення якості управління на промислових підприємствах розглядають її лише з якоїсь однієї сторони. Так, наприклад, системи менеджменту якості розглядають питання формалізації бізнес-процесів, пов'язаних з управлінням якістю, тобто забезпеченням відповідності продукції з метою підвищення прозорості управління та точності рішень, що приймаються. Оцінка якості за системою збалансованих показників передбачає комплексне узагальнення за декількома традиційними показниками. Інформаційно-управляючі системи сконцентровані на розвитку інструментарію управління, вони вивчають бізнес-процеси для опису потоків руху інформації та формування баз даних та прикладного програмного забезпечення [6, с. 82].

**Мета статті** полягає в оцінці та регулюванні саме якості управління потокових процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При просуванні матеріального потоку між ланками виробничого процесу на промисловому підприємстві можуть виникати «вузькі» місця, які характеризуються значним збільшенням або зменшенням інтенсивності руху в порівнянні з середніми її значеннями. Після визначення таких «вузьких» місць необхідно приймати рішення щодо згладжування виявлених піків інтенсивностей руху, які можуть бути пов'язані з наступними обставинами:

1) значне збільшення інтенсивності руху в порівнянні з середнім її значенням пояснюється переважно наявністю резерву виробничих потужностей на даній стадії виробництва, що призводить до накопичення незавершеного виробництва;

2) значне зменшення інтенсивності руху в порівнянні з середнім її значенням пояснюється переважно низькою пропускнуною здатністю даної стадії виробничого процесу.

Одним з можливих шляхів вирішення першої проблеми є вплив на розмір матеріального потоку, що надходить на дану стадію виробництва пропорційно загальній тенденції його руху, в даному випадку зменшення; а для вирішення другої проблеми увагу необхідно приділити підвищенню пропускнуною спроможності і-тої стадії виробничого процесу за рахунок інвестування для впровадження нового більш досконалого та продуктивнішого обладнання.

Враховуючи той факт, що як згладжування піків інтенсивностей руху, викликаних надмірним накопиченням незавершеного виробництва, так і врівнювання спадів, пов'язаних зі зниженою пропускнуною спроможністю певної ланки логістичного ланцюга, призводять, відповідно, до додаткових невиправданих трудовитрат на виготовлення певної партії продукції, які можна було б спрямувати на виконання іншого замовлення та непродуктивного очікування, що призводить до збільшення вартості виробу у часі.

Ці додаткові витрати необхідно враховувати при обґрунтуванні рішення про те, на якому саме рівні слід вирівнювати: на верхньому, середньому чи нижньому. З метою визначення додаткових витрат в точках, для яких характерними є піки або спади інтенсивності руху у порівнянні з середнім її значенням, обумовленим особливостями технологічного процесу, пропонується розглянути більш детально процес руху матеріального потоку між ланками логістичного ланцюга, зображений на рис. 1.

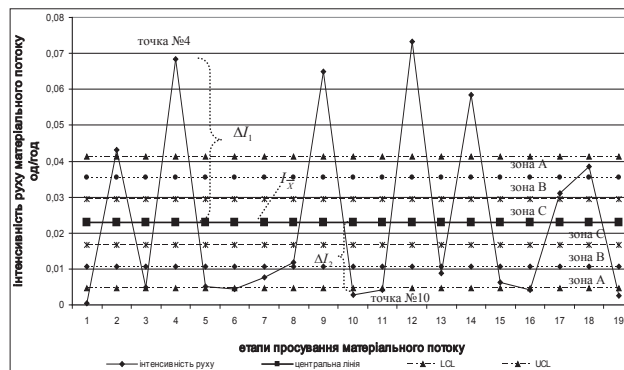


Рис. 1. Дослідження динаміки інтенсивності просування матеріального потоку

У тих точках (на рис. 1 вони представлені як етапи просування матеріального потоку і відкладені на горизонтальній осі), де спостерігається значне збільшення інтенсивності руху матеріального потоку (наприклад, точка № 4) у порівнянні з середнім її значенням  $I_{\bar{x}}$ , відбувається накопичення незавершеного виробництва за рахунок зростання фактичної інтенсивності руху на величину  $\Delta I_1$ . Це відбувається, поки інтенсивність руху матеріального потоку на і-тій стадії виробництва не буде дорівнювати середньому її значенню, обумовленому особливостями технологічного процесу  $I_i = I_{\bar{x}}$ ,  $\Delta I_1 = 0$ .

При цьому до додаткових витрат, пов'язаних з накопиченням незавершеного виробництва, пропонується відносити надмірні витрати праці на виготовлення даного виду продукції, яка в поточний момент часу не є запитаною наступною ланкою логістичного ланцюга:

$$\sum B_{ood}^{I_i > I_{\bar{x}}} = \sum_{i=1}^n t_i \cdot S_i (1 - K_{кр}), \quad (1)$$

де  $\sum B_{ood}^{I_i > I_{\bar{x}}}$  – сумарні додаткові витрати в точках, де фактична інтенсивність руху матеріального потоку перевищує середнє її значення, грн.;

$n$  – кількість етапів просування матеріального потоку при виготовленні певного виду продукції;

$t_i$  – норма трудомісткості на обробку комплектуючих на і-й стадії виробничого процесу, год.;

$S_i$  – годинна тарифна ставка на і-й стадії виробничого процесу в залежності від складності операції, грн.;

$K_{кр}$  – коефіцієнт корисного руху матеріального потоку на і-й стадії виробництва.

Витрати непродуктивного часу, пов'язані з очікуванням запиту на комплектуючі з поточної ланки логістичного ланцюга, які у вигляді незавершеного виробництва знаходяться на попередній стадії виробничого процесу, пропонується враховувати у формулі (1) за допомогою коефіцієнта корисного руху  $K_{кр}$ , який представляє собою відношення нормативного часу, що встановлюється згідно особливостей

технологічного процесу виготовлення певного виробу та часу, який фактично витрачається на кожній і-тій операції. Враховуючи той факт, що даний коефіцієнт показує частку продуктивних витрат часу з загального його обсягу для і-тої ланки логістичного ланцюга і значення його за умов синхронного руху дорівнює одиниці, тому чим більше відхилення першої складової від другої, тим менше значення даного коефіцієнту і більше додаткові витрати.

У точках, де інтенсивність руху матеріального потоку нижче, ніж середнє її значення, наприклад, точка № 10 на рис. 1, відбувається утворення черги на обробку комплектуючих, що надійшли з попередньої стадії виробничого процесу. Це пояснюється невідповідністю між інтенсивністю руху матеріального потоку на виході з і-тої попередньої ланки логістичного ланцюга, її значенням при надходженні на поточну (і+1) стадію та пропускною спроможністю даної стадії і характеризується їх різницею  $\Delta I_2 (\Delta I_2 = I_{\bar{x}} - I_i)$ . Утворення черги починається при знизженні інтенсивності руху по відношенню до середнього її значення, тобто в точці  $I_{\bar{x}+1}$ , а максимальне накопичення незавершеного виробництва характерне для точки  $I_i$  (в нашому випадку в точці № 10). Додаткові витрати, пов'язані з невідповідністю інтенсивностей руху на величину  $\Delta I_2$ , представляються наступним чином:

$$\sum B_{\text{доп}}^{I_i < I_{\bar{x}}} = \sum_{i=1}^n C_i (1 - K_{s_i}), \quad (2)$$

де  $\sum B_{\text{доп}}^{I_i < I_{\bar{x}}}$  – сумарні додаткові витрати на очікування в точках, де фактична інтенсивність руху нижча, ніж її середнє значення, грн.;

$C_i$  – вартість сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення певного виду продукції, грн.;

$K_{s_i}$  – коефіцієнт синхронізації руху матеріального потоку між ланками логістичного ланцюга.

Час очікування, пов'язаний з утворенням черги на обробку, пропонується враховувати у формулі (2) за допомогою коефіцієнта синхронізації руху  $K_{s_i}$ , який представляє собою відношення інтенсивності руху на і-тій стадії логістичного ланцюга до середнього її значення згідно технологічних особливостей виробничого процесу. Це дозволяє враховувати частку невідповідності між фактичним та нормативним значеннями інтенсивностей, на яку і збільшується вартість сировини та матеріалів, що використовуються для виконання певного замовлення.

При цьому загальні додаткові витрати, пов'язані з виникненням піків або спадів інтенсивності руху матеріального потоку при організації його пересування між ланками логістичного ланцюга при виконанні замовлення, пропонується визначати за допомогою формули (3):

$$\sum B_{\text{доп}} = \sum B_{\text{доп}}^{I_i > I_{\bar{x}}} + \sum B_{\text{доп}}^{I_i < I_{\bar{x}}}. \quad (3)$$

Таким чином, сукупні додаткові витрати, що виникають при наявності коливань інтенсивності руху на окремих стадіях логістичного ланцюга при

виготовленні, наприклад, на машинобудівному підприємстві партії ріжучого інструменту, можуть бути розраховані за вихідними даними, представленими в таблиці 1. Слід звернути увагу на те, що як при зайвому накопиченні поміжопераційних запасів, так і їх нестачі виникає порушення нормального руху ресурсів, яке супроводжується додатковими витратами. Так, за результатами розрахунків, представлених в таблиці 2, можна відмітити, що при спаді інтенсивностей руху (точки № № 1, 3, 5, 6, 10, 11, 16, 19 на рис. 1) у порівнянні з її середнім значенням (зони А і В) сума додаткових сукупних витрат вище, ніж при піках (на рис. 1 точки № № 2, 4, 9, 12 та 14) і для зони А дане перевищення складає 4221,42 грн., а для зони В – 1264,66 грн. Це пояснюється тим, що значне зниження інтенсивності руху, яке характеризується підвищенням часу неприбуткового очікування, призводить до невиправданого збільшення тривалості логістичного циклу, внаслідок чого зменшується період оборотності матеріального потоку та подовжується тривалість знаходження фінансових коштів в запасах та незавершеному виробництві;

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення розрахунку сукупних додаткових витрат

Номер ланки логістичного ланцюга	Норма трудомісткості $t_i$ , год.	Годинна тарифна ставка $S_i$ , грн.	Фактичні витрати часу на очікування, год.
1	0,15	0,55	7
2	0,87	3,56	1
3	9,35	38,24	7
4	0,18	0,59	1
5	9	40	7
6	10,5	50,87	8
7	3,5	14,32	7
8	2,8	11,45	4
9	0,24	0,79	1
10	8	10,5	22
11	4	15,8	15
12	0,1	0,37	1
13	2,1	10,56	7
14	0,38	1,55	1
15	5,9	27,49	7
16	11,7	63,06	8
17	1,6	7,46	1
18	1,1	5,13	1
19	0,5	2,05	30
Вартість матеріалів, що використовуються для виготовлення $C_i$ , грн.			786,4

- при розташуванні точок в зоні С, яка характеризується більш сталим просуванням матеріального потоку між стадіями виробничого процесу, результату-

Таблиця 2

Розрахунок додаткових сукупних витрат при виготовленні ріжучого інструменту, грн.

Значення додаткових сукупних витрат, грн.:						фактично
залежно від розташування точок інтенсивностей руху по відношенню до середнього її значення в загальному вигляді						
вище середньої лінії			нижче середньої лінії			
зона А	зона В	зона С	зона С	зона В	зона А	
8990,1	7351,554	5716,036	4308,104	8616,209	13211,52	8878,41

ючі додаткові витрати для піків інтенсивностей руху вище, ніж для спадів на 1407,932 грн. Незважаючи на те що збільшення інтенсивності руху у порівнянні з її середнім значенням, з одного боку, сприяє зменшенню тривалості логістичного циклу і підвищенню оборотності активів підприємства, але, з другого боку, воно потребує залучення додаткового передового обладнання, що вимагає вкладення додаткових інвестицій, тому таке збільшення не є виправданим;

- фактичне розташування піків та спадів в інтенсивності руху по відношенню до середньої лінії (рис. 1) призводить до проміжного положення значення додаткових результуючих витрат, які є нижчими за витрати в зонах А, про що свідчать результати розрахунків, проведені на прикладі виготовлення ріжучого інструменту (табл. 2, останній стовпець).

Таким чином, проведені розрахунки свідчать про те, що як підвищення інтенсивності руху, так і її уповільнення призводять до зростання витрат до 13211,52 грн. в одному матеріальному потоці. Разом з цим мінімізація додаткових сукупних витрат, що виникають при просуванні матеріального потоку, можлива при вирівнюванні інтенсивності на рівні близькому до середнього 4308,104 грн. (очікуваний ефект складає 8903,416 грн.).

**Висновки.** Виконані розрахунки підтверджують економічну доцільність та практичну необхідність проведення згладження піків та спадів інтенсивностей руху матеріального потоку при організації його просування між ланками логістичного ланцюга, що надає можливість зменшити витрати, пов'язані з

часом недоцільного очікування, та вивільнити фінансові кошти, заморожені в виробничих запасах та незавершеному виробництві, за рахунок скорочення потреб в них внаслідок організації більш синхронного та рівномірного просування сировини, матеріалів та комплектуючих між стадіями виробничого процесу.

Враховуючи той факт, що для згладжування спадів інтенсивностей руху матеріального потоку та для підвищення переробної спроможності і-тої ланки логістичного ланцюга необхідне залучення інвестицій для оновлення чи доповнення цехів новим обладнанням, подальшого розгляду потребує питання визначення стадії виробничого процесу для першочергового вкладення інвестицій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурдин А.Г. Развитие транспорта и логистики: выявление и оценка синергетических эффектов / [А.Г. Бурдин, Е.В. Бурдина, И.Г. Жданова]. – СПб. : СПбГИЭУ, 2006. – 245 с.
2. Геттинг Б. Международная производственная кооперация в промышленности: Роль логистики в усилении конкурентоспособности хозяйственных структур / Б. Геттинг. – М. : Дело, 2000. – 126 с.
3. Системи управління якістю. Основні положення та словник : ДСТУ ISO 9000:2000, IDT (чинний від 27.06.2001 р.). – К. : Держстандарт України, 2001. – 34 с.
4. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе / В.И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
5. Крикавський Є.В. Логістика підприємства : [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський. – Львів : Вид-во держ. ун-ту «Львівська політехніка», 1999. – 160 с.
6. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами : [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2007. – 162 с.

## СЕКЦІЯ 5

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.133.017

**Маловичко С.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедрою маркетингу та менеджменту  
Донецького національного університету економіки та торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

### СПОЖИВАЦТВО ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті розкрито споживацьку обумовленість розвитку торгівлі в сучасному суспільстві. На основі методики STEPE-аналізу детерміновано глобальні умови трансформації споживання (деструктивно-інверсійні STEPE-умови та типові STEPE-умови). Розглянуто особливості трансформації споживання в суспільстві та економіці (ендемичні, темпоральні). Запропоновано доповнити визначені особливості трансформації споживання «рушійними» особливостями.

**Ключові слова:** торгівля, споживання, обмін, інформаційне суспільство, інформаційна економіка, потреби, інноваційність споживання.

#### Маловичко С.В. ПОТРЕБЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье раскрыта потребительская обусловленность развития торговли в современном обществе. На основе методологии STEPE-анализа детерминированы глобальные условия трансформации потребления (деструктивно-инверсионные STEPE-условия и типовые STEPE-условия). Рассмотрены особенности трансформации потребления в обществе и экономике (эндемические, темпоральные). Предложено дополнить выделенные особенности трансформации потребления «движущими» особенностями.

**Ключевые слова:** торговля, потребление, обмен, информационное общество, информационная экономика, потребности, инновационность потребления.

#### Malovychko S.V. CONSUMPTION AS FACTOR OF DEVELOPMENT OF TRADE IN MODERN SOCIETY

In the article the consumer conditionality of development of trade is exposed in modern society. On basis methodology of STEPE-analysis the global terms of transformation of consumption (destructively-inverse STEPE-condition and type STEPE-condition) are determined. The features of transformation of consumption are considered in society and economy (endemic, temporal). It offers to complement the certain features of transformation of consumption «motive» features.

**Keywords:** trade, consumption, exchange, informative society, informative economy, necessities, innovativeness of consumption.

**Постановка проблеми.** Споживання є однією з ключових категорій в економічній науці. Воно є вимогою людини до зовнішнього середовища та свого внутрішнього стану. Споживацький вибір традиційно знаходився у центрі уваги економічної науки. Досліджуючи сферу споживання, економісти розглядають насамперед індивідуальний споживацький вибір. Тобто головний суб'єкт економічних відносин – домогосподарство – у сфері споживання звужується до окремого індивіда. В інтерпретації більшості дослідників суб'єкт споживання вивчається як монолітна сутність, яка виконує всі економічні функції, необхідні для реалізації акту споживання [1, с. 120].

Обсяги виробництва і споживання товарів зростають в усьому світі. Проте планета Земля має обмежені ресурси, що при швидкому зростанні обсягу споживання може призвести до цивілізаційної кризи [2, с. 232]; «...постійне і закономірне зростання потреб, підвищення вимог до якості їх задоволення сприяє безперестанному розвитку індивіда і суспільства» [3, с. 186].

Саме споживання як фаза суспільного відтворення і як кінцева мета виробництва заслуговує на особливу увагу. Хоча серед передумов інтернаціоналізації споживання складно виокремити чинники, що відносяться виключно до цієї фази суспільного відтворення, і скоріше можна аналізувати фактори інтернаціоналізації економіки взагалі та їхній вплив на модифікацію споживчих відносин, модернізацію

слід виокремити серед інших чинників, оскільки науково-технічний розвиток є не лише основою індустріального капіталістичного становлення, а й наступних постіндустріальних змін [1, с. 120].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теорія споживання є однією з найстаріших та найдискусійніших розділів економічної науки. Феномен споживання розглядався починаючи з XVIII–XIX ст. Теорії споживання розглядалися науковцями світового рівня, такими як К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер, Л. Вальрас, А. Маршалл, К. Маркс, А.Г. Маслоу, Т. Веблен, Х. Лейбенстайн, Дж. Хікс та ін.

Серед західних науковців, що вивчали споживання домогосподарств, можна виділити Г. Беккера, Г. Бівенса, Дж. Гелбрейта, Р. Лукаса, М. Мерфі та ін.; серед російських – А. Антонова, Т. Давидову, Т. Заславську, Н. Звереву, С. Землянухіну, І. Льїну, І. Калабіхіну та ін.; серед українських – А. Вдовиченко, М. Ватаманюка, Л. Лавриненко, І. Малого, О. Шевченко та ін.

**Мета статті** полягає у розкритті споживацької обумовленості розвитку торгівлі в сучасному суспільстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незважаючи на історичну давність дослідження споживання, його проблематика на сучасному етапі є надзвичайно актуальною.

Зазначимо, що будь-яка теорія складається з трьох базових компонентів: 1) онтологічного, тобто



того, що підкреслює сутнісний зміст явища; 2) епістемологічного, тобто того, що детермінує предмет дослідження, що пов'язаний з пізнанням об'єкту; 3) методологічного, тобто того, що пов'язаний з обґрунтуванням принципів та підходів аналізу.

Трансформуючись з простого задоволення потреб у найважливіший соціальний механізм сучасного суспільства, споживання формує певне економічне тло, відповідне світоглядне середовище, у якому процес споживання виступає суттєвою складовою стилу життя, а його рівень – втіленням наочного успіху, який виражається у певних поведінкових стратегіях та володінні конкретними товарами [4, с. 6].

Як зазначає І.В. Манахова, «...в нових умовах співвідношення виробництва і споживання істотним чином змінюється. З одного боку, виробництво дистанціюється від споживання – відбувається географічне перенесення виробництва з центру на периферію. Споживчими центрами стають розвинені країни, виробництво переміщується в розвиваючі країни. З іншого боку, споживання і виробництво конвергуються: виробництво займає підпорядковане положення, виникає нова ситуація, коли виробнича система знаходить ідеї в споживчих практиках, конкуренція у виробництві переноситься в сферу споживання» [5, с. 38].

Споживання вітчизняними та зарубіжними вченими розглядалось як еволюційно стійке явище. На думку Ж. Бодіара, це не матеріальна практика і не феноменологія достатку, воно не визначається ні тим, що їсть людина, ні тим, що вдягає, ні машиною, на якій їздить, ані речовим або візуальним змістом образів і повідомлень, а лише тим, як усе це організується в знакову субстанцію: «Це віртуальна цілісність усіх речей і повідомлень, які становлять віднині більш або менш пов'язний дискурс» [6; 7]. Споживання перетворюється на систематичне маніпулювання знаками, що поступово персоналізує речі та перекомбінує всі людські стосунки на консюмеричні. Сучасне споживання має справу не з речами, а з культурними знаками (процес обміну якими неперервний і нескінченний), котрі співвідносяться в рамках структурного коду. Вони дедалі частіше не мають жодного стосунку до самої людини та її природи, «це знаки дегуманізованої культури, в якій людина відчужена» [6; 8].

Споживання розкривається як витягання економічних благ з товарного обороту і привласнення їх корисних властивостей з метою задоволення потреб людини [9, с. 238–239].

В межах соціології споживання В.І. Тарасенко визначає споживання як діяльність споживача, що забезпечує задоволення його потреб шляхом поєднання з речами способами асиміляції, апропріації і рефлексії [10].

З точки зору В.І. Радіонової, «споживання – це домінуючий соціальний процес, який відіграє важливу роль в процесах відтворення соціальності і проявляється у багатьох соціальних практиках» [11, с. 31].

Споживацтво як залежність зветься омніоманією. Для людини, яка страждає від неї, товари втрачають власну значимість і стають лише символом приналежності до певної соціальної групи, а сам процес купування з колись раціонального вибору, потрібного для задоволення конкретної мети товару чи послуги, перетворюється на бездумний процес обміну грошей на товари і послуги, призначення яких не завжди розуміє і сам покупець [6, с. 236].

Суб'єкт відносин споживання функціонує одночасно на декількох рівнях: на елементарному рівні

це індивід з певними потребами, установками, системою цінностей; на мікрорівні він є представником домашніх господарств, на макrorівні він виступає як «сукупний споживач» країни в цілому [12, с. 7].

Функція споживання реалізується через формування суспільного попиту, що обумовлюється потребами (усвідомленням людьми необхідності споживання певних видів товарів), інтересами (спонукальними мотивами придбання зазначених товарів) та платоспроможністю населення (фінансовою можливістю реалізації зазначених потреб) [13, с. 51].

Функціональна потреба – внутрішній стан споживача, що виникає у відповідь на реакцію виконання ресурсу з метою здійснення функціональної активності [14, с. 6].

Ш.І. Єнікеєв виділяє важливі функції відносин споживання: корегуючу та реалізуючу. Перша полягає в тому, що споживання, яке детермінується відносинами виробництва, у свою чергу, чинить дію на нього. Відносини споживання можуть дати потужний імпульс розвитку виробництва або, навпаки, стримувати його розвиток. У тісному зв'язку з корегуючою функцією знаходиться реалізуюча. Відносини споживання дозволяють реалізуватися відносинам виробництва, розподілу і обміну. Саме у споживанні остаточно реалізуються розподільні відносини. Свою стимулюючу функцію відносини розподілу якнайповніше виконують лише при досконалості відносин споживання. І, нарешті, відносини споживання остаточно реалізують відносини виробництва. Це проявляється в реалізації кінцевої мети виробництва.

Важливою соціально-економічною функцією особистого споживання є відтворення робочої сили, людини. В усіх суспільно економічних формаціях діє об'єктивна необхідність відновлювати фізичну і розумову енергію працівників. Проте йдеться не про затвердження тривіальної істини, що людина не може існувати не споживаючи, а про умови, в яких відбувається процес відтворення робочої сили. А ці умови в різних економічних системах різні [12, с. 6].

Екстраполяція загально відомої теорії потреб А. Маслоу [15] детермінує споживання як систему потреб людини: первинні (фізіологічні) та вторинні (соціальні). Перша група – фізіологічні потреби: наявність повітря, води, їжі, одягу, житла. Друга група – вторинні потреби: потреба в матеріальному забезпеченні, знаннях, навичках, послугах транспорту та зв'язку тощо.

Так, Я.В. Зоська визначає два шари емпіричної присутності процесу споживання. Перший шар стосується реальних поведінкових практик споживання, а другий поширюється на когнітивну сферу: бажання, настрої, цінності тощо [16, с. 7].

Рівень споживання включає безліч цінностей. Цінність – це уявлення людей про потреби, тобто віддзеркалення у свідомості об'єктивно існуючих індивідуальних, суспільних та інституціональних потреб. Проблеми динаміки споживання як результату впливу цінностей досліджували Дж. Шет, В. Ньюман і Б. Гросс. За їх уявленнями, споживачі здійснюють більш-менш регулярні рішення щодо покупок («цикли покупок»), у зв'язку з чим вони спрощують процес прийняття рішення, стандартизуючи його, запам'ятовуючи тільки суттєву інформацію щодо якості товарів. В умовах складної ринкової пропозиції покупцям важко зорієнтуватися на товарах. Під час покупок люди обмінюються думками, спираються на погляди інших. Прийняття рішення щодо споживання є одночасно і економічним, і соціальним процесом [1, с. 122].

Отже, споживацька обумовленість розвитку торгівлі в сучасному суспільстві очевидна. Зазначимо, що інноваційність споживання набуває в сучасних ринкових реаліях все більшого змісту.

Існування інформаційної економіки в інформаційному суспільстві лишає свій відбиток на торгівлі, змінюючи вектор її розвитку від традиційної до електронної. З урахуванням вище викладеного доцільним є розгляд передумов трансформації споживання в умовах швидкого розвитку науково-технічного процесу в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, глобалізації, відкритості економіки тощо.

До глобальних передумов трансформації споживання, викликані формуванням інформаційної економіки, пропонуємо віднести наступні, диференційовані за методами STEPE-аналізу (рис. 1).

До умов трансформації споживання в Україні нами віднесено: втрати українськими експортерами частини зовнішніх ринків; девальвацію національної валюти; підвищення фіскального тиску на суб'єкти господарювання; технологічну багатокладність вітчизняної економіки; відсутність ефективних власників і дієвих механізмів стимулювання іннова-

ційної активності; опосередкований вплив правової системи (закони працевлаштування, закони захисту споживача, екологічні правила, правила оподаткування, торгові обмеження або реформи тощо).

Помітне місце серед наукових робіт, присвячених аналізу споживацької обумовленості розвитку торгівлі в сучасному суспільстві, займає дисертаційний доробок І.В. Манахової «Трансформація споживання в інформаційній економіці». Автором визначені особливості трансформації споживання:

1) ендемічні (просторові) – просторова зміна повсякденного життя: одночасне розсіяння (розширення і дезінтеграція міст) і концентрація за допомогою технологій; мобільність людей, прискорення циркуляції інформаційних потоків, свобода вибору в організації роботи, споживання і соціальних мереж; багатфункціональність споживчої інфраструктури і публічних місць (молли, парки, стадіони, дрозтори); домоцентричність споживання в електронному котежді; повсюдність споживання в мережевому просторі Інтернет;

2) темпоральні – зміна бюджету часу (скорочення робочого часу, збільшення дозвілля, поєднання часу



**Рис. 1. Глобальні умови трансформації споживання, виділені на основі STEPE-аналізу**

Джерело: розроблено автором на основі [5, с. 13; 17; 18]

праці і часу споживання, особливо у осіб, зайнятих розумовою і творчою працею); зміна щоденного тимчасового циклу (гнучкість, стискування часу, прискорення трансакцій, інтерактивність); у збільшенні тривалості життя, отже, часу споживання [5, с. 13–14].

Така диференціація особливостей трансформації споживання є логічно обґрунтованою, але неповною, тому що враховує лише просторово-часову детермінанту, не беручи до уваги той, факт, що будь-яка зміна є тісно пов'язаною з рухом як основною характеристикою перетворення. Пропонуємо доповнити визначені особливості трансформації споживання «рушійними» – зміна кількісної та структурної компонентів в демографічній ситуації в світі; асиметричність виробництва товарів; асиметричність рівня доходів та добробуту в світі; кризові явища і глобальна нестабільність світового господарства; дегуманізація, дезорієнтація споживачів тощо.

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок про надзвичайно складну природу і багатовимірну структуру такого явища як споживання. Маючи виключно соціальні корені, споживання змінюється услід за суспільством, відбиваючи, поглиблюючи і посилюючи ці зміни. Перспективними напрямками дослідження у цій сфері буде вивчення діалектичного розвитку електронної торгівлі, що проявляється в єдності та протилежності основних тенденцій: інноваційності та контрінноваційності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зухба О.М. Домогосподарство та споживання: методологія міждисциплінарного соціоекономічного дослідження / О.М. Зухба // Соціоекономіка. – 2010. – С. 120–131.
2. Марушевська О.Г. Основні елементи статусної моделі індивідуального споживання / О.Г. Марушевська // Мультiversum. Філософський альманах ; гол. ред. В.В. Лях. – К., 2008. – Вип. 69. – С. 232–239.
3. Тимошенко Т.В. Екологія і потребничеловека / Т.В. Тимошенко // Известия ЮФУ. Технические науки. Тематический выпуск «Экология 2013 – Море и человек». – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2013. – № 9(146). – С. 185–190.
4. Набруско І.Ю. Споживання як механізм конструювання ідентичності / І.Ю. Набруско // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки : зб. наук. праць. – К. : Логос, 2012. – С. 6–12.
5. Манахова І.В. Трансформация потребления в информационной экономике : автореф. дис. ... д. э. н. : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / И.В. Манахова. – Москва, 2014. – 39 с.
6. Цинтила О.В. Консьюмеризм як ознака сучасної культури і втрати людської індивідуальності / О.В. Цинтила // Науковий вісник Чернівецького університету : зб. наук. праць. Серія «Філософія». – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – Вип. 602–603. – С. 234–240.
7. Хавкин Г.Л. Нонконформизм в потребительском обществе: сущностные основы и значение / Г.Л. Хавкин // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». – 2007. – № 2(7). – С. 192–199.
8. Яблочкин Ф.Н. Реклама: производство желания и стратегия власти. Виртуальное пространство культуры : мат. науч. конф. (11–13 апреля 2000 г.) / Ф.Н. Яблочкин. – СПб. : Санкт-Петербургское философское общество, 2000. – С. 126–130.
9. Овруцкий А.В. Социальная онтология потребления : автореф. дис. ... д. фил. н. : спец. 09.00.11 «Социальная философия» / А.В. Овруцкий. – Ростов-на-Дону. – 2012. – 45 с.
10. Шафалюк О.К. Гуманістична концепція споживача в маркетингу : [монографія] / О. К. Шафалюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 200 с.
11. Родионова В.И. Типологизация социальных практик и идеология общества потребления / В.И. Родионова // Власть. – 2010. – № 6. – С. 29–31 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologizatsiya-sotsialnyh-praktik-i-ideologiya-obschestva-potrebleniya>.
12. Еникеев Ш.И. Закономерности потребления в условиях социально-экономической трансформации / Ш.И. Еникеев // «Актуальные проблемы экономики и права». – 2013. – № 2. – С. 5–10.
13. Мельник Л.Г., Мельник О.І., Карінцева О.І., Сотник І.М., Сабадаш В.В. Концептуальні підходи до змін моделей споживання та виробництва при переході до стійкого розвитку / [Л.Г. Мельник, О.І. Мельник, О.І. Карінцева, І.М. Сотник, В.В. Сабадаш] // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 3. – С. 51–58.
14. Селиверстов Я.А. Основы теории субъективных функциональных возможностей рационального выбора / Я.А. Селиверстов // Науковедение. – СПб., 2014. – № 4(23). – С. 1–39.
15. Маслоу А.Г. Мотивация и личность / А.Г. Маслоу ; пер. с англ. – СПб. : Евразия, 1999. – 480 с.
16. Зоська Я.В. Суспільство споживання та соціальні практики споживачів в Україні : [монографія] / Я.В. Зоська. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 352 с.
17. Кравець А.В. Економічна природа та об'єктивні передумови трансформації бізнесу / А.В. Кравець, І.Є. Тимчишин // Економічний простір : зб. наук. праць ПДАБА, 2009. – № 31. – С. 88–89.
18. Ильин В.И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность / В.И. Ильин // Мир России. – 2005. – Т. 14. – № 2. – С. 3–40.

УДК 342.26(477)

Мощицька Т.О.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри «Фінанси»Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

## ОЦІНКА МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті доводиться наявність диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів України, виявлено фактори міжрегіональної диференціації, проведено кластеризацію регіонів за показниками валового регіонального продукту на одну особу, доходу бюджету на одну особу та рівня заробітної плати.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток, диспропорції соціально-економічного розвитку, міжрегіональна диференціація, кластерний аналіз, валовий регіональний продукт на одну особу.

### Мощицкая Т.А. ОЦЕНКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В статье доказывается наличие диспропорций социально-экономического развития регионов Украины, выявлены факторы межрегиональной дифференциации, проведена кластеризация регионов по показателям валового регионального продукта на душу населения, дохода бюджета на одного человека и уровню заработной платы.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, диспропорции социально-экономического развития, межрегиональная дифференциация, кластерный анализ, валовой региональный продукт на душу населения.

### Moschytska T.O. ASSESSMENT INTERREGIONAL DISPARITIES SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

This article has presence disparities socio-economic development of Ukraine revealed interregional differentiation factors, conducted by clustering regions gross regional product per capita, income per capita budget and wages.

**Keywords:** socio-economic development, social disparities and economic development, inter-regional differentiation, cluster analysis, gross regional product per capita.

**Постановка проблеми.** Комплексне реформування економічної системи України потребує вироблення нового ефективного теоретико-методичного забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних систем. У першу чергу це стосується регіонів, сталий розвиток та конкурентоспроможність яких значною мірою визначає розвиток економіки країни в цілому.

Як свідчать дослідження, перетворення в економічному, соціальному та політичному житті, які почалися з 1991 р., створили неоднакові вихідні умови для розвитку регіонів України. Так, в 1991–1998 рр. відбувався глибокий економічний спад, притаманний всім територіальним системам.

Після 1998 р. деякі регіони змогли мобілізувати свій потенціал та адаптуватися до складних економічних умов, у той же час інші залишилися в стані глибокої економічної стагнації. Така ситуація сприяла зростанню міжрегіональних диспропорцій в розвитку територіальних систем України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження причин виникнення міжрегіональних диспропорцій та наслідків, до яких вони призводять, привертають увагу багатьох вчених: Г.В. Анісімової, В. Галушцака, О.А. Геймана, М.С. Дністрянського, М.О. Кизима, М.І. Умаханова, Р.Д. Шахпазової та ін.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Дана проблематика є настільки складною та багатоаспектною, що процес її теоретичного розуміння та методологічного визначення ще й досі незавершений. Особливої актуальності він набуває під час перебудови та реформування в економіці та суспільстві.

**Мета статті** полягає у аналізі сутності міжрегіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку в країні та обґрунтування теоретико-практичного підходу до їх дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Певні диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів притаманні будь-якій країні світу. Не винятком є й такі промислово розвинені країни, як США та країни ЄС. Особливо гострою є проблема соціально-економічної диференціації в регіонах Росії та Китаї. Більше того, ще з часів запропонованої І. Валлерстайном концепції світсистемного аналізу [6] дослідники намагаються побудувати типологію країн світу, розділяючи їх на центральні та периферійні, в основу якої покладено саме нерівномірність соціально-економічного розвитку.

Отже, на даний час проблема нерівномірного розвитку територій однієї країни в світі не є новою. Протягом досить тривалого періоду, починаючи з кінця XIX ст., коли процес соціально-економічного розвитку в більшості країн світу набув значного прискорення, проблеми регіонального вирівнювання вирішувалися за допомогою різних практичних інструментів. Проте, як згадувалось вище, ці проблеми існують й досі, тому доцільно окреслити фактори, що впливають на процес виникнення диспро-

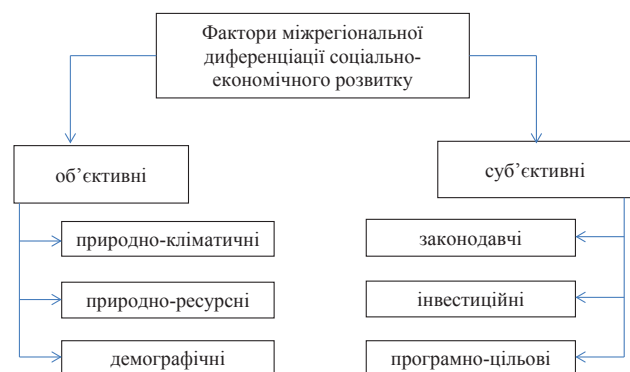


Рис. 1. Фактори міжрегіональної диференціації



порцій в соціально-економічному розвитку регіонів країни. Умовно ці фактори можна розділити на дві групи: суб'єктивні та об'єктивні (рис. 1).

Як видно з наведеного рисунку, перша група об'єктивних факторів важко піддається корекції. Історично склалося так, що території, які мали жорсткіші природно-кліматичні умови або відчували брак ресурсів, відставали у своєму розвитку порівняно із сусідніми територіями. Однак в сучасному світі, де досягнення науково-технічного прогресу дозволяють знижувати залежність виробництва від традиційних ресурсів, значення об'єктивних факторів міжрегіональної диференціації також зменшується.

На відміну від об'єктивних суб'єктивні фактори піддаються швидкому коригуванню за рахунок впровадження ефективного державної політики регіонального розвитку.

Певною особливістю відрізняються освітньо-інтелектуальні фактори міжрегіональної соціально-економічної диференціації. Фактично вони відносяться до демографічних, бо становлять одну з характеристик суспільства. Ця характеристика є водночас і динамічною, і консервативною, адже її динамічність відображається в постійному та швидкому зростанні рівня освіченості населення більшості країн світу, а консервативність полягає в існуванні специфічного менталітету населення, традиційних стійких норм та цінностей, типу мислення тощо.

Останнім часом багато дослідників акцентують увагу саме на інтелектуальних факторах міжрегіональної диференціації. Так, З.В. Герасимчук та І.Г. Новосад проводять зв'язок між інтелектуальним капіталом регіону та мотивацією до прискорення його соціально-економічного розвитку: «Формування регіону як окремого економічного суб'єкта відбувається через виділення та об'єднання спільних мотивів суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють діяльність на його території» [4].

Таким чином, складне та багатофакторне явище міжрегіональної соціально-економічної диференціації всередині країни потребує практичного інструментарію для її вимірювання та обґрунтування подальших напрямів з покращення ситуації.

Диспропорції в економічному розвитку регіонів можна оцінити за допомогою валового регіонального продукту на одну особу, який становить найбільш узагальнений макроекономічний показник. Важливою є інформація про рівень доходів бюджету на одну особу, яка дозволяє робити висновки про забезпеченість соціальних стандартів, аналогічно з рівнем заробітної плати.

З метою оцінки міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні було проведено кластеризацію регіонів за показниками:

- валовий регіональний продукт на одну особу;
- доходи бюджету на одну особу;
- заробітна плата.

Отримані дані свідчать про існування великого розриву між рівнями розвитку регіонів України. Місто Київ з найвищим рівнем доходів населення значно випереджає інші регіони. Однак слід брати до уваги, що існує два фактори, які впливають на високі показники валового регіонального продукту в столицях [8]:

- для великої частини тих, хто працює, в столицях місцем проживання є інші регіони країни;

- столиця є місцем скупчення центрів великих корпорацій, банків тощо, які мають консолідовану фінансову звітність.

Другий кластер представлений Дніпропетровською, Запорізькою, Київською, Полтавською та Харківською областями, які протягом 2000–2009 рр. мали середній рівень соціально-економічного розвитку. Для цих регіонів характерні такі проблеми, як незбалансована структура виробництва на території, відсутність чітких стратегічних орієнтирів регіонального розвитку, низький рівень інноваційної активності.

Переважає більшість регіонів України потрапила до кластеру з низьким рівнем розвитку. Проте і серед цих регіонів є ті, що мають рівень розвитку вищий за інших. Це насамперед Львівська, Івано-Франківська та Закарпатська області. Позитивно впливає на розвиток цих областей близькість ринків ЄС. Найнижчий рівень розвитку протягом тривалого періоду часу спостерігається в Тернопільській області. Погіршується динаміка розвитку також Сумської, Чернігівської та Черкаської областей.

**Висновки.** Диспропорції соціально-економічного розвитку територіальних систем, зокрема регіонів країни, потребують вдосконалення державної політики регіонального розвитку, яка має бути спрямована на вирішення таких проблем, як:

- зменшення загальної конкурентоспроможності країни та сталого функціонування її економічної системи;
- підвищення ефективності механізму перерозподілу ресурсів всередині країни; зростання соціальної напруги внаслідок погіршення умов та якості життя населення;
- посилення дезінтеграційних процесів, які загрожують цілісності країни;
- створення позитивного іміджу регіону за допомогою регіонального маркетингу в рамках глобальної економічної системи та боротьби за міжнародні інвестиційні ресурси.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анисимова Г.В. Проблемы социально-экономической дифференциации в российском обществе: Экономико-статистический анализ / Г.В. Анисимова; отв. ред. М.И. Воейков. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 136 с.
2. Умаханов М.И. Устойчивое развитие региона: модель, основные направления, концепция / М.И. Умаханов, Р.Д. Шахпазова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. – 143 с.
3. Дністрянський М.С. Політична географія та геополітика України: [навч. посіб.] / М.С. Дністрянський. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2010. – 344 с.
4. Герасимчук З.В. Мотиви розвитку проблемних регіонів / З.В. Герасимчук, І.Г. Новосад // Економічний форум. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekfor/2011\\_2/16.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/16.pdf).
5. Passionate about Regional Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.regionaldevelopment.co.uk/>.
6. Wallerstein I. The Concept of National Development, 1917-1989: Elegy and Requiem. – Binghamton (N. Y.): Fernand Braudel Center, 1991.
7. Теория и методы в современной политической науке: Первая попытка теоретического синтеза / Под ред. С.У. Ларсена; пер. с англ. Е.А. Жуковой. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССП ЭН), 2009. – 751 с.
8. Ревенко А. Асимметрия регионального развития / А. Ревенко // Зеркало недели. – № 18(597) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrrudprom.ua/digest/dassim150506.html>.

## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.43:633.8

**Никитюк Ю.А.**

*кандидат сільськогосподарських наук,  
старший науковий співробітник відділу економіки природокористування в агросфері  
Інституту агроекології і природокористування  
Національної академії аграрних наук України*

### ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ ЛІКАРСЬКИХ РОСЛИН

Розглянуто основні еколого-економічні детермінанти розвитку виробництва та переробки лікарських рослин в Україні. Запропоновано розробити та обґрунтувати основні постулати Державної програми розвитку сировинної бази та переробки лікарських рослин на 2016–2020 рр. З метою узгодження інтересів суб'єктів ринку лікарської рослинної сировини доведено необхідність розвитку інтеграційних об'єднань агрофармацевтичного комплексу. Обґрунтовано рекомендації щодо територіальної організації виробництва лікарської рослинної сировини з урахуванням природно-кліматичних умов, розмірів господарств, поєднання галузей, структури угідь та відповідної інфраструктури.

**Ключові слова:** детермінанти, розвиток, виробництво, переробка, лікарські рослини, екосистеми.

#### **Никитюк Ю.А. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ**

Рассмотрены основные эколого-экономические детерминанты развития производства и переработки лекарственных растений в Украине. Предложено разработать и обосновать основные постулаты Государственной программы развития сырьевой базы и переработки лекарственных растений на 2016–2020 г. С целью согласования интересов субъектов рынка лекарственного растительного сырья доказана необходимость развития интеграционных объединений агрофармацевтичного комплекса. Обоснованы рекомендации по территориальной организации производства лекарственного сырья с учетом природно-климатических условий, размеров хозяйств, сочетания отраслей, структуры угодий и соответствующей инфраструктуры.

**Ключевые слова:** детерминанты, развитие, производство, переработка, лекарственные растения, экосистемы.

#### **Nykytyuk Yu.A. ECOLOGICAL AND ECONOMIC DETERMINANTS OF THE DEVELOPMENT OF MEDICINAL PLANTS PRODUCTION AND PROCESSING**

This article deals with basic ecological and economic determinants of the development of medicinal plants production and processing in Ukraine. The author proposes to develop and justify the basic tenets of the State program toward development of raw materials and processing of medicinal plants on 2016–2020. In order to harmonize the interests of market medicinal plants, it has been proved the need to develop integration associations of agro-pharmaceutical complex. Recommendations for the territorial organization of production of medicinal plants have been substantiated taking into account the climatic conditions, the size of farms, the combination of industries, land structure and relevant infrastructure.

**Keywords:** determinants, development, production, processing, medicinal plants, ecosystems.

**Постановка проблеми.** Інноваційні технології у сільському господарстві сприяють значному підвищенню продуктивності праці, знижують собівартість виробництва, збільшують урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність у тваринництві. Однак сьогодні однією з умов ефективності аграрного виробництва є екологічний фактор, який може бути як стимулом економічного зростання, так і обмеженням у зв'язку із забрудненістю, загазованістю, деградацією земель тощо. Не виключенням стала і галузь лікарського рослинництва. У сучасних умовах слід розглядати культивування лікарських рослин як елемент ринку лікарської рослинної сировини. Лікарське рослинництво спільно з заготівлею дикоростучої лікарсько-технічної сировини формує сировинний базис даного ринку, тому відповідно до сучасних умов розвитку суспільства еколого-економічні детермінанти мають стати однією з важливих передумов сталого розвитку виробництва та переробки лікарських рослин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливий внесок у дослідження взаємозв'язків між екологічними обмеженнями та економічними фак-

торами розвитку зробили такі вітчизняні вчені, як О.Ф. Балацький, Б.М. Данилишин, Є.В. Мішенін, Л.Г. Мельник, С.К. Харічков, М.А. Хвесик та ін. Обґрунтування необхідності розвитку виробництва та переробки лікарських рослин в Україні розвивали у своїх працях такі вчені, як О. Березін, О. Губанов, Т. Мірзоева, В. Рак, Б. Семак, А. Швець та ін. Проте практично недослідженими залишились питання щодо аналізу взаємозв'язків «екологічні імперативи – економічний розвиток» саме для галузі лікарського рослинництва.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні еколого-економічних детермінант розвитку виробництва та переробки лікарських рослин в умовах вітчизняної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Галузь лікарського рослинництва в усьому світі є високодохідною, враховуючи наявний і постійно зростаючий попит. Наприклад, у невеликій Угорщині дохід від реалізації лікарської сировини й продукції на основі лікарських рослин становить до 35 млн. дол. США на рік. У цій країні під лікарські культури відведено близько 42 тис. га, на яких вирощують та заготовлю-

ють близько 40 тис. тонн сировини [1]. У цілому рентабельність вирощування лікарських рослин завжди в кілька разів перевищує рентабельність вирощування зернових. Це пояснюється високим попитом на дану продукцію, а отже, високими цінами на багато видів лікарської рослинної сировини. У таблиці 1 наведено ціни на рослинну сировину за даними аналітичного огляду ринку лікарської рослинної сировини України за 2014 р.

Таблиця 1  
Середні ціни на лікарську рослинну сировину за видами в Україні, грн./кг (дані на початок 2015 р.)

Рослинна сировина	грн./кг	Рослинна сировина	грн./кг
Цвіт бузини	28,0	Плоди горобини червоної	30,0
Цвіт глоду	48,0	Плоди горобини чорної (аронії)	24,0
Цвіт лаванди	320,0	Плоди калини	150,0
Цвіт липи	80,0	Плоди смородини	140,0
Цвіт календули	180,0	Плоди чорниці	240,0
Цвіт ромашки	48,0	Плоди шипшини	28,0
Пелюстки алтеї	360,0	Корінь цикорію мелений	54,0
Яблука сушені	42,0	Листя брусниці	42,0

Джерело: [1]

Освоєння промислового вирощування цих рослин могло б служити базою для випуску на підприємствах фармацевтичної та харчової промисловості різноманітних лікарських засобів і високоякісних натуральних продуктів харчування. Для вирішення вказаних завдань необхідно розробити Державну програму розвитку сировинної бази та переробки лікарських рослин на 2016–2020 рр. Цілі даної Програми:

- сталий розвиток сировинної бази лікарських рослин для забезпечення потреб у сировині фармацевтичної, харчової та інших галузей промисловості;
- розширення виробництв з переробки лікарської рослинної сировини з метою максимального скорочення імпорту лікарських засобів рослинного походження, прянощів і харчових продуктів з їх використанням;
- збереження рідкісних видів лікарських рослин, що проростають в умовах природних екосистем;
- забезпечення, починаючи з 2016 р., позитивного сальдо у зовнішній торгівлі фітопродукцією.

Про запровадження державної програми розвитку лікарського рослинництва в Україні говорить і той

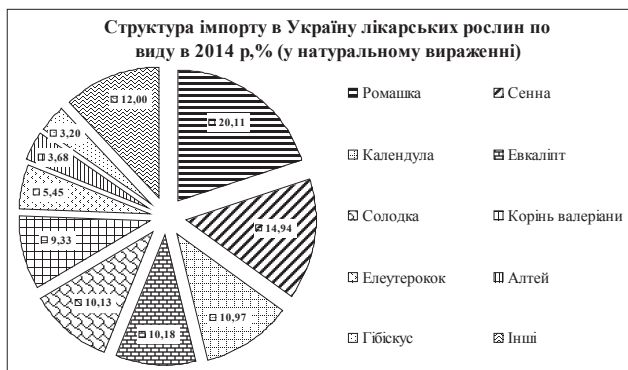


Рис. 1. Структура імпорту в Україну лікарських рослин за видами в 2014 р., %

Джерело: [1]

факт, що в структурі імпорту лікарських рослин в Україні (рис. 1) багато видів, які проростають у природних екосистемах та ефективно можуть культивуватися в промислових масштабах сільськогосподарськими товаровиробниками.

У зв'язку з цим важливим є розвиток виробництва лікарських рослин із сировини, виробленої і заготовленої вітчизняними аграрними підприємствами, а також забезпечення внутрішніх потреб та збільшення експорту якісної, екологічно безпечної готової продукції. Однак на сьогодні в Україні не так багато виробників, що спеціалізуються на виробництві лікарських культур [2, с. 210]. Тому місцеві аграрні підприємства мають унікальну можливість не тільки збільшити свою частку на внутрішньому ринку, але й претендувати на завоювання певної ніші на зовнішньому ринку.

Зважаючи на курс державної економічної політики України в напрямі імпортозаміщення щодо соціально значущих галузей, продуктів і виробів, виробництво вітчизняних медичних препаратів рослинного походження та отримання ефірних масел із власної сировини є одним із першорядних завдань. В умовах стратегічного планування важливо визначити місце лікарського рослинництва в економічному розвитку країни та організувати новітнє високоефективне виробництво цієї продукції [3, с. 22].

Для інноваційного розвитку лікарського рослинництва необхідно створити багаторівневу систему підготовки та перепідготовки кадрів на основі інтеграції наукового та освітнього потенціалів вищих навчальних закладів і науково-дослідних установ. Загалом, стратегічна мета становлення й розвитку галузі цього напрямку має ґрунтуватися на забезпеченні гарантованого та збалансованого постачання лікарською рослинною сировиною різних галузей економіки країни [4–6]: фармацевтичної, хлібопекарської, молочної, м'ясної, плодоовочевої та консервної, масложирової, кондитерської, рибопереробної, парфумерно-косметичної промисловості та інших виробництв.

У якості початкового елемента, об'єднуючого підприємства сировинної ланки з метою проведення узгодженої заготівельної, виробничої і збутової політики, нами рекомендується сформувати інтеграційне об'єднання учасників ринку лікарської рослинної сировини (рис. 2).

Основними функціями створення та діяльності інтеграційного об'єднання виробників і первинних



Рис. 2. Структурна схема взаємодії учасників ринку лікарської рослинної сировини в рамках інтеграційного об'єднання

Джерело: сформовано автором



переробників лікарської рослинної сировини повинні стати: розвиток виробництва, первинної переробки та збуту лікарської рослинної сировини; координація виробничої діяльності учасників; інформаційна підтримка учасників; надання сприяння учасникам інтеграційного об'єднання в розширенні їх можливостей виробничого і соціального розвитку.

З метою ефективного розвитку ринку лікарських рослин необхідно раціонально сформувати території їх вирощування, враховуючи вимоги рослин до умов зростання, згідно екологічних, економічних та соціальних передумов для їх обробітку. Виходячи з цього, у сільськогосподарських підприємствах, що спеціалізуються на вирощуванні лікарських рослин, доцільно організувати виробництво на основі раціональної організації сільськогосподарських угідь, тобто встановити господарське призначення кожної окремої земельної ділянки за результатами комплексної еколого-економічної оцінки земель. Це дає можливість виявити чинники, лімітуючі організацію рослинництва в господарстві, і розробити систему організаційно-технологічних і управлінських заходів по використанню сільськогосподарських угідь з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства, екологічного стану земель і вимог ринку лікарських рослин [6, с. 14].

Оцінку земель за придатністю для вирощування лікарських рослин слід проводити на основі наявного досвіду різних видів районування. Поряд із загальноприйнятими фізико-географічним, кліматичним, ґрунтово-географічним, економічним районуванням існують види районування, при яких враховуються природні властивості території (клімат, ґрунти, рельєф місцевості, умови зволоження та ін.). Дані види районування території обґрунтовані значними теоретичними й практичними розробками [7, с. 83]. Матеріали природно-сільськогосподарського районування використовувалися при розробці систем ведення землеробства, землеустрою. Продовженням і розширенням даного виду районування є класифікація земель, яка дозволяє більш ретельно враховувати рельєф, ґрунти, умови зволоження тощо. Агроекологічне зонування проводиться за допомогою виділення однотипних і однорідних для галузевої та видової приналежності ділянок. В основу зонування покладено врахування природних факторів рельєфу, ґрунтів, стану земель, їх схильність до ерозії та ін., вивчення яких дозволить локалізувати землі, придатні для використання в сільськогосподарському виробництві.

Для вибору виду районування з метою оцінки придатності земель для вирощування лікарських рослин на основі наявних відомостей про вимоги до умов зростання варто сформувати принципи, відмінності таксономічних одиниць, фактори, що враховуються при районуванні та виробничій класифікації земель. Аналіз проведених досліджень показав, що фактично кожен вид районування враховує вплив багатьох факторів при оцінці придатності земель для вирощування лікарських рослин і може використовуватися в дослідженнях. Однак в основу оцінки придатності земель для обробітку лікарських культур вважаємо доцільним використовувати агрокліматичне зону-

вання території країни, а також результати кадастрової оцінки земель. Наприклад, ефіроолійні та лікарські рослини з тривалим періодом вегетації можуть вирощуватися в південній частині території країни. Це, в свою чергу, дозволить встановити перелік культур, що обробляються на відповідних землях різної продуктивності. З урахуванням даного переліку є можливим у подальшому виділення зони розміщення лікарських культур на території України, а також формування структурної моделі лікарської галузі за секторами виробництва.

**Висновки.** Таким чином, у ході аналізу ринку лікарських рослин встановлені ключові аспекти розвитку ринку продукції даного виду, серед яких очевидний зростаючий попит на фітопродукцію протягом останніх років, що може забезпечуватися за рахунок використання дикорослої і культивованої сировини. В умовах сталого розвитку, при необхідності проведення політики імпортозаміщення, підвищення зайнятості населення організація екобезпечного виробництва лікарської рослинної сировини є одним з ключових факторів, що визначають ефективний розвиток цієї галузі. Дослідження вітчизняного ринку показало, що для узгодження інтересів суб'єктів ринку і найбільш вигідної їх співпраці потрібно активно розвивати інтеграційні об'єднання агрофармацевтичного комплексу.

Перспективи розвитку ринку лікарських рослин повинні бути пов'язані насамперед з метою забезпечення безпеки у сфері постачання населенню лікарських препаратів рослинного походження. Влада повинна бути зацікавлена в створенні умов для залучення вітчизняних інвесторів у цей бізнес. Для цього в Україні необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат на досліджуваному ринку, ширше використовувати світовий досвід і поступову глобалізацію вітчизняної економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Обзор рынка лекарственных растительного сырья Украины 2014 : [аналитический сборник] / Маркетинговая компания Синергия, 2015. – 37 с.
2. Мірзоева Т.В. Особливості вітчизняного ринку лікарських рослин в умовах сьогодення / Т.В. Мірзоева // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 209–212.
3. Черкашина Е.В. Развитие эфиромасличной и лекарственной отрасли в России: проблемы и пути решения // Агропродовольственная политики России. – 2014. – № 2. – С. 21–24.
4. Дорошкевич И.Н. Лекарственное растениеводство: тенденции и перспективы / И.Н. Дорошкевич // Известия НАН Беларуси. Серия аграрных наук. – 2010. – № 1. – С. 71–76.
5. Крапчина Л.Н. Организация производства лекарственного растительного сырья как перспективное направление развития российских аграрных предприятий / Л.Н. Крапчина // Экономическая наука и практика : материалы II междунар. науч. конф. (Чита, февраль 2013 г.). – Чита : Молодой ученый, 2013. – С. 63–65.
6. Шкуратов О.І. Оцінка земель в процесі організації екологічно орієнтованого сільськогосподарського виробництва / О.І. Шкуратов // АгроСвіт. – 2013. – № 24. – С. 13–17.
7. Черкашина Е.В. Экономика и организация рационального использования и охраны земель в эфиромасличной и лекарственной отрасли : [монография] / Е.В. Черкашина. – М. : ГУЗ, 2013. – 284 с.



## СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 362. 331

Складанна К.І.  
аспірант,  
Класичний приватний університет

### РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто резерви підвищення оплати праці на підприємстві. Відновлення стимулюючої ролі заробітної плати з метою посилення мотивації до праці стає нагальною необхідністю, активним важелем у майбутньому механізмі мотивації до праці, який спонукатиме працівників поліпшувати результативність праці, підвищувати ефективність реалізації накопиченого трудового потенціалу. Це особливо важливо в сучасних умовах, зорієнтованих на ринковий механізм господарювання. Для цього слід розробити систему стимулювання, яка б посилювала мотивацію до праці на рівні своєї власної праці (працівника, бригади, цеху) і підприємства загалом.

**Ключові слова:** механізм, мотивація, оплата праці, індивідуальна і колективна зацікавленість, результати роботи.

#### Складанная Е.И. РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены резервы повышения оплаты труда на предприятии. Восстановление стимулирующей роли заработной платы с целью усиления мотивации к труду становится насущной необходимостью, активным рычагом в будущем механизме мотивации труда, который будет стимулировать работников улучшать результативность труда, повышать эффективность реализации накопленного трудового потенциала. Это особенно важно в современных условиях, ориентированных на рыночный механизм хозяйствования. Для этого следует разработать систему стимулирования, которая бы усиливала мотивацию к труду на уровне своего собственного труда (работника, бригады, цеха) и предприятия в целом.

**Ключевые слова:** механизм, мотивация, оплата труда, индивидуальная и коллективная заинтересованность, результаты работы.

#### Składanna E.I. RESERVES OF INCREASE OF LABOR PAYMENT AT THE ENTERPRISE

The article considers the reserves of increase of remuneration advice. Restore the incentive role of wages for the purpose of strengthening the motivation to work becomes vital, active arm in the future, the mechanism of motivation that will encourage workers to improve labor efficiency, improve the efficiency of the realization of accumulated labour potential. This is especially important in modern conditions, a market-oriented economic mechanism. To do this, should develop a system of incentives that would enhance the motivation level of your own labour and enterprise.

**Keywords:** mechanism, motivation, labour remuneration, individual and collective interest, results of.

**Вступ.** Згідно з чинним законодавством України форми, системи і розміри оплати праці встановлюються підприємствами самостійно у колективному договорі. Ця законодавча норма надає підприємствам значної свободи дії, проте й покладає на них велику відповідальність, адже ефективність праці цілком визначається тим, наскільки правильно спеціалісти організують стимулювання діяльності персоналу.

Чинна досі система оплати праці не була зорієнтована на ринкові умови господарювання, неминуче породжувала „зрівнялівку” в оплаті праці, призводила до зниження стимулюючого потенціалу мотивації до праці, не заохочувала кращих і економічно не карала недбалих працівників. Вона недостатньо пов'язана з кінцевими результатами роботи працівника і всього підприємства загалом, його структурних підрозділів. Найперше це стосується працівників, які обіймають однакові посади або мають однакові розряди, але у них різні результати праці [1].

Тема форм і методів оплати праці, економічного стимулювання персоналу так чи інакше розглядається практично в усіх роботах, пов'язаних з економікою підприємств різних видів і форм власності.

Різні аспекти цієї проблеми в умовах реформування економіки досліджували вчені України: Андрієнко В.Ф., Базилюк А.В., Богиня Д.П., Бондар І.К., Богуцький О.А., Гальчинський А.С., Грецак М.Г.,

Канюк В.М., Дем'яненко С.І., Єщенко П.С., Зуб І.В., Колот А.М., Покропивний С.Ф., Євченко А.Ф., Рогань В.Г., Стичинський Б.С., Тимофеев В.О., Турецький О.А., Уманський О.М., Фільштейн Л.М. та інші. В їхніх роботах висвітлюються різні підходи до досліджень організації праці та її оплати.

Відновлення стимулюючої ролі заробітної плати з метою посилення мотивації до праці стає нагальною необхідністю, активним важелем у майбутньому механізмі мотивації до праці, який спонукатиме працівників поліпшувати результативність праці, підвищувати ефективність реалізації накопиченого трудового потенціалу. Це особливо важливо в сучасних умовах, зорієнтованих на ринковий механізм господарювання. Для цього слід розробити систему стимулювання, яка б посилювала мотивацію до праці на рівні своєї власної праці (працівника, бригади, цеху) і підприємства загалом [1; 3].

**Постановка завдання.** В статті розглянуто резерви підвищення оплати праці на підприємстві.

**Результати.** Вітчизняні економісти доклали багато зусиль для розробки та впровадження нових систем матеріального стимулювання праці. Разом з колегами з інших країн СНГ вони наполегливо шукали шляхів підвищення ефективності виробництва і робили це також через механізм розподілу знову створеної вартості як одного з елементів сис-

теми стимулів до продуктивності праці. Пропоновані системи досить успішно розв'язували поставлені перед ними завдання. Так, використання відрядної системи оплати праці забезпечило у свій час збільшення виробництва валової продукції; акордно-преміальної - нарощування виробництва та посилення відповідальності за комплекс робіт, певну економію грошово-матеріальних коштів; оплати від валового доходу - підвищення обсягів виробництва при одночасному зменшенні витрачених ресурсів. Еволюційно вони змінювали одна одну [1].

В умовах державної та колективної власності на засоби виробництва квінтесенцією оплати праці виступав принцип єдності мети, суть якого полягала в об'єднанні інтересів учасників усіх рівнів виробничого процесу в досягненні кінцевої цілі, - збільшення виробництва продукції певного виду (товари, продукти харчування, послуги тощо). Оплата праці часто носила наскрізний характер, коли матеріальне стимулювання відбувалося за одні й ті самі показники.

На сьогоднішній день в політиці організації матеріального стимулювання виник певний вакуум, пов'язаний в першу чергу з процесом розмежування функцій директування, коли адміністративно-командні методи управління вже ліквідовані, а економічні методи ще не достатньо теоретично і методологічно відпрацьовані, не діють або повністю відсутні. Найбільша небезпека криється в тому, що здійснюється це одночасно з катастрофічним падінням виробництва, коли витрати на одиницю продукції величезні. Створилося певною мірою замкнене коло. Рівень оплати праці низький, оскільки основну частку витрат становлять грошово-матеріальні витрати, і коштів на заробітну плату хронічно не вистачає. У свою чергу низька оплата, до того ж виплачена з запізненням на 3-4 місяці, а іноді і більше, практично зводить нанівець зацікавленість працівників у ефективному виробництві. Але, як би не було важко, необхідно забезпечувати підйом економіки, і, на думку спеціалістів в галузі матеріального стимулювання, підприємствам (фірмам) слід починати роботу з формування філософії побудови механізму оплати праці і виплат винагород за підсумками роботи, а також визначення місця та ролі матеріальних винагород в загальній системі стимулювання трудової активності.

Оплата праці є основним елементом виробничих витрат. Вона забезпечує відшкодування витрат живої праці, котра створює додатковий продукт - основу розширеного виробництва.

Ефект використання тієї чи іншої системи оплати праці проявляється за певного рівня матеріального стимулювання. Коли рівень заробітної плати низький, працівника перестає цікавити, за якою системою йому нараховують оплату, головним для нього є бажання отримати цю мізерну плату і якщо можна, то будь-яким шляхом хоч трохи її підвищити. На думку економістів, рівень оплати праці, при якому інтерес до організації системи стимулювання зникає, можна назвати „зоною завмирання” дії системи оплати праці (рис. 1).

„Зона завмирання” існує і при досить високому рівні заробітної плати [6]. Особливо часто таке зустрічається у людей творчих професій, де ідея або можливість захоплюючої праці при певному рівні достатку починають переважати матеріальні стимули. Тоді специфіка організації системи матеріального стимулювання з її тонкощами, з точки зору конкретного робітника, починає втрачати свій осно-

воположний зміст. „Зона завмирання” як додаткова, так і від'ємна, - індивідуальна для кожного працівника, але при певному рівні матеріального стимулювання набуває масового характеру.

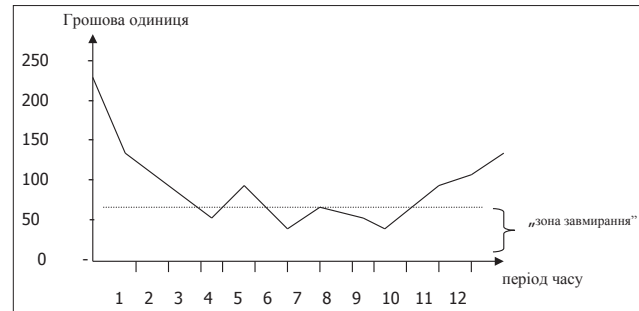


Рис. 1. Зона завмирання

У системі стимулів до праці важливо виділити декілька головних чинників, на які слід перенести основну вагу матеріального стимулювання. На сьогодні це - оплата праці, система преміювання, службова кар'єра (певною мірою впливає на перші два елементи).

Кожна працездатна особа в суспільстві має будувати своє життя і життя своєї родини згідно з рівнем оплати за працю. Історія людства свідчить, чим вища виробнича спеціалізація його членів, тим вищий рівень добробуту в суспільстві.

Преміювання робітників на підприємстві є одним із головних способів матеріального стимулювання. Міністерством праці та соціальної політики України за допомогою Науково-дослідного інституту соціально-трудових відносин розроблено „Рекомендації щодо визначення заробітної плати в залежності від особистого внеску працівника в кінцевий результат роботи підприємства”. Згідно з ними положення про преміювання робітників підприємства розроблюються роботодавцем або уповноваженим ним органом, узгоджується з профспілками та включаються до колективного договору [4].

Для забезпечення стимулюючого впливу систем преміювання на ефективність праці робітників треба дотримуватися деяких вимог:

- визначитися з метою преміювання, яка може полягати у: підвищенні технічного рівня та якості продукції, продуктивності праці та обсягів реалізації (при великому попиті на продукцію); зниженні собівартості продукції через економію усіх видів витрат;
- встановлювати показники преміювання, які залежать від результатів праці тих або інших груп або категорій робітників;
- кількість показників не повинна перевищувати двох-трьох;
- умови та показники преміювання не повинні суперечити один одному, щоб поліпшення одних показників не викликало погіршення інших.

На нинішньому етапі трансформації економіки на організацію заробітної плати, рівень та динаміку останньої впливають чинники, які у звичайних, нормальних умовах взагалі не стосуються стану оплати праці. Йдеться про кризу платежів, заборгованість із заробітної плати, „бартеризацію” економіки, значний податковий пресинг взагалі і у частині, що стосується нарахувань на фонд оплати праці зокрема. Проте рано чи пізно закон вартості і ринок усе розставлять на свої місця. В ринковій конкурентній боротьбі виживуть ті підприємства, для яких мотивація трудової поведінки персоналу буде не теоретич-

ною абстракцією, а практичною справою, об'єктом номер один у повсякденних турботах. Тоді нарешті у нас по справжньому буде оцінено зарубіжний досвід країн з розвинутою ринковою економікою. Але попри всі негаразди кожне підприємство має скористатися результатами наукових досліджень, передовим досвідом задля відпрацювання власної, найбільш прийнятної системи матеріального стимулювання для вирішення двоєдиного завдання:

- забезпечити оплату праці кожному працівникові відповідно до кількості, якості і результатів його праці та вартість послуг робочої сили на ринку праці;

- забезпечити роботодавцю досягнення в процесі виробництва такого результату, який дозволить йому (після реалізації продукції на ринку товарів) відшкодувати витрати, отримати прибуток та закріпити свої позиції на ринку.

З огляду на те, що методи матеріальної мотивації в зарубіжних країнах здебільшого носять інтернаціональний характер, можна виділити найсуттєвіші складові цього досвіду:

- відсутність шаблонного мислення, повна самостійність і простір для експерименту, необмежене право вибору в рамках дозволеного законом. Єдине обмеження – це економічна доцільність, що оцінюється не тільки з позиції сьогодення, а й з погляду у день завтрашній.

- об'єктивна зацікавленість у сприятливій перспективі власника, менеджера, найманого працівника. Кожен остерігається втратити своє джерело доходу, тому ніхто не намагається проїдати все зароблене, навпаки прагнуть більше вкласти в нові технології, у підвищення кваліфікації, в науку. Це одна з причин ефективного функціонування механізму соціального партнерства

- використання тарифної системи як інструменту диференціації оплати праці залежно від складності, умов праці, відповідальності за роботу, що виконується, в різноманітних її модифікаціях. При цьому на тарифну систему одночасно покладається і функція диференціації зарплати залежно від загальноприйнятих загальноутворюючих чинників, і функція відтворення здатності до праці та підвищення її результативності [5].

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про переважне застосування єдиних тарифних сіток для робітників, спеціалістів і службовців. Що стосується „технології” побудови єдиних тарифних сіток, їх різновидів, то для зарубіжної практики характерна значна їх строкатість. Кожна галузь, як правило, розробляє свої тарифні сітки, які в свою чергу модифікуються на рівні фірм.

В Італії у різних галузях число розрядів у тарифній сітці коливається від шести до одинадцяти. На рівні підприємства додатково вводяться проміжні розряди, особливо у верхній частині сітки. Так, на фірмі „Оліветті” використовується 20-розрядна тарифна сітка, яка розроблена в межах 9-розрядної галузевої сітки.

В американській автомобільній корпорації „Форд Моторс” застосовується 23-ступенева тарифна сітка. На підприємствах вугільної промисловості Франції всі працівники класифікуються за 22-розрядною шкалою і відповідно застосовується 22-розрядна тарифна сітка [2].

Суттєві відмінності мають тарифні сітки, що застосовуються у фірмах Японії. До 70-х років у цій країні в основу оплати найманих працівників була покладена тарифна система, визначальними елементами якої була прокладена тарифна система, визначними елементами якої були ставки і оклади, що залежали від віку і стажу працівника. У 70-х роках Японські фірми спробували запровадити американську систему тарифних сіток, що ґрунтувалися на кваліфікації, але успіху це не мало. Нині японські фірми у більшості випадків застосовують синтезовану систему визначення заробітної плати. При цьому традиційна ставка визначається на основі врахування віку і стажу, а так звана трудова ставка - на кваліфікації і результативність праці.

Різноманітні варіанти погодинної оплати праці, як найголовнішої умови виплати заробітку, містять вимогу обов'язкового виконання певного обсягу робіт, розрахованого на основі прогресивних нормативів витрат праці.

Сфера нормування праці постійно розширюється і охоплює все нові й нові контингенти працівників не тільки фізичної, а й розумової праці як у матеріальній, так і нематеріальній сферах виробництва.

З огляду на сталу тенденцію до збільшення витрат на робочу силу західні менеджери прагнуть якомога точніше встановлювати норми, підтримувати достатньо високий темп роботи. Для цього широко застосовуються методи мікроелементного аналізу і нормування трудових процесів.

Великі корпорації не шкодують коштів для створення й розвитку власної нормативної бази із застосуванням автоматизованих систем проектування технології норм витрат праці. Впровадження такої системи в корпорації „Нортен телефон” економить майже 1 млн.дол. на рік. Невеликі фірми користуються послугами численних науково-дослідницьких і консультативних організацій.

Погодинна форма оплати праці як головна в зарубіжній практиці і відрядна, що є другорядною,

Таблиця 1

**Форми і системи заробітної плати в промисловості деяких країн Заходу, % охоплення**

№ п/п	Форми і системи заробітної плати	Один. вим. %	Бельгія	Франція	ФРН	Італія
1	Погодинна		80.7	65.8	61.9	74.2
	Погодинна з колективним преміюванням		12.4	18.9	14.6	15.9
	Погодинна з індивідуальним преміюванням		5.2	11.2	10.7	7.2
	Відрядна		1.3	0.7	7.2	0.8
	Змішані системи		0.3	3.2	5.6	14.9
2			Жінки			
	Погодинна		73.0	57.4	52.6	64.2
	Погодинна з колективним преміюванням		7.3	16.2	11.4	15.5
	Погодинна з індивідуальним преміюванням		13.9	22.6	13.7	11.7
	Відрядна		5.5	1.2	14.2	1.3
Змішані системи		0.4	2.1	8.1	7.4	

мають багато найрізноманітніших систем застосування. Це, як правило, системи, що передбачають преміювання за якісні показники роботи. Управлінняська та інженерна думка повинні бути спрямовані передусім на всіляке поліпшення якісних параметрів виробництва: оновлення продукції, розширення асортименту, поліпшення екологічних характеристик, більш ефективне використання обладнання, робочої сили, підвищення кваліфікації персоналу. Всі ці параметри враховуються під час вдосконалення механізму мотивації праці робітників і службовців.

За умов, коли необхідний темп роботи та інтенсивність праці забезпечуються самою організацією, робітника не треба преміювати за виконання і перевиконання планових показників. Стимулювання праці акцентується на заохоченні професійної майстерності, розкритті і максимальному використанні інтелектуального потенціалу працівників, їх ініціативи та винахідництва [3].

Переважає застосування погодинної форми заробітної плати в різних її модифікаціях (табл. 1).

Поширення погодинної форми оплати в зарубіжних країнах більшість спеціалістів пов'язують виключно із змінами в техніці і в технології виробництва, підвищення рівня механізації і автоматизації, необхідністю підвищення якості продукції.

За умов, коли необхідний темп роботи та інтенсивність праці забезпечуються самою організацією, робітника не треба преміювати за виконання і перевиконання планових показників. Стимулювання праці акцентується на заохоченні професійної майстерності, розкритті і максимальному використанні інтелектуального потенціалу працівників, їх ініціативи та винахідництва.

Звертаючись до практики преміювання в конкретних фірмах зарубіжних країн, наведемо такі приклади. У фірмах США вже тривалий час досить поширеними є дві системи, названі прізвищами їх авторів, - систему Скенлона і Ракера [1].

Перша заснована на розподілі між працівниками і компанією економії витрат на заробітну плату, отриманої в результаті підвищення ефективності праці. Ця економія розподіляється у пропорції 1 до 3 між компанією і працівниками. З суми, що призначена для преміювання працівників, 1/5 йде до резервного фонду, а решта розподіляється між персоналом (залежно від трудового внеску). За своєю суттю ця система спрямована на зниження частки витрат на заробітну плату у розрахунку на одиницю продукції, забезпечення випереджаючих темпів росту продуктивності праці відносно росту заробітної плати і найбільш прийнятна для підприємств, де частка живої праці висока.

Система Ракера базується на формуванні преміального фонду залежно від збільшення умовно чистої продукції у розрахунку на один долар заробітної плати. Застосування цієї системи передбачає встановлення так званого стандарту Ракера - частки фонду оплати праці в обсязі умовно чистої продукції, яка визначається як середня величина за останні роки.

Розмір преміального фонду визначається таким чином: фактичний обсяг умовно чистої продукції помножується на „стандарт Ракера”. З розрахованої величини виключається фактично виплачена працівникам заробітна плата. Сума, що залишилась, розглядається як результат підвищення ефективності виробництва, і значна її частка спрямовується на преміювання персоналу.

Характерною особливістю сучасних систем стимулювання на Заході є заохочення інновацій. Так,

на більшості західноєвропейських фірм формуються преміальні фонди за створення, освоєння і випуск нової продукції. Наприклад, у німецькій фірмі „Сіменс” діє норматив, згідно з яким 25% обсягу продажу має припадати на нову продукцію.

Широко використовується преміювання за створення нової продукції у відомій фірмі „Фіат”. Тут, починаючи з середини 80-х років, під гаслом „ризик - відповідальність - винагорода” відбувалася перебудова системи преміювання, а саме: підвищення дієвості стимулювання за створення нових зразків продукції. Нею охоплені і менеджери. При цьому поширилося застосування так званих відкладених премій. Це означає, що за створення нової продукції встановлюються премії для персоналу, залученого до процесу нововведень, але виплата їх відкладається на фіксований термін, наприклад на один або два роки. Після закінчення цього терміну попередньо встановлений розмір премії коригується на коефіцієнт від 0 до 1.4 залежно від „поведінки” нової продукції на ринку, оцінки її споживачем та комерційних результатів від продажу цієї продукції.

Треба підкреслити, що система „відкладених премій” є надбанням не тільки компанії „Фіат”, вона знайшла своє застосування в різноманітних варіантах на фірмах ФРН, Франції, Англії та інших країн. У Франції, наприклад, працівникам багатьох підприємств залежно від якості і ефективності праці нараховується щорічна премія, яка виплачується лише через п'ять років. Протягом цього часу винагорода зберігається на банківському рахунку, проценти за яким не підлягають оподаткуванню. Це створює додаткову зацікавленість у роботі на підприємстві.

У США керівники нижчих ланок в середньому мають річний дохід у 1.5 разів вищий ніж промислові робітники. Дохід менеджерів середньої ланки в 2.5 разу вищий ніж у робітників. І цей розрив останнім часом зростає. Фірми влаштовують справжнє полювання за компетентними і перспективними керівниками, приваблюючи їх високими ставками.

Головна ідея політики індивідуалізації заробітної плати полягає ось у чому. Працівникам фірми, які мають однакову кваліфікацію за освітою і займають одну і ту саму посаду або виконують роботу за певною професією, завдяки своїм природним здібностям, мотивам, стажу, настановам тощо можуть досягти різних результатів в роботі. Ці відмінності мають знайти відображення в рівні заробітної плати конкретних представників.

Політика індивідуалізації трудових доходів найманих працівників - це намагання повніше врахувати як індивідуальні результати праці, так і особисті ділові якості, включаючи кваліфікацію, відповідальність, творчу ініціативу, швидкість і точність, досконалість рішень і неодмінно - якість роботи.

Схильність до індивідуалізації трудових доходів не означає відмови від урахування і стимулювання колективних результатів діяльності. Творча думка веде пошук і знаходить можливість компромісу між цими двома складовими.

Зарубіжна практика свідчить, що оцінка заслуг і індивідуалізація оплати праці спочатку стосувалась керівників і службовців та згодом поширилась і на робітників. Нині в США оцінюють заслуги керівників і спеціалістів у 80% компаній, а робітників - приблизно у 50%. У Франції індивідуалізація заробітної плати, як особливий метод врахування заслуг, використовується переважно для управлінського персоналу і спеціалістів.



Підвищення значення кваліфікації, знань персоналу. Значного поширення набула система „оплати за кваліфікацію”. Суть її полягає в тому, що рівень оплати праці залежить не тільки від складності роботи, що виконується, а й набору професій (спеціальностей), які працівник опанував і здатний використати відповідні знання, навички в своїй діяльності. У цьому випадку оплата здійснюється не тільки за те, що виконує працівник, а й за те, що він знає, яким запасом знань володіє. При засвоєнні кожної нової професії працівник отримує надбавку до заробітної плати, при цьому набуті знання повинні тією чи іншою мірою використовуватися в роботі.

Поширення застосування нетрадиційних методів матеріального стимулювання персоналу. Позиції будь-якої фірми на ринку значною мірою залежать від того, як використовується творчий потенціал кожного працівника. Щоб зацікавити робітників і службовців в кінцевих результатах діяльності фірми, власник змушений ділитися з ними частиною прибутку та застосовувати інші, нетрадиційні форми матеріального заохочення. Йдеться про участь найманих працівників у прибутках підприємства, в „успіхах фірми”, безоплатну передачу акцій, продаж акцій зі знижкою на певний відсоток від поточного ринкового курсу акцій. Такий напрям розвитку мотивації праці дістав назву „стратегії залучення і партнерства”. Вона витісняє стратегію підпорядкування і жорсткого контролю.

За оцінкою фахівців західних фірм, запровадження зазначених форм матеріального стимулювання сприяє формуванню у персоналі підприємницького мислення, зацікавленості у розвитку фірми, залучення до процесу прийняття рішень. Це, в свою чергу, позитивно впливає на підвищення продуктивності праці, зниження витрат фірми, покращення якості продукції.

Наведене дає змогу переконатися у тому, що зарубіжний досвід матеріальної мотивації персоналу дійсно заслуговує на увагу і широке практичне застосування. Однак необхідно зважати і на те, що на підприємствах України склалися багаторічні традиції, свій досвід матеріального стимулювання персоналу, який не можна повністю ігнорувати, особливо на перехідному етапі до ринку. Тому на нинішньому етапі найбільш прийнятним є поєднання і доповнення вітчизняного і зарубіжного досвіду в сфері матеріальної мотивації персоналу.

**Висновки.** Головними вимогами до організації заробітної плати на підприємстві і відповідно критерієм її ефективності є забезпечення реального зростання заробітної плати при зниженні її витрат на одиницю продукції і гарантія підвищення оплати праці кожного працівника у міру зростання ефективності діяльності підприємства в цілому. Головним чинником стабільного розвитку суспільства є посилення матеріальної зацікавленості працівників в підвищенні результативності діяльності на основі забезпечення тісного взаємозв'язку розмірів доходів працівників з кількістю і якістю витраченої ними праці.

Перебудова організації заробітної плати відповідно до вимог ринкової економіки не знімає необхідності рішення задач, що стоять перед системою заробітної плати:

- підвищення матеріальної зацікавленості кожного у виявленні і використанні резервів ефективності своєї праці, виключення можливостей отримання не зароблених грошей;

- усунення випадків зрівняльності в оплаті праці, досягнення прямої залежності заробітної плати всіх працівників від індивідуальних і колективних результатів праці.

- поліпшення співвідношень в оплаті праці працівників різної категорії і професійно-кваліфікаційних груп з урахуванням складності виконуваних робіт, умов праці, пріоритетів, що склалися, в оплаті праці працівників, що враховують дефіцитність тих або інших професій, вплив різних груп що працюють на досягнення високих кінцевих результатів і конкурентоспроможність виробництва.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2003. – 312 с.
2. Колот А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – №1. – 1998. – С. 17-19.
3. Ковальчук І.В. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
4. Стретович О. Новий підхід до організації системи матеріального стимулювання праці / О. Стретович // Україна: аспекти праці. – №1. – 2006. – С. 121-124.
5. Семенов Г.А. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: навчальний посібник / Г.А. Семенов, М.О. Панкова. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К.: ЦНЛ, 2005. – 192 с.
6. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії / Ю.В. Ніколенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 243 с.

УДК 362.331

Юсипчук Л.А.

аспірант,

Класичний приватний університет

## ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЗА РАХУНОК УЧАСТІ ПРАЦІВНИКІВ В ПРИБУТКАХ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена підвищенню продуктивності праці за рахунок участі працівників в прибутках підприємства. Запропоновано для підвищення продуктивності праці співробітників використати більш ефективну систему оплати праці, яка направлена на підвищення зацікавленості працівників в результатах своєї праці. Запропонована система оплати праці базується на участі працівників в прибутках підприємства. Це означає, що заробітна плата повинна знаходитися в прямій залежності від характеру роботи працівників і ступеня ефективності виконання ними своїх обов'язків.

**Ключові слова:** аналіз, виробництво, заробітна плата, мотивація, фонд оплати праці, підприємство, продуктивність праці, сутність заробітної плати.

### Юсипчук Л.А. ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЗА СЧЕТ УЧАСТИЯ РАБОТНИКОВ В ПРИБЫЛЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена повышению производительности труда за счет участия работников в прибылях предприятия. Предложено для повышения производительности труда сотрудников использовать более эффективную систему оплаты труда, которая направлена на повышение заинтересованности работников в результатах своего труда. Предложенная система оплаты труда базируется на участии работников в прибылях предприятия. Это означает, что заработная плата должна находиться в прямой зависимости от характера работы сотрудников и степени эффективности выполнения ими своих обязанностей.

**Ключевые слова:** анализ, производство, заработная плата, мотивация, фонд оплаты труда, предприятие, производительность труда, сущность заработной платы.

### Yusipchuk L.A. INCREASING PRODUCTIVITY THROUGH EMPLOYEE PARTICIPATION IN THE PROFITS OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to improving productivity through employee participation in company's profit. Proposed to improve the performance of employees use a more efficient system of remuneration, which is aimed at increasing the interest of employees in results of their work. The proposed system of remuneration based on the participation of employees in profit enterprises. This means that wages should be in direct proportion to the nature of work of employees and the effectiveness of the performance of their duties.

**Keywords:** analysis, production, wages, motivation, remuneration of labour, enterprise productivity, the essence of wages.

**Вступ.** В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи [2].

Питання мотивації праці розглядали безліч науковців, наприклад такі як Кібанов А.Я., Віханський О. С., Веснін В. Р., Цветаев В. М., Мескон М. та інші.

На сьогодні матеріальне стимулювання працівників підприємств, як основна складова частина загальної системи мотивації, перейняло здебільшого риси, притаманні попередній адміністративно-командній системі господарювання. Внаслідок відсутності прямої залежності розміру премії від конкретних результатів роботи працівників структурних підрозділів підприємства, вона перестала виконувати свою головну функцію – стимулюючи, і перетворилась в просту надбавку до посадового окладу. Відсутність науково-обґрунтованої системи планування, організації, мотивації та контролю діяльності підприємства, а також виважених критеріїв роботи працівників його структурних підрозділів призвели до „зрівнялівки” в системі преміювання. А відсутність висококваліфікованих кадрів, спроможних забезпечити належну організацію і функціонування підприємства за ринкових умов, зводять практично нанівець всі спроби розробки, а тим більше - впровадження високоєфективної системи цільового управління, в якій чільне місце належить системі мотивації. Подальше посла-

блення мотивації праці неминуче призведе до загострення негативних соціально-економічних процесів які мають місце в нашій державі [1].

**Постановка завдання.** Метою статті є підвищення продуктивності праці за рахунок участі працівників в прибутках підприємства.

**Результати.** Підвищенню гнучкості оплати праці може сприяти впровадження механізму участі працівників у прибутках підприємства, під якою розуміється розподіл між ними і підприємством того додаткового прибутку, що був отриманий в результаті підвищення продуктивності праці.

Найбільш складним є механізм визначення участі в прибутку працівників, що одержують погодинну заробітну плату: робітників погодинників і службовців, індивідуальні зусилля яких не завжди прямо пов'язані з кінцевим результатом.

На заході широке поширення одержала система мотивування саме такої категорії працівників – система Скенлона, що заснована на розподілі між працівниками і підприємством економії витрат на заробітну плату в результаті підвищення продуктивності праці [3].

Спочатку визначається частка фонду заробітної плати у вартості обсягу реалізованої продукції, (показники беруться за визначений базовий період часу або планові):

$$D_0 = \text{ФОП}_0 / O_0, \quad (1)$$

де  $D_0$  – питома вага фонду оплати праці у вартості обсягу реалізованої продукції;

$O_0$  – базовий обсяг реалізованої продукції;

$\text{ФОП}_0$  – базовий фонд оплати праці.

У випадку зниження даного показника за визначений період часу, коли частка фактичного фонду оплати праці у вартості продукції ( $K_1 = \text{ФОП}_1 / O_1$ )

буде менше  $D_0$ , тобто  $K_1 < K_0$ , сума економії (Е), що підлягає розподілу, визначається як різниця між фондом оплати праці, обчисленому по первісному нормативу від фактичного обсягу реалізованої продукції ( $O_1$ ), і фактичним фондом оплати праці по формулі:

$$E = K_0 \times O_1 - \text{ФОП}_1, \quad (2)$$

Отримана економія (Е) розподіляється в пропорції 1 : 3 між підприємством і працівниками. Із суми, призначеної для преміювання працівників, 1/5 направляється в резервний фонд, а інша частина розподіляється між працівниками в залежності від їхнього трудового внеску на збільшення обсягу реалізованої продукції.

Проведемо апробацію даної методики для «Агропроінвест 08» і розрахуємо економію, що підлягає розподілу на 2014 р.

При цьому обсяг виробництва у вартісному виразі складе в 2013 р. 82862 тис. грн., що перевищить показник попереднього року на 23252 тис. грн. Для цього необхідно збільшення конкурентоспроможності двигунів народногосподарської сфери (питома вага яких складає 67%) шляхом поліпшення їх якості.

Для здійснення даних проектів необхідно мотивувати працівників, що займається безпосередньо створенням розробок і дослідних зразків, тобто конструкторів, дослідників за допомогою методики Скенлона.

Для здійснення розрахунків за даною методикою, необхідно спочатку запланувати чисельність працівників, які виконують повний цикл робіт, пов'язаних зі створенням розробок та дослідних зразків, наступним чином:

$$Ч_n = Ч_0 \times \Delta T_{po} / 100 \pm Ч_e, \quad (3)$$

де  $Ч_n$  – планова чисельність персоналу, осіб;

$\Delta T_{po}$  – темп росту обсягів виробництва, %;

$Ч_e$  – економія чисельності, осіб.

Більш ефективного використання робочого часу дозволить зекономити чисельність на 182 особи.

Таким чином, планова чисельність персоналу становитиме:

$$Ч_n = 521 \times 1,39 - 182 = 542 \text{ особи.}$$

Тому необхідно збільшити чисельність персоналу на 21 особу: робітників, що займаються виробництвом продукції – на 4 особи, обслуговуючого персоналу – на 2 особи, конструкторів – на 7 осіб, дослідників – на 5 осіб, технологів – на 2 особи, та інженерів – на 1 особу.

Необхідно відмітити, що потенціал та технічне оснащення підприємства дає можливість збільшувати випуск науково-технічної продукції у середньому на 35 %.

Планова чисельність працівників та розрахунок темпів росту продуктивності праці в плановому періоді наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Планова чисельність працівників та темпи росту продуктивності праці**

Назва показника	2013 р.	План	Абс. відх.	Темпи росту, %
Обсяг виробництва у вартісному виразі, тис. грн.	59610	82862	23252	139
Чисельність працівників, всього:	521	542	21	104
в т.ч. спеціалістів	238	253	15	106
Продуктивність праці, тис. грн./осіб одного працівника одного спеціаліста	11,4 24,9	15,3 32,6	3,9 7,7	134 131

Здійснимо планування фонду оплати праці на підприємстві наступним чином:

$$\text{ФОТ}_n = \text{ФОТ}_0 + \text{ФОТ}_0 \times K \times N, \quad (4)$$

де  $\text{ФОТ}_0$ ,  $\text{ФОТ}_n$  – базовий та плановий фонд оплати праці, тис. грн.;

$K$  – приріст обсягів виробництва;

$N$  – нормативний приріст заробітної плати від 0,3-0,9.

Тоді  $\text{ФОТ}_n$  становитиме:

$$27810 + 27810 \times 0,3 \times 0,39 = 31060 \text{ (тис. грн.)}$$

Співвідношення темпів росту продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати складе:  $134/106 = 1,26$ , тому спостерігається правильність співвідношення.

Використовуючи показники, наведені вище, застосуємо методику Скенлона на «Агропроінвест 08», показники згрупуємо в табл. 2.

Проведені розрахунки показали, що в результаті впровадження методики Скенлона у 2013 р., буде отримана загальна економія в розмірі 3960 тис. грн. Це означає, що третя частина від даної суми – 1320 тис. грн., залишається в розпорядженні підприємства.

Частина, що розподіляється між працівниками, складала 2112 тис. грн. Це свідчить про те, що кожен працівник, може одержати збільшення до заробітної платні в середньому в розмірі 700 грн. на місяць. Сума надбавки до заробітної плати залежатиме від рівня кваліфікації працівників і складності виконуваних робіт, величини корисного ефекту. Якщо врахувати, що обсяги виробництва будуть зростати й у 2014 р., відповідно до плану-графіка, складеному

Таблиця 2

**Розрахунок частки прибутку, що підлягає розподілу по методу Скенлона**

Показники	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг реалізації, тис. грн.	62630	72580	61234	59610	82862	134610	161851	178521
ФОП, тис. грн.	13720	13560	12710	14270	17750	18720	21120	23320
Чисельність спеціалістів, осіб	315	254	246	238	253	300	320	335
Доля ФОП в обсязі реалізації (К)	0,22	0,186	0,21	0,17	0,16	0,14	0,13	0,129
Динаміка коефіцієнта К (К1-К2)	-	-0,03	0,024	-0,04	-0,01	-0,02	-0,01	-0,001
Економія, яка підлягає розподілу (Е), тис. грн.	-	240,76	-	396	589	1089,4	1449	1595,5
Частина, яка залишається в розпорядженні підприємства, тис. грн.	-	80,3	-	132	199	363	483	532
Частина, яка направляється в резервний фонд, тис. грн.	-	32,11	-	52,8	79,8	145	193,2	212,5
Частина, що розподіляється між робітником., тис. грн.	-	128,37	-	211,2	319,2	581	772,8	851

на підприємстві, то економія, що підлягає розподілу, також зросте, що дозволить збільшити премію працівникам у середньому до 1000 грн. на місяць.

Беручи до уваги приведені вище розрахунки економії за методикою Скенлона, розрахуємо ефективність від впровадження даної методики на підприємстві. Так розрахуємо ЧДД, чистий грошовий потік при цьому буде складати різницю між загальною економією та витратами, пов'язаними з виплатою додаткової заробітної плати працівникам. Ставку дисконтування приймемо на рівні 10%.

$$\text{ЧДД} = \sum_{n=1}^{T_n} \frac{P_n}{(1+i)} - \sum_{n=1}^{T_n} \frac{K_n}{(1+i)}, \quad (5)$$

де ЧДД – сума чистого дисконтованого доходу по інвестиційному проекту;

$\frac{P_n}{(1+i)}$  – дисконтований розмір прибутку, отриманого в n-му році;

$\frac{K_n}{(1+i)}$  – дисконтований розмір вкладень, здійснених в n-му році;

n – номер року розрахунку.

$\text{ЧДД} = (396-211,2) / 1,1 + (598-319,2) / 1,1^2 + (1089,4-581) / 1,1^3 + (1449-772,8) / 1,1 + (1595,5-851) / 1,1 = 1614$  (тис. грн.).

Таким чином, дана мотиваційна система, є вагомим важелем, що повинен дозволити здійснити не тільки поставлені цілі і задачі, але і поліпшити соціальний стан працівників, визволити додаткові ресурси, що можуть бути задіяні на розвиток підприємства.

Згідно з класифікацією видів ефектів, ефект від впровадження методики комплексної оцінки мотивації праці є соціальним. Принципи оцінки даного виду ефективності характеризуються покращенням соціального середовища, внаслідок чого – підвищення якості трудового життя працівників та якості життя взагалі, яке оцінюється по: рівню життя, образу життя, здоров'ю та тривалістю життя людей.

Соціальна оцінка заходів може бути двох видів: оцінка соціально-цільової спрямованості та оцінка соціальних наслідків проекту. Для проведення оцінки ефекту від впровадження методики комплексної оцінки мотивації праці доцільно використовувати оцінку соціальних наслідків, яка є вторинною, латентною, та виникає у результаті реалізації запропонованих заходів.

Так, запропонована методика комплексної оцінки мотивації праці, яка спрямована на виявлення рівня мотивації персоналу та ідентифікацію профілю мотивації працівників, дозволить підвищити ефективність роботи підприємства за рахунок: мінімізації стресів на роботі; мінімізації порушень трудової дис-

ципліни; мінімізації плинності кадрів; покращення згуртованості колективу; покращення якості праці; підвищення продуктивності праці; росту економічного благополуччя працівників [2].

Всі ці зміни безумовно сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності продукції, отже і покращенню результатів діяльності підприємства.

Основні показники господарської діяльності підприємства на плановий період наведено у табл. 3.

Таким чином, планові показники господарської діяльності підприємства значно покращилися: збільшились обсяги виробництва – на 39 %, продуктивність праці – на 34 %, середня заробітна плата працівників – на 6 %, зменшились витрати на одну гривню продукції – на 14%, що свідчить про збільшення рентабельності продукції підприємства. Чистий прибуток у плановому періоді також зростає – на 650 тис. грн.

Основним недоліком системи мотивації трудової діяльності підприємства є недостатня увага моральному стимулюванню праці. Товариству необхідно покращити корпоративну культуру з метою піднесення високоякісної праці і самовдосконалення працівників, що є шляхом до успіху й добробуту. До основних принципів корпоративної культури, виконання яких може позитивно вплинути на психологічний клімат в колективі, задоволеність персоналу роботою належать:

- дисципліна і старанність;
- впевненість в кращому майбутньому;
- сміливість й усвідомлений ризик;
- відповідальність й обов'язок;
- творчість та ініціатива;
- компетентність й високий професіоналізм;
- порядність, взаємоповага, взаємодопомога;
- працьовитість і самовдосконалення;
- відданість фірмі („Мій завод – моя сім'я”).

ТОВ «Агропроінвест 08» слід відродити власні найкращі традиції. В тісному взаємозв'язку з моральним аспектом корпоративної культури необхідно сформулювати знаково-символічну складову: знаки фірмового стилю підприємства, його символи, обряди. Наприклад, проводити урочисті церемонії прощання на почесний відпочинок ветеранів заводу, посвячення молодих робітників, ушанування переможців внутрізаводського трудового суперництва, конкурси за професіями, ювілей заводу та ювілей провідних структурних підрозділів підприємства, щорічне урочисте святкування Дня машинобудівника тощо. Внутрішню гордість за працю може принести оголошення подяки, нагородження Почесною грамотою,

Таблиця 3

Основні планові показники господарської діяльності підприємства

№ п/п	Назва показника	2013 р.	План на 2014 р.	Відхилення	
				абс., тис. грн.	відн., %
1.	Обсяг промислової продукції у діючих цінах, тис. грн.	59610	82862	23252	39
3.	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	6300	6950	650	11
4.	Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	61070	72920	11920	19
5.	Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) всього, тис. грн.	28890	82862	53972	187
6.	Середньооблікова чисельність, осіб	521	542	21	104
7.	Продуктивність праці, тис. грн.	114	153	39	134
8.	Фонд оплати праці, тис. грн.	27810	31060	3250	11
9.	Середня заробітна плата працівників, грн.	4450	4700	250	6
10.	Витрати на одну гривню продукції, грн./грн.	10,2	8,8	-1,4	-14
11.	Коефіцієнт рентабельності продукції	0,5	1,4	0,9	180



занесення прізвища працівника до Книги пошани, поміщення фотографії працівника на Дошку пошани, до Галереї Трудової Слави, присвоєння почесного звання „Відмінник якості” з врученням власного тавра і переведенням на самоконтроль, присвоєння почесного звання „Кращий за професією”, „Майстер - золоті руки”, вручення листів подяки сім'ям працівників - відмінників якості праці, присвоєння звання „Кращий цех за якістю” [4].

Щодо матеріального стимулювання, то підприємству слід більше уваги звертати на вдосконалення формування основної заробітної плати для стимулювання праці робітників, що не виявляють інтересу до творчої діяльності. Слід пов'язати ФОП з обсягом реалізованої продукції і виручкою, яка поступає від її продажу, тобто оплати праці слід поставити в залежність від проміжних підсумків роботи цеху і всього заводу. В цьому відношенні значний інтерес викликає ринкова система оцінки і стимулювання праці „РОСТ”, розроблена вченими Російського Інституту економіки для підприємств промисловості, будівництва, зв'язку. Система передбачає введення показника „Зарплатоємність реалізованої продукції” (кількість копійок зарплати в кожній грошовій одиниці виручки). Відповідно до цього ФОП визначається як:

$$\text{ФОП} = \text{зарплатоємність} \times \text{обсяг реалізованої продукції за місяць} \quad (6)$$

і відповідно до підсумків роботи за місяць розподіляється між структурними підрозділами (зверху вниз). В результаті певна частина загального фонду поступить у розпорядження керівника первинного трудового колективу, який розподіляє його між підлеглими у відповідності з їх трудовим внеском. За такого підходу керівник отримує економічні важелі управління трудовою поведінкою підлеглих. При цьому колектив впевнений у справедливості подібної диференціації зарплати. Подолання „зрівнялівки” в розподілі посилює мотивацію трудової діяльності [25].

В результаті застосування системи „РОСТ” можливо:

- посилити роль керівників, надати їм більше можливостей впливати на трудову поведінку робітників;
- сприяти ініціативності і підприємливості працівників;
- стимулювати продуктивність праці;
- збільшити обсяг реалізованої продукції,
- сприяти зростанню реальної заробітної плати;
- підвищити рентабельність заводу.

Через додаткові види преміювання можливо підвищити зацікавленість працівників підприємства у

суміщенні професій, розширення зони обслуговування тощо. Для того, щоб забезпечити індивідуальну (персональну) зацікавленість кожного працівника в економічному благополуччі підприємства, ліквідації кадрової міграції слід посилити роль преміювання за вислугу років. З метою закріплення висококваліфікованих робітників на виробництві здійснювати матеріальне заохочення за довголітню працю на одному виробництві до ювілейних дат. Для підвищення зацікавленості працівників підприємства у високих результатах колективу, у зміцненні престижу підприємства посилити роль компенсації затрат на оздоровлення та ін.

Таким чином, в статті розглянуто систему мотивації товариства, яка направлена на підвищення ефективності виробництва, формування таких форм і методів оплати і стимулювання трудової діяльності, які б цілеспрямовано сприяли розвитку творчої ініціативи і підприємливості робітників, підвищенню їх матеріальної зацікавленості в продуктивній праці, створенню нових конкурентоспроможних машин і устаткування, збільшенню об'ємів виробництва і продаж, а врешті-решт – забезпеченню стійкого функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання.

**Висновки.** Підвищенню гнучкості оплати праці може сприяти впровадження механізму участі працівників у прибутках підприємства, під якою розуміється розподіл між ними і підприємством того додаткового прибутку, що був отриманий в результаті підвищення продуктивності праці. Приведена діагностика мотиваційної системи підприємства, розрахунки економії за методикою Скенлона, ринкова система оцінки і стимулювання праці „РОСТ”. Основним недоліком системи мотивації трудової діяльності підприємства є недостатня увага моральному стимулюванню праці. Товариству необхідно покращити корпоративну культуру з метою піднесення високоякісної праці і самовдосконалення працівників, що є шляхом до успіху й добробуту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність./ С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2006. – 453 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посібник / А.М. Колот – К.: КНЕУ, 1999. – 179 с.
3. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности): учебное пособие / А.В. Калина – К.: МАУП, 2003. – 311 с.
4. Підприємницька діяльність: стратегія економічного розвитку / За ред. А.В. Чупіса. – Суми: Довкілля, 2006. – 275 с.

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:336.732(477)

**Волкова О.Г.***кандидат економічних наук  
Одеського національного економічного університету*

### ЗМІНИ ПОДАТКОВОГО СТАТУСУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ

У статті розглянуті питання оподаткування доходів кредитних спілок відповідно до положень Податкового кодексу України. Проаналізовано стан кредитного портфелю спілок України як найбільшого джерела отримання доходів цих установ. Розглянуто можливі наслідки нових умов оподаткування для кредитних спілок та визначено пріоритети розподілу спілками отриманого доходу за результатами господарської діяльності.

**Ключові слова:** кредитна спілка, оподаткування внесків, оподаткування доходів, податок на прибуток підприємств, неприбуткова організація.

#### **Волкова О.Г. ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО СТАТУСА КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены вопросы налогообложения доходов кредитных союзов в соответствии с нормами Налогового кодекса Украины. Проанализировано состояние кредитного портфеля кредитных союзов как наибольшего источника получения доходов этими учреждениями. Рассмотрены возможные последствия новых условий налогообложения для кредитных союзов и определены приоритеты распределения союзами полученного дохода за результатами хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** кредитный союз, налогообложение вкладов, налогообложение доходов, налог на прибыль предприятий, неприбыльная организация.

#### **Volkova O.G. CHANGES IN THE TAX STATUS OF CREDIT UNIONS OF UKRAINE**

In the article the questions of taxation of income of credit unions in accordance with the provisions of the Tax code of Ukraine the article Analyzes the state of the credit portfolio of the unions of Ukraine as the largest source of income for these institutions. The possible effects of the new conditions of taxation for credit unions and determining priorities for allocation by the unions of income received by results of economic activities.

**Keywords:** credit union, taxation of payments, taxation of profits, capitalization of credit unions.

**Постановка проблеми.** На фінансовому ринку України функціонують специфічні фінансові установи – кредитні спілки, які діють на кооперативних засадах та мають неприбутковий характер.

Неприбуткова природа кредитних спілок обумовлює можливість отримання споживачами послуг кредитних спілок доступних фінансових послуг порівняно з аналогічними фінансовими послугами інших фінансових установ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Разом з тим некомерційний характер діяльності та необхідність збереження неприбуткового статусу спілок завжди було предметом дискусій у колі науковців, фахівців та експертів кредитної кооперації.

Неприбуткову сутність діяльності кредитних спілок визнають у своїх працях Р.Р. Коцовська [1], О.І. Єрмак [2], В.М. Кочетков [3] та ін. В той же час В. Крилова, М. Ніконова [4] визнають недоцільним звільнення спілок від оподаткування.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Відсутність єдиної думки серед науковців щодо податкового статусу кредитних спілок та кардинальні зміни у податковому регулюванні діяльності кредитних спілок у 2015 р. обумовлюють необхідність нових наукових досліджень з обраної проблематики.

**Мета статті** полягає у дослідженні нових правил оподаткування діяльності кредитних спілок України відповідно до Податкового кодексу України та визначенні їх можливого впливу на фінансову політику спілок.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** В рамках реформування податкової системи України змінюється

податкове регулювання усіх економічних суб'єктів держави. Зміни у податковому регулюванні відбуваються й щодо діяльності кредитних спілок України.

Незважаючи на закріплення у Законі України «Про кредитні спілки» неприбуткового статусу кредитних спілок, Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014 р. визначено кардинально нові для спілок правила оподаткування результатів їх діяльності [5; 6]. Зокрема, у ст. 142 Податкового кодексу України, яка містить вичерпний перелік господарських операцій, звільнених від оподаткування податком на прибуток підприємств, не передбачено звільнення доходів кредитних спілок від оподаткування цим податком. Зазначена правова норма породжує виникнення у кредитних спілок податкового навантаження з податку на прибуток підприємств.

Об'єктом оподаткування з податку на прибуток підприємств для кредитних спілок є доходи від операцій з активами: процентні доходи від надання кредитів, від розміщення вільних коштів на депозитних рахунках в банках та об'єднаних кредитних спілках, від державних цінних паперів, плата від надання поручительств.

За думкою експертів, держава не отримає економічної вигоди від скасування пільгового оподаткування кредитних спілок з огляду на результати діяльності цих установ [7]. Так, результати фінансової діяльності кредитних спілок України за останні шість років свідчать про їх збиткову діяльність, за виключенням 2012 р. (рис. 1).

За оприлюдненими результатами діяльності кредитних спілок у другому кварталі 2015 р. збитки склали 15,4 млн. грн. За таких умов отримання додаткового фінансового ресурсу від цього сегменту фінансового ринку очікувати не слід.

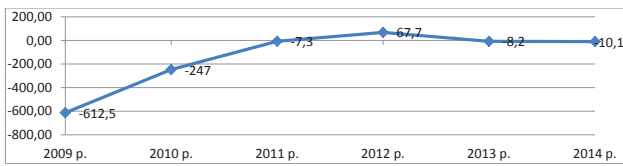


Рис. 1. Фінансовий результат діяльності кредитних спілок України у період 2009–2014 рр., млн. грн.

Джерело: складено за даними [8]

Виникнення податкового навантаження з податку на прибуток підприємств безумовно вплине на вартість фінансових послуг кредитних спілок вбік їх здорожчання. В першу чергу це стосується плати за кредит. З цього приводу проблематичним виглядає забезпечення доступними фінансовими послугами спілками своїх членів, що складає мету діяльності цих установ. Доступність перш за все передбачає прийнятну для споживачів вартість послуг. В умовах падіння платоспроможності населення, позичальники не спроможні сплачувати кредити за діючими на сьогодні ставками 30–50% річних. Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі спілок зростає (табл. 1).

Як зазначають учасники ринку кредитної кооперації, нові правила оподаткування призведуть до скорочення кількості кредитних спілок [7].

На нашу думку, неприбутковість кредитних спілок є стимулом розвитку кооперативного сектору фінансового ринку. Неприбутковість кредитної спілки витікає з її кооперативної природи. Справедливим є твердження, що мета діяльності у кредитних спілок – «неприбуткове надання фінансових послуг на базі грошових коштів, залучених на допомогою взаємного кооперування фізичних осіб» [1, с. 187].

Власники кредитних спілок є одночасно й їх клієнтами, отже, вони не прагнуть до максимізації при-

бутку, їх мета – задоволення від фінансових послуг кредитних спілок, від доступності цих послуг. Вказане обумовлює можливість надання кредитними спілками послуг за ціною, наближеною до собівартості. Погодимось з твердженням, що «у спілці має виникати економія грошових коштів» [3, с. 31], оскільки фінансові послуги надаються членам спілки за рахунок грошових внесків інших членів.

Безперечно, кредитні спілки не є благодійними установами і у процесі своєї діяльності вони прагнуть отримати позитивний фінансовий результат для покриття своїх фінансово-господарських витрат.

Різниця у природі доходу кредитних спілок та підприємницьких структур проявляється у розподілі цього доходу. Кредитні спілки спрямовують дохід в першу чергу на поповнення капіталу та формування резервів і в останню – розподіляють між членами у вигляді процентів на їх пайові внески.

Враховуючи вищевказане, справедливим є те, що на Конгресі міжнародного кооперативного альянсу у 1969 р. було надано рекомендації щодо заміни терміну «прибуток» на «економічні результати» [9, с. 36].

Слід зазначити, що національні кредитні спілки можуть бути віднесені до неприбуткових організацій відповідно до визначених податковим законодавством нових критеріїв, але за певних умов.

Так, Законом України від 17 липня 2015 р. № 652-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій» викладено у новій редакції п. 133.4 ст. 133 Податкового кодексу України, у якому визначено перелік неприбуткових організацій, які не є платниками податку на прибуток підприємств [10]. У цьому переліку кредитні спілки як неприбуткові установи не зазначено. Разом з тим до переліку включено юридичні особи, діяльність яких відповідає вимогам п. 133.4 ст. 133 Податкового кодексу України (табл. 2).

Проаналізуємо відповідність новим критеріям неприбутковості кредитними спілками України.

Національні кредитні спілки утворюються та функціонують відповідно до Закону України «Про кредитні спілки», який чітко визначив кредитну

Таблиця 1

Основні показники діяльності кредитних спілок України у період 2009 – 2-й квартал 2015 рр.

Назва показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2-й кв. 2015 р.
Капітал, млн. грн	765,8	1117,3	942,9	1088,7	1055,6	1048,7	1015,2
Кредитний портфель, млн. грн	3909,1	3349,5	2237,4	2531,0	2349,1	1994,4	1957,4
Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	30,1	40,5	18,4	16,1	17,6	22,8	25,8
Внески (вклади) на депозитні рахунки, млн. грн	2959,3	1945,0	1185,5	1287,5	1330,1	989,8	937,0

Джерело: складено за даними [8]

Таблиця 2

Критерії неприбутковості юридичної особи відповідно до вимог Податкового кодексу України

№ п/п	Критерій неприбутковості
1	- Утворені та зареєстровані в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації
2	- Статут неприбуткової організації має передбачати передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення організації (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення).
3	- Доходи кредитних спілок використовуються ними виключно для фінансування витрат на їх утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених їх статутами
4	Внесені до Реєстру неприбуткових установ та організацій
	- Статут кредитних спілок має містити заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед членів, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб

спілку як неприбуткову організацію. Статтею 20 цього Закону передбачено передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення спілки (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення). Аналогічна норма закріплена в статутах кредитних спілок.

Для кредитних спілок Законом України «Про кредитні спілки» визначено імперативний перелік дозволених видів діяльності в межах реалізації мети їх створення: задоволення потреб членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитних спілок. За таких умов кредитні спілки не здійснюють господарських операцій, отже, не витрачають кошти на інші цілі, крім на власне утримання та надання фінансових послуг своїм членам, перелік яких чітко визначений у вказаному Законі.

За умови дотримання визначених критеріїв кредитні спілки вносяться органами фіскальної служби до Реєстру неприбуткових установ та організацій, що має місце і на сьогоднішній день.

Проблемним питанням є дотримання спілками критерію щодо заборони розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед членів, працівників та членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб. Відповідно до вимог ст. 21 Закону України «Про кредитні спілки», нерозподілений дохід спілок після поповнення капіталу та резервів цих установ у вигляді відсотків розподіляється між членами на їх пайові внески. Отже, з метою дотримання вимог до неприбуткових організацій кредитні спілки мають відмовитись від розподілу отриманого доходу на пайові внески та направляти дохід виключно на формування капіталу та резервів.

Кредитні спілки мають привести установчі документи у відповідність до нових вимог до 01.01.2017 р. [10]. Отже, спілки мають до цього строку визначити свою політику відносно розподілу доходу.

Як вбачається з даних таблиці 1, капіталізація кредитних спілок України має негативну динаміку. Капітал спілок формується за рахунок зворотних та незворотних членських внесків до пайового та додаткового капіталу, доходу до резервного капіталу та нерозподіленого доходу. Враховуючи зворотну та платну природу пайового капіталу, є зрозумілою його найбільш питома вага у складі капіталу спілок (рис. 2). Справжньою капіталізацією спілок слід визнати формування саме резервного капіталу.

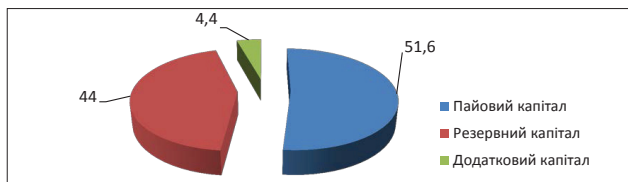


Рис. 2. Структура капіталу кредитних спілок України за 2-й квартал 2015р., %

Фінансове забезпечення кредитних спілок ґрунтується на внесках їх членів: внесках (вкладах) на депозитні рахунки та членських внесків, які мають принципово різну економічну природу.

Внески (вклади) на депозитні рахунки не є власністю спілки, ці кошти є залученими на визначений у договорі строк. Плата за користування цими коштами нараховується спілкою незалежно від її фінансового результату у розмірі, визначеному у від-

повідному договорі. Власники внесків (вкладів) на депозитні рахунки виступають у якості споживачів фінансових послуг кредитної спілки.

Членські внески, за рахунок яких формується пайовий, резервний та додатковий капітал кредитної спілки, забезпечують платоспроможність останніх. Вони є власністю кредитної спілки, та нарахування процентів за цими внесками залежить від фінансового результату її діяльності. Отже, члени кредитної спілки несуть фінансову відповідальність за кінцевий результат її діяльності. Фінансово підтримуючи кредитну спілку членськими внесками, її члени отримують вигоду у вигляді фінансово стабільної діяльності спілки. Саме тому, членські внески породжують відносини власників кредитної спілки, а не її клієнтів.

Фінансова вигода у вигляді отримання процентів за внесками має отримуватися членами спілки у першу чергу за договорами про залучення внесків (вкладів) на депозитні рахунки, за якими члени спілки виступають користувачами її послуг.

Поряд з цим справедливим вбачається отримання членами кредитної спілки матеріального заохочення у разі забезпечення фінансово успішної діяльності кредитної спілки. З цього приводу доцільним вбачається не повна відмова від нарахування процентів на пайові внески, а встановлення обмежень у їх нарахуванні: можливість розподілу доходу на пайові внески лише у разі формування резервів та капіталу кредитної спілки у повному обсязі відповідно до встановлених фінансових нормативів. Однак дана пропозиція потребує внесення відповідних змін до Податкового кодексу України.

**Висновки.** Нові правила оподаткування доходів кредитних спілок України породжують зміни у кредитній політиці кредитних спілок. Виникнення податкового навантаження з податку на прибуток підприємств обумовить збільшення процентних ставок за кредитами, що в умовах зниження платоспроможності населення погіршить якість кредитного портфелю та знизить доступність цієї фінансової послуги для споживачів.

Кооперативна природа кредитних спілок обумовлює неприбутковий характер їх діяльності. Встановлення обмежень у нарахуванні процентів на пайові внески та спрямування доходу на формування резервів виправдає некомерційний характер діяльності національних кредитних спілок та має забезпечити їм статус неприбуткових організацій.

Подальші дослідження з обраної проблематики пов'язані з впливом нових правил оподаткування на обсяги активних операцій кредитних спілок та рівня їх капіталізації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коцовська Р.Р. Основні напрями реформування української системи кредитної кооперації / Р.Р. Коцовська // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2014. – № 2. – С. 187–190.
2. Єрмак О.І. Повернення коштів з депозитних рахунків у кредитних спілках / О.І. Єрмак // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 1. – С. 102–109.
3. Кочетков В.М. Особливості акумуляції грошових коштів кредитними спілками України в період економічної кризи / В.М. Кочетков, А.О. Прудніков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12. – С. 29–32.
4. Крилова В. Особливості кредитної кооперації в Україні / В. Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ – 2013. – № 7. – С. 34–39.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової



- реформи» № 71-VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Часть кредитных союзов будет вынуждена покинуть рынок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.capital.ua/ru/publication/50243-chast-kreditnikh-soyuzov-budut-vynuzhdeny-pokinit-rynok>.
  8. Офіційна Інтернет-сторінка Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
  9. Шкляр М.Ф. Кредитная кооперация : [учеб. пособ.] / М.Ф. Шкляр. – М. : Дашков и К, 2003. – 331 с.
  10. Закон України від 17 липня 2015 р. № 652-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 336.14

Голуб К.В.  
аспірант

Чернігівського національного технологічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості побудови системи інституціонального розвитку банківської системи України. Доведено економічну необхідність удосконалення інституційного розвитку банківської системи України з метою підвищення ефективності її функціонування, а також уникнення та подолання можливих кризових явищ в економіці України.

**Ключові слова:** банківська система України, інституційний розвиток, тіньова економіка, фінансові ресурси, інституційне забезпечення.

### Голуб К.В. ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье исследованы особенности построения системы институционального развития банковской системы Украины. Доказана экономическая необходимость совершенствования институционального развития банковской системы Украины с целью предотвращения возможных кризисных явлений в экономике Украины.

**Ключевые слова:** банковская система Украины, институциональное развитие, финансовые инструменты, финансовые ресурсы, институциональное обеспечение.

### Golub K.V. INSTITUTIONAL FEATURES OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The features of the institutional building of the banking system of Ukraine. Proven economic need to improve the institutional development of the banking system of Ukraine in order to avoid and overcome the possible crisis in the economy of Ukraine.

**Keywords:** banking system of Ukraine, institutional development, financial instruments, financial resources, institutional support.

**Постановка проблеми.** Запорукою сталого розвитку економіки будь-якої країни є створення та підтримка надійної та ефективної банківської системи, яка здатна акумулювати необхідні фінансові ресурси для всебічного розвитку всіх галузей економіки. Інституційні зміни притаманні кожному сектору економіки на різних етапах історичного розвитку країни. Впровадження інституційного розвитку банківської системи України є важливою та необхідною передумовою удосконалення її функціонування в сучасних умовах. Недосконалість інституційного забезпечення банківської системи країни, низька ефективність її функціонування, значна тінізація фінансових потоків та втрата довіри до фінансово-кредитних установ в країні негативно впливають на ефективність функціонування її економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасний стан банківської системи України, її надзвичайно висока чутливість до циклічних коливань та кризових явищ в економіці країни все частіше провокують вирішення питання запровадження необхідних дій щодо удосконалення її інституційної структури. Необхідність удосконалення інституційного забезпечення функціонування банківської системи країни з метою зміцнення її фінансового та економічного потенціалу висвітлено у наукових працях багатьох провідних вітчизняних і іноземних дослідників: Т. Вергелес [2], О. Барановського, Ю. Бездітко, О. Береславської, З. Варналія [1], В. Міщенко, С. Мочерного, В. Ющенко, Ф. Шпиґа [6] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проаналізовані наукові джерела дають підставу зробити висновок, що питання розвитку інституційної структури банківської системи України залишається недостатньо дослідженими та висвітленими в науково-практичній літературі та потребує науково-методичного опису й обґрунтування в контексті сталого розвитку економіки України.

**Мета статті** полягає у дослідженні концептуальних засад функціонування банківської системи країни та розробці практичних рекомендацій щодо розвитку її інституціональної структури як пріоритетного напрямку сталого розвитку економіки країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах обмеженості фінансових ресурсів раціональний розподіл та використання коштів має першочергове значення для України. Від ефективної організації та функціонування банківської системи залежить дієвість національної економіки, основними функціями якої є підтримка фінансово-економічної стабільності держави. У цьому контексті надзвичайно важливими є питання теорії і методології інституційного забезпечення функціонування банківської системи в Україні. Водночас у нашій державі інституційним реформам притаманні безсистемність та фрагментарність проведення, зокрема і в банківській сфері, що, безперечно, негативно відображається на результативності діяльності банків. Отже, одним із найважливіших питань ефективного функціонування банківської

системи є питання вдосконалення його інституційного забезпечення.

Трактування дефініції «інституційне забезпечення» є не одностайним та враховує сферу його застосування. Так, З.С. Варналій під інституційно-правовим забезпеченням підприємницької діяльності пропонує розуміти систему нормативно-правових актів, які регулюють правовідносини між підприємцями та органами державної влади та управління [1].

В.І. Захарченко, досліджуючи інституційне забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності, пропонує його розглядати як сукупність державних і недержавних інституцій, які забезпечують наявність правових, організаційних і економічних умов, необхідних для провадження і розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності [3].

Відповідно до методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм, інституційне забезпечення – це утворення нових або реорганізацію (удосконалення) існуючих інституцій (структур), а також дії щодо кадрової підготовки з метою організаційного забезпечення діяльності цих інституцій. [4].

На нашу думку, під інституційним забезпеченням банківської діяльності слід розуміти системну, комплексну діяльність органів державної та місцевої влади, фінансово-кредитних установ, спрямовану на приведення до відповідності сучасним вимогам організаційної структури та кадрового забезпечення діяльності банківських установ з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Серед основних принципів розвитку інституційного забезпечення банківської діяльності слід виділити наступні:

- цільового спрямування – удосконалення інституційного забезпечення фінансово-кредитної установи повинно відповідати його існуючій стратегії розвитку;
- системності – наявність прямого взаємозв'язку між розвитком інституційного забезпечення окремої фінансово-кредитної установи з загальною концепцією розвитку інституційного забезпечення банківської системи країни;
- правової регламентації – зміни до інституційного розвитку банківської системи країни повинні знаходитись у правовій площині і не спричиняти

можливі дії щодо нівелювання чинних норм та стандартів функціонування фінансово-кредитних установ;

- наукової обґрунтованості – здійснення інституційних змін повинно відбуватись лише за умови науково-практичного обґрунтування економічної, соціальної чи іншої доцільності їх реалізації з врахуванням можливих наслідків їх впровадження;

- синергетичної дії – враховуючи надзвичайно важливу роль банківської системи у фінансовому забезпеченні національної економіки, необхідним є врахування синергетичного впливу інституційних змін в банківському секторі економіки на результативність функціонування інших секторів економіки як в поточному, так і довгостроковому періодах.

Структура банківської системи України на даний час може бути представлена в наступному вигляді (рис. 1).

Проте притаманні вітчизняній економіці процеси фінансової глобалізації зумовлюють необхідність перегляду ролі функціонуючих банківських інституцій, здійснення трансформації національної інституційної системи розвитку банківської сфери з урахуванням як національних чинників, так і глобальних. Необхідність запровадження системних змін у процесі інституційного забезпечення вітчизняної банківської системи в першу чергу обумовлена результативністю її функціонування, яка на даний час є недостатньою. Основні показники функціонування банківської системи України відображено в таблиці 1.

Аналіз наведених даних за 2007–2014 рр. засвідчив низьку ефективність функціонування банківської системи країни в цілому. Протягом аналізованого періоду загальний результат діяльності банків значно скоротився з 6 620 млн. грн. до збитків в обсязі 52 966 млн. грн. Темп росту витрат за аналізований період становить 427,46%, що на 119,8% більше, ніж темп росту доходів банків за аналогічний період [5].

Крім того, суттєвого зменшення зазнали основні показники ефективності діяльності банків. Так, рентабельність активів з 1,5% в 2007 р. змінилась на збитковість в обсязі -4,07% в 2014 р., збитковість капіталу у 2014 р. становила -30,46%.

Наведені дані засвідчують про необхідність впровадження системних змін у процесі інституційного

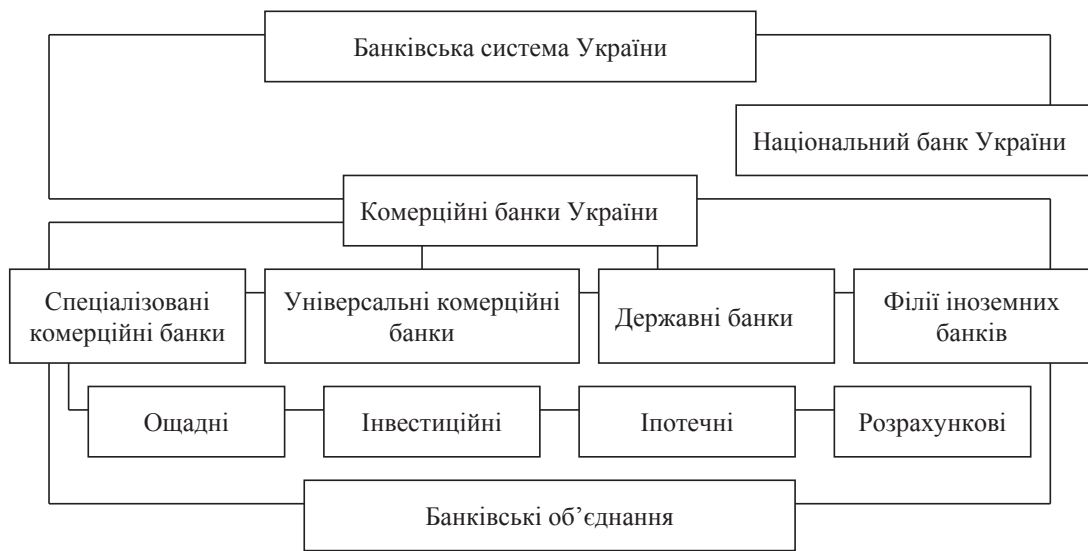


Рис. 1. Банківська система України

розвитку банківської системи країни, які в першу чергу будуть спрямовані на підвищення ефективності її функціонування. Серед основних недоліків інституційного розвитку банківської системи України слід виділити наступні:

- недостатній рівень довіри населення до банківської системи України;
- низька ефективність існуючої системи гарантування вкладів населення;
- низький рівень доходів переважної частини населення країни;
- значна питома вага збиткових вітчизняних підприємств;
- значна питома вага тіньового сектору економіки країни;
- значна залежність економіки країни від коливання курсу валют;
- значна частка готівкового грошового обігу.

З метою забезпечення результативності інституційного розвитку банківської системи України та створення засад для підвищення ефективності її функціонування доцільним є створення мережі додаткових фінансово-кредитних установ на засадах державно-приватного партнерства. Функціонування даної мережі фінансово-кредитних установ буде спрямоване на виконання двох пріоритетних задач:

- формування необхідного обсягу фінансових ресурсів з високим рівнем забезпечення та державним гарантуванням надійності їх збереження;
- розміщення фінансових ресурсів відповідно до

пріоритетних напрямів сталого розвитку національної економіки.

Створення вищезазначеної мережі фінансово-кредитних установ за участі держави дозволить, з однієї сторони, гарантувати надійне та ефективне збереження коштів, а з іншої – акумулювати необхідні фінансові ресурси для всебічного розвитку економіки країни.

**Висновки.** Ефективність функціонування банківської системи будь-якої країни є своєрідним індикатором стану економіки країни в цілому. Саме від надійності та фінансової спроможності банківської системи країни залежать обсяги іноземних інвестицій, стан зовнішньоекономічної діяльності, а також позиції країни на світовій фінансовій арені. На даний час функціонування вітчизняної банківської системи є недостатньо результативним, що в першу чергу пов'язано з високою вартістю фінансових ресурсів, які розміщуються на фінансовому ринку, з однієї сторони, та недостатньою надійністю фінансово-кредитних установ, з іншої сторони, що особливо актуалізується під час кризових явищ у вітчизняній та світовій економіці. В зв'язку з цим необхідність удосконалення інституційної структури банківської системи України, спрямованої на забезпечення її результативності, є надзвичайно важливим та необхідним. Удосконалення інституційної структури банківської системи України дозволить не лише забезпечити результативність її функціонування, але і вплине на зміцнення фінансового потенціалу національної економіки, що буде набувати особливого значення під час можливих економічних криз.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за 2007–2014 рр. (млн. грн.)

Назва показника	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Кількість банків, які мають банківську ліцензію (шт.)	175	184	182	176	176	176	180	163
темп росту до 2007 р. (%)	100	105,14	104,00	100,57	100,57	100,57	102,86	93,14
1.1. З іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51
темп росту до 2007 р. (%)	100	112,77	108,51	117,02	112,77	112,77	104,26	108,5
2. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5
темп росту до 2007 р. (%)	100	104,86	102,29	116,00	119,71	112,86	97,14	92,85
3. Кредити надані	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327	911 402	1006358
темп росту до 2007 р. (%)	100	163,23	153,98	155,56	170,04	167,98	187,78	207,33
4. Вкладення в цінні папери	28 693	40 610	39 335	83 559	87 719	96 340	138 287	168928
темп росту до 2007 р. (%)	100	141,53	137,09	291,22	305,72	335,76	481,95	583,25
5. Резерви за активними операціями банків	20 188	48 409	122 433	148 839	157 907	141 319	131 252	204931
темп росту до 2007 р. (%)	100	239,79	606,46	737,26	782,18	700,01	650,15	101,51
6. Капітал	69 578	119 263	115 175	137 725	155 487	169 320	192 599	148023
темп росту до 2007 р. (%)	100	171,41	165,53	197,94	223,47	243,35	276,81	212,74
7. Зобов'язання банків	529 818	806 823	765 127	804 363	898 793	957 872	1 085 496	1168829
темп росту до 2007 р. (%)	100	152,28	144,41	151,82	169,64	180,79	204,88	220,60
8. Доходи	68185	122580	142995	136848	142778	150449	168 888	210201
темп росту до 2007 р. (%)	100	179,78	209,72	200,70	209,40	220,65	247,69	308,28
9. Витрати	61565	115276	181445	149875	150486	145550	167452	263167
темп росту до 2007 р. (%)	100	187,24	294,72	243,44	244,43	236,42	271,99	427,46
10. Результат діяльності	6 620	7 304	-38 450	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-52966
темп росту до 2007 р. (%)	100	110,3	-580,82	-196,78	-116,44	74,00	21,69	-
11. Рентабельність (збитковість) активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07
темп росту до 2007 р. (%)	100	68,67	-292,00	-96,67	-50,67	30,00	0,80	-
12. Рентабельність (збитковість) капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46
темп росту до 2007 р. (%)	100	67,17	-256,67	-80,43	-41,59	23,91	0,63	-

Складено за даними Національного банку України [5]

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні / З. Варналій // Вісник Київського національного університету ім. Шевченка. – 2010. – № 4. – С. 25–28.
2. Вергелес Т. Інституційна модернізація як фактор посткризового економічного зростання в Україні / Т. Вергелес // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 96
3. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [навч. посіб.] / [В.І. Захарченко Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
4. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм» від 16.03.2005 р. № 62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc>.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>.
6. Шпиг Ф.І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу : [монографія] / Ф.І. Шпиг. – Суми : Ділові перспективи. – 2006. – 288 с.

УДК 33.338

Гончарова М.Л.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки  
Української академії банківської справи

Шпіцглюз С.О.

аспірант кафедри управління та фінансово-економічної безпеки  
Української академії банківської справи

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

Стаття присвячена науково-методичним аспектам моделювання оптимізації фінансових ризиків у бюджетній сфері на прикладі Сумського регіону. Для вирішення оптимізації були сформовані вимоги до моделі, а саме простота реалізації моделі, вирішення проблеми оптимізації бюджетних ризиків та адекватність проведених результатів. Було встановлено, що найбільш вагомими ризиками є ризик доходної частини бюджету, ризик видаткової частини бюджету, ризик дефіциту бюджету, ризик бюджетного цільового кредитування по фондам та ризик нецільового використання бюджетних коштів.

**Ключові слова:** фінансові ризики, оптимізація ризиків, підходи до оптимізації, моделювання, нейромережа, карта Кохонена.

### Гончарова М.Л., Шпіцглюз С.О. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Статья посвящена научно-методическим аспектам моделирования оптимизации финансовых рисков в бюджетной сфере на примере Сумского региона. Для решения оптимизации были сформированы требования к модели, а именно простота реализации модели, решение проблемы оптимизации бюджетных рисков и адекватность проведенных результатов. Было установлено, что наиболее весомыми рисками являются риск доходной части бюджета, риск расходной части бюджета, риск дефицита бюджета, риск бюджетного целевого кредитования по фондам и риск нецелевого использования бюджетных средств.

**Ключевые слова:** финансовые риски, оптимизация рисков, подходы к оптимизации, моделирование, нейросеть, карта Кохонена.

### Goncharova M.L., Shpitsgluz S.O. THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MODELING OPTIMIZATION OF FINANCIAL RISKS IN THE PUBLIC SECTOR

The article is dedicated to scientific and methodological aspects of optimization modeling of the financial risks in the public sector, an example of Sumy region. To solve optimization requirements were established models, the namely simplicity of the model, the problem of optimization of budgetary risks and the adequacy of results performed. It was found that the most significant risk is the risk of budget revenues, the risk of budget expenditures, budget deficit risk, the risk of lending target budget funds and the risk of misuse of public funds.

**Keywords:** financial risks, to optimize risk, to approaches the optimization, to modeling, neural network, map of Kohonen.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день широко постає проблема щодо оптимального вирішення проблем фінансових ризиків, які виникають в процесі складання, затвердження та виконання бюджету.

Актуальність проблематики економіко-математичного моделювання фінансових ризиків у бюджетній сфері виявляє себе у теоретичному, прикладному та інституційно-регулятивному аспектах. У теоретичному аспекті актуальність обумовлюється тим, що ризик виступає одним з основних структурних елементів у низці сучасних фінансових теорій, зокрема, у сучасній портфельній теорії (МРТ), моделі оцінки капітальних активів (САРМ),

арбітражній теорії ціноутворення (АРТ), теорії ціноутворення опціонів тощо. У класичних варіантах вказаних теорій ризик модельованого або стандартного відхилення (як, наприклад, МРТ, САРМ), або зміни коефіцієнтів чутливості (САРМ, АРТ), або похідної ціни за факторами впливу на неї (як у теорії ціноутворення опціонів). З точки зору сьогодення розуміння ризику подібні підходи не є вичерпними та достатніми. Фінансовий ризик, виступаючи комплексною категорією, включає низку важливих структурних складових та, відповідно, вимагає таких підходів до його моделювання, які б адекватно відбивали в математичній формі всі важливі складові в їх взаємодії. До цього дода-



ється актуальна на сьогодні проблематика відбиття у математичних моделях базових фінансових властивостей (таких як диверсифікація, хеджування, страхування та відсутність премії за ризик для безризикового активу тощо). Відповідним чином, змодельований ризик має бути імплементований у зазначені фінансові теорії, а самі теорії розвинені в контексті знаходження співвідношень між ризиком та доходом в умовах рівноваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішальну роль у розвитку моделювання фінансових ризиків відіграли наукові праці таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як П. Самуельсон, К. Ерроу, Дж. Тобін, Ф. Модільяні, М. Міллер, Г. Марковіц, С. Фам, М. Рубінштейн, Дж. Харрісон, С. Пліска, П. Фішберн, В.В. Вітлінський, О.І. Ястремський, В.Д. Базилевич, М.Й. Ядренко, В.С. Михалевич та Ю.М. Єрмольєв. В їх роботах обґрунтована роль ризиків у фінансовій економіці, закладені основи кількісного оцінювання моделювання ризику в межах фінансових теорій.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В роботах науковців значна увага приділена оптимізації рішень в умовах невизначеності з використанням стохастичних моделей, ризиків страхування та підходів до їх оцінювання, стохастичному моделюванню страхових та фінансових ризиків, проблематиці ідентифікації, аналізу та управління фінансовими ризиками.

Але, на нашу думку, невирішеним залишається питання оптимізації фінансових ризиків у бюджетній сфері регіону, що й посприяло дослідженню теми.

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів моделювання оптимізації бюджетних ризиків фінансування соціально-економічного розвитку Сумського регіону.

Виходячи з поставленої мети, маємо наступні завдання:

- виокремити та здійснити аналіз найбільш вагомих бюджетних ризиків та проаналізувати їх;
- сформулювати вимоги до побудови моделі оптимізації фінансових ризиків у бюджетній сфері;
- виділити програмний продукт та зробити опис моделі для майбутньої оптимізації бюджетних ризиків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В процесі аналізу і дослідження Сумського обласного бюджету виникає багато проблемних питань щодо формування і виконання фінансових зобов'язань для забезпечення всіх галузей регіону. Саме виникнення фінансових ризиків у бюджетній сфері призводить до дефіциту бюджету та сприяє зниженню соціально-економічного розвитку регіону, а також спонукає до погіршення бюджетного потенціалу області.

Виокремивши показники, які характеризують фінансові ризики у Сумському обласному бюджету, слід зазначити, що найбільш вагомими серед них є:

- ризик доходної частини бюджету;
- ризик видаткової частини бюджету;
- ризик дефіциту бюджету;
- ризик бюджетного цільового кредитування по фондам;
- ризик нецільового використання бюджетних коштів.

Серед зазначених показників найбільш впливовим є ризик дефіциту бюджету, який показує, наскільки витратна частина бюджету поточного року перевищує базову доходну частину (табл. 1).

Даний показник розраховувався за такою формулою:

$$P_{д.б.} = \frac{B_{ф.} - D_{ф.}}{B_{ф.}} * 100\%, \quad (1)$$

де  $P_{д.б.}$  – ризик дефіциту бюджету;  
 $D_{ф.}$ ,  $B_{ф.}$  – фактичні доходи та видатки, які були надано обласному бюджету.

Таблиця 1  
**Показники ризику дефіциту бюджету Сумського обласного бюджету за 2008–2014 рр. [4]**

Роки	Ризик дефіциту бюджету		
	Загальна сума	Загальний фонд	Спеціальний фонд
2008	-0,49	-0,77	1,07
2009	-2,08	-1,98	-2,66
2010	-0,06	0,35	-2,18
2011	0,72	-4,09	31,51
2012	-1,70	-3,09	20,09
2013	-2,99	-3,49	6,46
2014	0,52	-0,95	10,19

Аналіз даних таблиці 1 свідчить про те, що ризик дефіциту бюджету, згідно розрахунків, з року в рік постійно змінювався як в позитивну, так і в негативну сторону. Критичною точкою в розрізі загальної суми дефіциту бюджету Сумської області можна назвати 2009, 2012 та 2013 рр., коли був найбільший дефіцит, а саме 2,08%, 1,70% та 2,99% відповідно. Щодо профіциту бюджету, то це були 2011 та 2014 рр. Профіцит Сумського обласного бюджету становив 0,72% та 0,52% відповідно.

Якщо брати загальний та спеціальний фонди в розрізі Сумського обласного бюджету окремо, то тут можна також побачити як критичні точки, так і точки з профіцитом бюджету. Щодо загального фонду, то найбільш критичними точками є 2009, 2011, 2012 та 2013 рр., а в спеціальному фонді – 2009 та 2010 рр. Причинами дефіциту Сумського обласного бюджету є нерозподільність ринку праці на регіональному рівні, нецільове використання коштів обласного бюджету, неповна сплата податків підприємствами, організаціями та установами, а також несбалансованість роботи обласної влади та корупційні схеми, які не дають повного і своєчасного наповнення обласного бюджету.

У таблиці 2 відображено показники бюджетного цільового кредитування по фондам в залежності від доходів та видатків відносно поточного і базового років з 2007 по по 2014 р.

Показник бюджетного цільового кредитування по фондам розраховується за формулою:

$$P_{б.ц.к.ф.} = \frac{K_n - K_b}{K_n} * 100\%, \quad (2)$$

де  $P_{б.ц.к.ф.}$  – ризик бюджетного цільового кредитування по фондам;

$K_n$ ,  $K_b$  – кредит, який був наданий обласному бюджету по фондам (поточний/базовий).

Дані таблиці 2 свідчать, що ризики бюджетного цільового кредитування по фондам в залежності від доходів і видатків варіюються з року в рік від поточного року до базового. Щодо до доходів, то найменше надано було кредитів в 2012 р. відносно 2011 р. А видаткова частина в 2012 р. була профінансована в повному обсязі та значно перевищувала надходження кредиту в Сумській обласний бюджет відносно 2011 р.

Таблиця 2  
Показники ризику бюджетного цільового кредитування по фондах [4]

Роки	Ризик бюджетного цільового кредитування по фондах	
	Доходи	Видатки
2008/2007	-74,88	-124,98
2009/2008	-83,20	-138,87
2010/2009	29,80	50,15
2011/2010	-58,59	-62,90
2012/2011	-186,26	547,12
2013/2012	77,13	-185,38
2014/2013	-8,33	109,83

Наступним кроком слід проаналізувати показники ризику нецільового використання бюджетних коштів Сумського обласного бюджету з 2007 по 2014 р. (табл. 3).

Цей показник має таку інтерпретацію у формульному вигляді:

$$P_{н.в.б.к.} = \frac{HB_n - HB_б}{HB_n} * 100\%, \quad (3)$$

де  $P_{н.в.б.к.}$  – ризик нецільового використання бюджетних коштів;

$HB_n, HB_б$  – нецільові витрати обласного бюджету (поточний/базовий).

Таблиця 3  
Показники ризику нецільового використання бюджетних коштів [4]

Роки	Ризик нецільового використання бюджетних коштів
	Сумський обласний бюджет
2008/2007	25,71
2009/2008	28,57
2010/2009	-90,91
2011/2010	35,29
2012/2011	-25,51
2013/2012	-14,42
2014/2013	-156,41

Аналіз даних таблиці 3 показав, що ризик нецільового використання бюджетних коштів, з 2007 по 2014 р. має тенденцію до зниження, так як аналізуючи поточний рік до базового року, можна стверджувати, що з 2007 по 2010 р. відбулося зменшення – з 25,71% до -90,91%, а потім, з 2010 до 2014 р., – з 35,29% до -156,41%. Це свідчить про те, що завдяки аудиторським і контрольно-ревізійним комісіям з року в рік, детально досліджуючи Сумський обласний бюджет, було виявлено ряд порушень відносно сфер і статей бюджету, а також зроблено певні висновки та відкрито кримінальні справи відносно конкретних осіб чи установ, які здійснювали нецільове використання фінансових потоків бюджету.

Також важливим є те, що ризик нецільового використання бюджетних коштів безпосередньо впливає на ризик дефіциту бюджету. Тому можна стверджувати, що чим нижчий рівень нецільового використання фінансових потоків, тим самим знижується ризик дефіциту бюджету.

Для вирішення мінімізації фінансових ризиків у бюджетній сфері слід побудувати модель оптимізації бюджетних ризиків фінансування соціально-економічного розвитку регіону.

Щоб дана модель використовувалась в різних дослідженнях, вона повинна відповідати характер-

ним для неї атрибутам. Головною вимогою є формування її ознакового простору, адекватність даних натурального об'єкту. Модель повинна бути реалізована в певному програмному продукті і зі зміною вхідних даних повинна правильно генерувати відповідь на поставлене завдання.

Необхідно правильно виділити конкретні вимоги до даної моделі. Модель оптимізації бюджетних ризиків соціально-економічного розвитку регіону на основі патерн-аналізу повинна: відображати оптимізацію фінансових ризиків у бюджетній сфері; бути адекватною та повинна давати результати наближені до реальних; надавати можливість використання моделі для прийняття управлінських рішень; надавати можливість здійснення порівняння показників ризику обласного бюджету; давати можливість визначити ризики, які найбільш вагомо впливають на формування та використання обласного бюджету.

Вхідні дані моделі повинні задовольняти такі вимоги: мати однакову розмірність; бути доступним для зовнішніх користувачів; відображати реальну картину оптимізації фінансових ризиків в обласному бюджеті.

Тому можна сказати, що модель оптимізації бюджетних ризиків фінансування соціально-економічного розвитку регіону повинна дати відповідь на ряд таких запитань: які з фінансових ризиків мають найбільший вплив на формування та використання обласного бюджету; які перспективи розвитку має об'єкт в процесі дослідження; порівняльний аналіз бюджетних ризиків за їх видами та факторами.

Для реалізації моделі оптимізації бюджетних ризиків фінансування соціально-економічного розвитку регіону на основі патерн-аналізу необхідно використати інструмент, до складу якого входить механізм роботи з нейромережею. Одним з таких є Viscovery SOMine – це додаток до робочого столу для дослідницького аналізу даних, візуального аналізу кластера, статистичного профілювання і класифікації, заснованої на самоорганізованих картах (SOMs) і класичній статистиці в інтуїтивно зрозумілому середовищі робочого процесу [1].

Побудова моделі оптимізації бюджетних ризиків в програмному додатку Viscovery SOMine ґрунтується на одному із відомих методів моделювання, а саме картах Кохонена. Цей метод широко застосовується для вирішення завдань моделювання, прогнозування, кластерного аналізу, розпізнавання образів, класифікації та ін.

Самоорганізаційна карта Кохонена – нейронна мережа з некерованим навчанням, що виконує завдання кластеризації, є методом проектування багатовимірного простору в простір з нижчою розмірністю (найчастіше, двовимірний) [3].

Перевагою методу можна назвати її здатність функціонувати в умовах перешкод, тому що число кластерів фіксоване, ваги показників модифікуються доволі повільно, їх налаштування відбувається лише після навчання.

Кластерний аналіз на основі карт Кохонена на відміну від багатьох інших математико-статистичних методів майже не накладає обмежень на вид розглянутих об'єктів і дозволяє розглядати безліч вхідних даних практично довільної природи.

Після того як карта сформована, її можна зобразити у вигляді серії двовірних зображень (скільки розмірностей у вхідних даних, стільки і зображень). На малюнках кольором позначають, наскільки велике значення розглянутої компоненти вектора ваг в тому чи іншому вузлі.

У той же час обрана методика кластеризації за картою Кохонена враховує одночасно всю сукупність показників. Метод обробки даних реалізований у пакеті Viscovey SOMine (VS). Система працює як своєрідна «центробіжна установка», яка групує близькі за характеристиками збалансовані об'єкти у середині карти, а найбільш відмінні відносять до віддалених меж. Використання запропонованого методу групування великих масивів дозволяє отримувати додаткову інформацію про реальний стан і тенденції розвитку кожного окремого об'єкта через порівняння з усією сукупністю і здійснити узагальнення аналогічних рис.

Для моделювання оптимізації фінансових ризиків у бюджетній сфері на основі патерн-аналізу, щоб отримати адекватні результати, потрібно зробити основні налаштування програми Viscovey SOMine.

Для створення нової моделі вибираємо «Створити новий проект». В результаті з'явиться вікно вибору джерела даних. Першим кроком для роботи з програмою буде імпорт вхідних даних та задання вагових коефіцієнтів для подальшої оптимізації бюджетних ризиків. Після задання певних параметрів та проведеного аналізу в результаті отримаємо карти Кохонена відносно показників, які входять до моделі оптимізації бюджетних ризиків, які виникають в процесі фінансування Сумського регіону.

**Висновки.** Найбільш вагомими ризиками є ризик дохідної частини бюджету, ризик видаткової частини бюджету, ризик дефіциту бюджету,

ризик бюджетного цільового кредитування по фондах та ризик нецільового використання бюджетних коштів.

Для вирішення оптимізації були сформовані вимоги до моделі, а саме простота реалізації моделі, вирішення проблеми оптимізації бюджетних ризиків та адекватність проведених результатів.

Для побудови моделі було обрано програмний продукт Viscovey SOMine, який є найбільш оптимальним для побудови моделі оптимізації бюджетних ризиків, відображення результатів та зручним для виконання дій користувачам. Саме даний програмний продукт дає змогу визначити найбільш впливові показники бюджетних ризиків, відсортувати їх та з'ясувати, який оптимальний набір показників дає змогу отримати профіцит бюджету.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поняття про моделювання та методи побудови моделей [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/book/knit/auvp/2011/11-58/80.html>.
2. Про програму Viscovey SOMine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://t-traders.com/other/forex-soft/2480-programma-viscovey-somine.html>.
3. Самоорганізуюча карта Кохонена [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Самоорганізуюча\\_карта\\_Кохонена](https://ru.wikipedia.org/wiki/Самоорганізуюча_карта_Кохонена).
4. Статистичні дані по доходам і видаткам Сумського обласного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finansy.sm.gov.ua/index.php/uk/home>.

УДК 336.717.3:005.962.131

**Д'яконов К.М.**  
кандидат економічних наук,  
керуючий відділенням АТ «ОТП Банк» в м. Суми

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ

Досліджено критерії оцінки ефективності систем гарантування вкладів. Проаналізовано основні аспекти формування та функціонування міжнародних систем гарантування вкладів. Визначено основні цілі їх створення та умови, необхідні для їх впровадження. Досліджено окремі аспекти оцінки ефективності функціонування української системи гарантування вкладів.

**Ключові слова:** банківська система, банки, депозити, вклади, система гарантування вкладів.

### Д'яконов К.Н. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Исследованы критерии оценки эффективности систем гарантирования вкладов. Проанализированы основные аспекты формирования и функционирования международных систем гарантирования вкладов. Определены основные цели их создания и условия, необходимые для их внедрения. Исследованы отдельные аспекты оценки эффективности функционирования украинской системы гарантирования вкладов.

**Ключевые слова:** банковская система, банки, депозиты, вклады, система гарантирования вкладов.

### Diakonov K.N. ESTIMATION OF EFFICIENCY OF DEPOSIT INSURANCE SYSTEM

The article deals with criteria of evaluating the effectiveness of deposit insurance systems. The author analyzed the main aspects of the formation and functioning of the international deposit insurance systems. Main purposes of the creation deposit insurance system and the conditions necessary for its implementation were determined. Certain aspects of evaluating the performance of Ukrainian deposit insurance system were investigated.

**Keywords:** banking system, banks, deposits, deposits, deposit guarantee system.

**Постановка проблеми.** У періоди кризових потрясінь функціонування економічної системи перевіряється на міцність на всіх рівнях: від побудови адекватних ризику методів ведення бізнесу, здатності менеджменту підприємств і банків своєчасно виявляти ознаки неплатоспроможності до превентивних механізмів регулювання та антикризового реагу-

вання на макрорівні. Особливої актуальності в сучасних умовах української економіки і ситуації, яка склалася на банківському ринку України, набувають проблеми забезпечення фінансової безпеки кредиторів комерційних банків, поведінка яких може викликати, навіть в умовах макроекономічної стабільності, паніку і привести банк до банкрутства та,



як наслідок, порушити рівновагу і стійкість системи в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням дослідження ефективності функціонування систем гарантування вкладів присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких А. Деміргук-Кунт, П. Тукер, Х. Хейзінга, Г. Ходанчик, І. Школьник та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні критеріїв оцінки ефективності систем гарантування вкладів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економіці комерційні банки виконують найважливіші функції. Здійснюючи перерозподіл фінансових коштів між різними галузями економіки, комерційні банки є одним з головних ланок економіки країни. Надавати кредити і проводити інші активні операції банки можуть тільки в обсягах власних фінансових ресурсів. Пріоритетне значення для формування фінансових ресурсів для комерційного банку мають кошти, що залучаються від населення. Мобілізація тимчасово вільних грошових коштів населення за допомогою залучення їх у формі банківських вкладів дозволяє комерційним банкам трансформувати дані ресурси у виробничі інвестиції, задовольняти потребу економіки в основному і оборотному капіталі і надавати кредити населенню.

Однак, виступаючи посередниками при акумулюванні грошових коштів населення, комерційні банки несуть відповідальність за прийняті на зберігання кошти у вигляді вкладів, що, в свою чергу, визначає необхідність забезпечення стабільності даних вкладів шляхом постійного розвитку та вдосконалення системи їх страхування. Таким чином, проблема збереження такого ресурсу, як банківські вклади, має найважливіше значення як для окремого комерційного банку, так і в цілому для національної банківської системи. Все вищесказане, в свою чергу, визначає актуальність дослідження необхідності функціонування системи страхування вкладів, а також її впливу на рівень довіри населення комерційним банкам в Україні.

Таким чином, з метою зниження ймовірності виникнення банківських криз і обмеження масштабів їх негативного впливу в різних країнах світу створюються системи забезпечення фінансової стабільності. Однією з таких систем є система гарантування вкладів, роль якої полягає у наданні гарантії поверненості банківських вкладів населенню, що, в свою чергу, сприяє зменшенню ризиків масового вилучення вкладів з комерційних банків у кризовий період.

Основними цілями створення систем гарантування вкладів є [4; 7]:

- підвищення довіри до банківської системи. Дана мета повинна передбачати комплекс цілеспрямованих заходів. Впровадження ефективної та життєздатної системи гарантування вкладів є одним з напрямків по підвищенню довіри населення;

- захист найбільш фінансово уразливих (дрібних) вкладників. Дана мета прийнята в багатьох країнах, у тому числі і в розвинених, і є основою побудови системи гарантування вкладів;

- запобігання системних загроз банківської стабільності (тобто запобігання масовому виведенню коштів з банків). Система гарантування вкладів може мінімізувати системні ризики, але не повною мірою нівелювати їх негативний вплив;

- сприяння стабільності фінансової системи. Система гарантування вкладів може сприяти покращенню стабільності банківської системи, але не може забезпечити її повною мірою;

- підвищення довіри до банківської системи і збільшення депозитної бази банків;

- сприяння мобілізації заощаджень, що пов'язане з підвищенням довіри населення до банківської системи.

Аналіз зарубіжного досвіду організації діяльності систем гарантування вкладів виявив, що принципи організації та функціонування систем гарантування вкладів мають у кожній країні свої індивідуальні особливості. Тому з метою подальшої розбудови та удосконалення української системи гарантування вкладів необхідною умовою є дослідження загальних особливостей формування даних систем у світовій практиці. Більшість авторів систем гарантування вкладів розглядають як сукупність елементів банківської системи, що функціонують з метою гарантування поверненості вкладів їх власникам, що ґрунтується на створенні спеціалізованого фонду, який гарантує повернення коштів за даними вкладками [3].

Незважаючи на велику кількість класифікацій систем гарантування вкладів, в основі яких використовуються такі критерії, як правове регулювання, характер участі банків в системі, охоплення об'єкта страхування, фінансування системи, форма управління системою і т. д., найбільш доцільним є підхід до поділу їх на два основних типи: кодифіковані (системи з непрямыми гарантіями) і некодифіковані (системи з прямими гарантіями).

Некодифікована система – це система, в якій держава виступає єдиним гарантом стійкості банківського сектора. Держава, як правило, самостійно покриває втрати від неефективної діяльності комерційних банків, зводячи до мінімуму ризик виникнення масового банкрутства банків. Відповідно до цих умов, основним завданням держави є захист банківських установ та кредитних організацій від банкрутства. У разі виникнення кризи процес повернення банківських вкладів носить переважно дискримінаційний характер, це в основному обумовлено відсутністю правил, пов'язаних з процедурою, масштабами і видами компенсацій.

У свою чергу, кодифікована система характеризується дотриманням офіційно прийнятої і законодавчо встановленої процедури гарантування вкладів. Даний тип системи гарантування вкладів передбачає наявність відповідного закону, а також фонду, за рахунок коштів якого будуть відшкодуватися потенційні фінансові втрати вкладників.

У кожній з даних систем є ряд переваг і недоліків. Так, некодифікована система характеризується однаковим ступенем захисту великих і дрібних вкладників, а процедура відшкодування збитків проводиться у порівняно короткі терміни. Проте у даній системі відсутня встановлена процедура здійснення компенсаційних платежів, що створює умови для збільшення проявів корупції. До переваг кодифікованої системи слід віднести наявність офіційно регламентованої процедури гарантування вкладів та відносно прозорість даної системи. Щодо недоліків, при кодифікованій системі існує різний ступінь захисту для різних категорій вкладників та відшкодування збитків за вкладками відбувається у порівняно тривалий термін.

У процесі аналізу типів систем гарантування вкладів нами було виявлено, що їх розвиток має супроводжуватися еволюцією від типу «грошова корзина» до типу «система страхування вкладів з функцією регулювання ризиків».

На етапі створення системи гарантування вкладів, як правило, створюється у формі «грошова кор-



зина», так як даний тип системи є найбільш простим з точки зору її створення.

Наступним етапом розвитку системи гарантування вкладів є перехід до типу «система страхування вкладів з розширеними повноваженнями». Для забезпечення повноти і своєчасності повернення коштів збанкрутілого банку на систему гарантування вкладів додатково покладаються повноваження з ліквідації даного банку. Суміщення даних повноважень дозволяє підтримувати достатність фонду страхування вкладів і знижувати ставку страхових внесків.

Останнім і найбільш складним з організаційної точки зору етапом еволюції системи гарантування вкладів, є перехід до типу «система страхування вкладів з функцією регулювання ризиків». Крім завдань, що виникають у перших двох типах систем, перед системою гарантування вкладів з функцією регулювання ризиків також стоять завдання з проведення постійного моніторингу діяльності банків – учасників системи та регулювання проблем банків у разі виникнення загрози їх неплатоспроможності.

Дослідження у сфері побудови систем гарантування вкладів і досвід багатьох країн вказують, що для підтримки життєздатної діяльності даних систем мають бути дотримані певні макроекономічні умови, а також умови фінансового та правового характеру.

Форумом за фінансову стабільність у 2001 р. було визначено умови, необхідні і прийнятні для впровадження життєздатної системи гарантування вкладів [6; 7]:

- стабільна економіка і узгоджена грошово-кредитна і бюджетно-податкова політика;
- стабільна банківська система;
- сильний і дієвий режим пруденційного регулювання та нагляду;
- адекватна система бухгалтерського обліку, аудиту та вимог щодо розкриття інформації;
- дієве правове середовище та ефективні механізми застосування заходів впливу, підтримувані судовою системою.

Ще однією з часто обговорюваних проблем, пов'язаних з формуванням та функціонуванням систем гарантування вкладів, є проблема появи так званого «морального ризику» (moralhazard). Теоретичні дослідження відзначають [5], що моральний ризик у гарантуванні вкладів в основному проявляє себе у двох формах і стосується, з одного боку, поведінки вкладників, а з іншого – власників і менеджменту банків. По-перше, захист, що надається вкладникам, може знижувати їх пильність при виборі банку і навіть підштовхувати до переведення вкладів з більш надійних банків в менш надійні, але які пропонують високу процентну ставку по депозитах. По-друге, власники і менеджмент банку, знаючи про те, що відтік депозитів малоімовірний, можуть брати додаткові ризики при розміщенні активів, знижувати рівень капіталу, ліквідних резервів, чого вони не зробили б у разі контролю за їх діями з боку вкладників.

У світовій практиці гарантування вкладів основними механізмами, що дозволяють мінімізувати можливі негативні ефекти, пов'язані з проблемою морального ризику, було пропорційне страхування та система диференційованих ставок страхових внесків, які індивідуально розраховуються для кожного з банків і залежать від рівня їх ризиків (коли для більш схильних до ризику банків участь у системі страхування коштує дорожче, ніж для консервативних банків).

Розглянемо основні характеристики української системи гарантування вкладів [1; 2].

На рис. 1 представлено динаміку вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за період 2000–2014 рр.

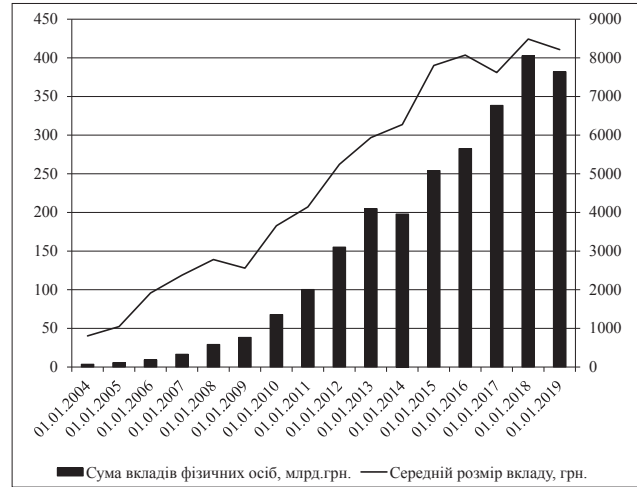


Рис. 1. Динаміка вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за період 2000–2014 рр.

Варто зазначити, що станом на 01.01.2015 р. сума вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб складає 382,1 млрд. грн., що на 20,5 млрд. грн. менше за відповідний показник 2014 р. Що стосується середнього розміру вкладу, то даний показник на початок 2015 р. становив 8 213 грн., що на 273 грн. менше у порівнянні з попереднім роком.

У свою чергу, обсяги фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за період 2000–2014 рр. також зазнали суттєвих змін.

Станом на 01.01.2014 р. обсяг фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб складав 7 292 млн. грн., а вже у 2015 р. даний показник збільшився у 2,3 рази і сягнув рівня 16 872 млн. грн. Дане збільшення фінансових ресурсів було досягнуто за рахунок кредиту, отриманого від Національного банку України у розмірі 10197,5 млн. грн., та кредиту в ОВДП в обмін на вексель Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у розмірі 10 117,6 млн. грн. Тобто обсяг залучених фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб станом на 01.01.2015 р. склав понад 20 млрд. грн., що свідчить про значну залежність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб від

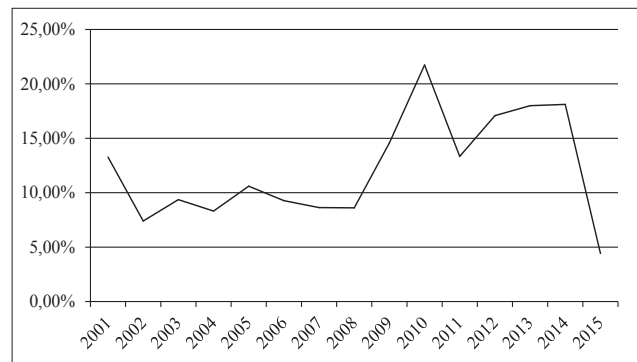


Рис. 2. Відношення фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за період 2000–2014 рр., %

зовнішніх джерел фінансування і може вказувати на потенційні проблеми у роботі Фонду протягом 2015 р.

Відношення фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за період 2000–2014 рр. представлено на рис. 2.

Варто відмітити значне зниження відношення фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних на початок 2015 р. Так, у 2014 р. дане співвідношення складало 18,11%, а вже на початку 2015 р. знизилось у чотири рази і становило лише 4,42%.

**Висновки.** Аналіз становлення та розвитку української системи гарантування вкладів у відповідності до міжнародних стандартів виявив, що до числа найбільш пріоритетних завдань, що стоять нині перед українською системою гарантування вкладів, можна виділити наступні:

– підтримка стійкості системи гарантування вкладів за рахунок ефективної мінімізації ризиків і максимальної опори на власні джерела фінансування, забезпечення адекватної за розміром системи захисту заощаджень вкладників і максимально швидкої виплати страхового відшкодування;

– прозорість діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, своєчасне і повне інформування всіх зацікавлених осіб про його роботу.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Звіт про діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України // Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/about/report/>.
2. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України // Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/statistics/>.
3. Ходанчик Г.Э. Страхование депозитов: зарубежный опыт и возможности его применения // Финансы. – 2001. – № 11. – С. 62–65.
4. Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iaadi.org/newsrelease/jwgd1%20cbgr%20core%20principles\\_18\\_june.pdf](http://www.iaadi.org/newsrelease/jwgd1%20cbgr%20core%20principles_18_june.pdf).
5. Demirguc-Kunt A. Market discipline and deposit insurance / A. Demirguc-Kunt, H. Huizinga // Journal of Monetary Econ. – Vol. 51. – 2004.
6. Guidance for Developing Effective Deposit Insurance Systems. Prepared by the Financial Stability Forum. – 2001. – September. – 60 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cdic.ca>.
7. Tucker P. The role of deposit insurance in building a safer financial system [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.bis.org/review/r121031c.pdf>.

УДК 336.71:330142:330.131.7

**Жердецька Л.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

## ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ ДЛЯ ПОКРИТТЯ РИНКОВОГО РИЗИКУ

Статтю присвячено обґрунтуванню методичних підходів щодо кількісного виміру ринкового ризику в контексті підтримання достатності власного капіталу банку. Узагальнення методичних підходів щодо оцінки ринкового ризику дозволило запропонувати авторське бачення профілю ринкового ризику банку. Наведено приклад профілю фінансових результатів прийняття окремими банками ринкового ризику за даними їх річних звітів, що складені за принципами МСФЗ.

**Ключові слова:** очікувані збитки, банківські ризики, ринковий ризик, ціновий ризик, процентний ризик, портфелі цінних паперів.

### **Жердецкая Л.В. ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА БАНКА ДЛЯ ПОКРЫТИЯ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ**

Статья посвящена обоснованию методических подходов относительно количественного измерения рыночного риска в контексте поддержания достаточности собственного капитала банка. Обобщение методических подходов к оценке рыночного риска позволило предложить авторское видение профиля рыночного риска банка. Приведен пример профиля финансовых результатов принятия отдельными банками рыночного риска по данным их годовых отчетов, составленных на основе МСФО.

**Ключевые слова:** ожидаемые убытки, банковские риски, рыночный риск, ценовой риск, процентный риск, портфели ценных бумаг.

### **Zherdetska L.V. RATIONALISATION OF THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE BANK CAPITAL ADEQUACY MEASUREMENT FOR MARKET RISK COVERAGE**

The article is devoted to rationalization of methodological approaches for the measurement of market risk in the context bank's capital adequacy. Synthesis of methodological approaches to market risk measurement has allowed to offer an author's vision of the market risk profile of the bank. The profile of financial results of the market risk adoption of individual banks according to their annual reports was given.

**Keywords:** expected losses, bank risk, market risk, price risk, interest rate risk, securities portfolio.

**Постановка проблеми.** Необхідною умовою забезпечення сталого розвитку держави є зміцнення стабільності банківської системи, здатної акумулювати заощадження населення з подальшою їх трансформа-

цією в інвестиції розвитку національної економіки. Саме тому у стабільній діяльності банківського сектора зацікавлені кредитори, вкладники та держава. На практиці це означає необхідність створення ефек-

тивної системи регулювання, здатної підтримати фінансову стійкість системи та забезпечити дотримання інтересів її суб'єктів. Отже, питання оцінки впливу ризиків, у тому числі й ринкового, на достатність власного капіталу банків як фундаментальної складової забезпечення фінансової стабільності банківської системи набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам оцінки достатності власного капіталу та банківських ризиків присвячено праці зарубіжних та вітчизняних економістів: М. Алексеєнко, А. Вожжова, О. Клименка, В. Кротока, А. Смирнова, В. Вітлінського та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте варто зазначити існування значних розбіжностей у підходах до класифікації ринкового ризику, що значно ускладнює формування уніфікованих підходів його кількісної оцінки та впливу на показники достатності банківського капіталу, а відтак, потребує додаткового обґрунтування та поглиблення досліджень у цьому напрямку.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад кількісної оцінки ринкового ризику у контексті визначення адекватності власного капіталу банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У попередніх дослідженнях [1, с. 20] було доведено, що показник співвідношення капіталу та очікуваних збитків у більшій мірі відповідає теоретичним засадам та задовольняє вимоги регулювання достатності власного капіталу для покриття можливих збитків:

$$\text{Власний капітал} > \text{Очікувані збитки}. \quad (1)$$

Необхідно зауважити, що з точки зору оцінки достатності власного капіталу для покриття ризиків банківської діяльності найбільш обґрунтовано використовувати саме регулятивний капітал, тому що при цьому: найбільш повно враховуються елементи власних коштів банку за їх економічною суттю, а не порядком обліку; елементи капіталу розподіляються на основний та додатковий залежно від їх стабільності (якості); вираховуються активи, реалізація яких у випадку ліквідації банку є сумнівною (відвернення).

Для оцінки ризиків необхідно дослідити існуючі класифікації, які базуються на нормативних поло-

женнях вітчизняної та зарубіжної практики оцінки (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, кредитний, ринковий та ризик ліквідності виділяються у найбільш важливих міжнародних класифікаціях та, відповідно, законодавчих актах НБУ. Варто зауважити, що відносно економічного змісту та класифікації кредитного ризику в зазначених вище документах немає розбіжностей, які стосуються лише методів його кількісної оцінки. Кредитний ризик визначається як ризик того, що одна сторона контракту про фінансовий інструмент не зможе виконати зобов'язання, і це буде причиною виникнення фінансового збитку іншої сторони [4].

Таблиця 1  
Види ризиків відповідно до законодавчих актів Національного банку України, Базельської угоди про капітал та Міжнародних стандартів фінансової звітності

Види ризиків	НБУ	Базель	МСФЗ
<b>1. Кредитний</b>	+	+	+
<b>2. Ринковий</b>	+	+	+
2.1. Валютний	+	+	+
2.2. Процентний	+	+	+
2.2.1. Спеціальний та загальний	-	+	-
2.3. Пайовий (спеціальний та загальний)	-	+	-
2.4. Інший ціновий	-	-	+
2.5. Товарний	-	+	--+
<b>3. Операційний</b>	+	+	-
<b>4. Ліквідності *</b>	+	+	+

Джерело: складено автором за даними [2-4]

Ризик ліквідності (liquidity risk) – ризик того, що суб'єкт господарювання матиме труднощі при виконанні зобов'язань, пов'язаних із фінансовими зобов'язаннями, що погашаються шляхом поставки грошових коштів або іншого фінансового активу [4]. Необхідність оцінки ризику ліквідності для оцінки достатності власного капіталу була усвідомлена вже після кризових подій 2007 р., а його кількісна оцінка передбачена лише при розрахунку активів, зважених

Таблиця 2

Теоретичний профіль ринкового ризику банку

№	За напрямами діяльності	За економічною суттю		
		Погіршення фінансового стану контрагента	Коливання ринкової кон'юнктури	
			Ціновий	Процентний
1.	Операції з цінними паперами:			
1.1.	Торговий портфель			
1.1.1.	Пайові цінні папери	+	+	-
1.1.2.	Боргові цінні папери	+	+	+
1.2.	Інвестиційний портфель			
1.2.1.	Цінні папери на продаж			
1.2.1.1.	Пайові цінні папери	+	+	-
1.2.1.2.	Боргові цінні папери	+	+	+
1.2.2.	Цінні папери до погашення (боргові)	+	+	+
1.3.	Вкладення в асоційовані та дочірні компанії (пайові)	+	+	-
2.	Валютні операції	Ризик країни	Портфельний ризик	-
3.	Залучення та розміщення ресурсів	x	x	+
4.	Інші	x	+	+

Джерело: розроблено автором за даними [2-5]

на ризик, у той час як очікувані збитки внаслідок втрати ліквідності не розглядаються. Виникнення операційного ризику пов'язане з помилками управління та шахрайством. Необхідність оцінки та урахування при визначенні достатності власного капіталу виникла при удосконаленні Базельської угоди та затвердженні її другої редакції в 2004 р. [2, с. 18]. Однак методичних розробок щодо розрахунку очікуваних збитків під цей ризик у вітчизняному законодавстві досі немає. Необхідно зазначити, що найбільші розбіжності стосуються класифікації ринкового ризику, що потребує додаткового обґрунтування та поглиблення досліджень у цьому напрямку. Авторське бачення економічного змісту та складових ринкового ризику банківських установ відображено в таблиці 2.

Ризик погіршення фінансового стану контрагента за економічним змістом наближається до кредитного ризику, оскільки втілюється у невиконанні ним своїх зобов'язань перед банком. Однак традиційно за операціями з цінними паперами такий ризик відноситься до ринкового, оскільки, крім грошових потоків за цінним папером, впливає також й на ринкову вартість останнього.

Відповідно до визначень Базельських угод про капітал – це спеціальний ризик. Саме під цей вид ринкового ризику за операціями з цінними паперами банки формують резерв, якщо тільки цін-

ний папір не обліковується за справедливою вартістю [5]. Кількісно очікувані збитки від реалізації цього виду ризику визначаються як сума резерву, яка відображається у балансовому звіті банківських установ. Коливання ринкової кон'юнктури може спричинити зміни процентних ставок (процентний ризик) та цінового ризику. Відповідно до [4], ціновий ризик виникає унаслідок змін ринкових цін незалежно від того, чи спричинені вони специфічними чинниками фінансового інструмента або його емітента, чи чинниками, що впливають на всі подібні фінансові інструменти. Однак вважаємо більш обґрунтованим з точки зору економічного змісту, а відповідно, й кількісної оцінки, виокремлення спеціального ризику фінансового інструмента або його емітента. На ціновий ризик наражаються практично всі банківські операції (фінансові інструменти), а на процентний – лише такі, що пов'язані з отриманням/сплатою відсоткових доходів/витрат. Кількісна оцінка ринкового ризику, спричиненого коливаннями ринкової кон'юнктури (як процентного, так і цінового), базується на розрахунку відкритих позицій. Нині результат реалізації ризику відкритих позицій можна кількісно оцінити, ґрунтуючись на даних Звіту про прибутки та збитки банку. Варто зауважити, що дані відносно майбутніх очікуваних збитків за ринковим ціновим ризиком у звітності відсутні, а їх урахування при оцінці достатності

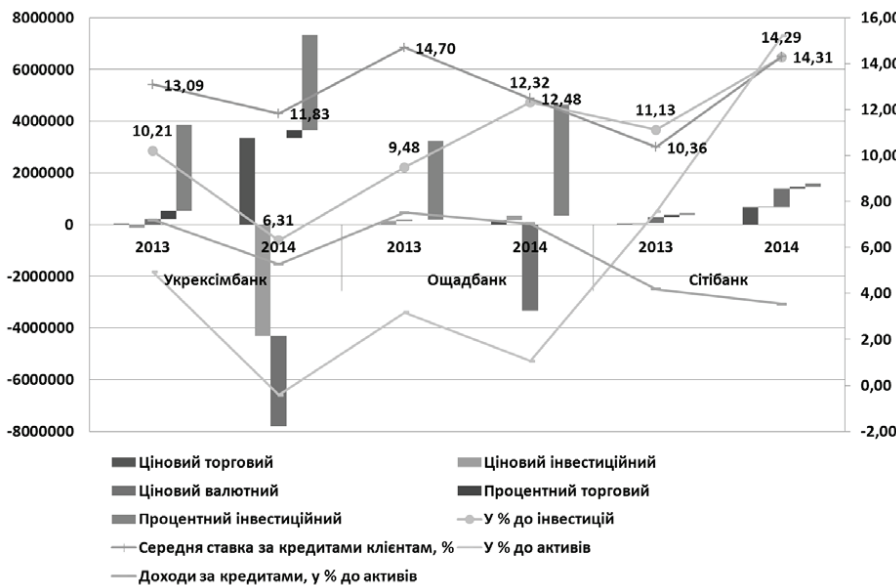


Рис. 1. Фінансові результати прийняття окремими банками ринкового ризику в 2013–2014 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [7–9]

власного капіталу лише частково передбачено українським законодавством.

Оцінити сучасний стан розвитку інвестиційної діяльності банків України як основного джерела ринкового ризику дозволяють дані таблиці 3.

Дані таблиці 3 свідчать про нерівномірний розподіл інвестиційних портфелів за банками системи: є банки з переважною часткою інвестицій в активах, а є такі, що майже не займаються інвестиційною діяльністю. Необхідно зауважити, що основними інвестиційними портфелями українських банків є торговий та на продаж, що свідчить про актуалізацію питання управління ринковим ризиком банків.

Кількісну оцінку фінансових результатів прийняття банками ринкового ризику відображено на рис. 1.

На рис. 1. представлені

Таблиця 3

Статистичні параметри інвестиційної діяльності банків України станом на 01.01.2015 р.

Статистичні показники	Інвестиційні портфелі				
	Усього	В тому числі:			
		Торговий	На продаж	До погашення	Вкладення в АК та ДК
Середнє значення	12,34	1,54	10,18	0,47	0,16
Максимальна частка	77,12	37,70	77,12	19,91	5,44
Мінімальна частка	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Медіана	3,50	0,00	0,29	0,00	0,00
Дисперсія	175,81	28,73	151,13	6,12	0,22
Середнє квадратичне відхилення	8,73	2,95	7,31	1,07	0,13

Джерело: складено автором за даними [6]



складові фінансових результатів банку залежно від того, з якими саме ризиками вони пов'язані:

- «ціновий результат» – це результат (прибуток чи збиток) від торгівлі цінними паперами чи валютою та від змін їх ринкової вартості відповідно за торговим портфелем, портфелем на продаж та іноземною валютою;

- «процентний результат» – це процентні доходи від утримання боргових цінних паперів відповідно в торговому портфелі та портфелях на продаж й до погашення.

Для аналізу було обрано ПАТ «Сітібанк», який станом на 01.01.2015 р. має найбільшу частку інвестицій в активах серед банків 1–2 груп (58,9%) та найбільш інвестиційно активні серед лідерів ринку ПАТ «Укресімбанк» (38,5%) та ПАТ «Ощадбанк» (31,0%).

Для оцінки ролі операцій з цінними паперами у формуванні фінансових результатів банків розраховано такі показники, як дохідність інвестиційних вкладень, співвідношення результату від прийняття ринкового ризику й активів, співвідношення доходів від кредитування клієнтів та активів, середня ставка кредитування клієнтів.

Дохідність інвестиційних вкладень розраховано як співвідношення процентних доходів та доходів від переоцінки й торгівлі до суми інвестиційних портфельів банку. Варто зауважити, що при розрахунку цього показника доходи за операціями з іноземною валютою не враховувалися.

Для урахування впливу й операцій з валютою розраховано показник співвідношення результату від прийняття ринкового ризику (сума всіх прибутків та збитків, що відображені на рис. 1) й активів.

Середня ставка кредитування клієнтів розрахована як частка відділення процентних доходів від надання кредитів, що надані клієнтам.

Співвідношення доходів від кредитування клієнтів та активів дозволить порівняти віддачу кредитних та інвестиційних вкладень.

Варто зауважити, що ПАТ «Ощадбанк» має найбільший обсяг активів – 124 541 757 тис. грн. за підсумками 2014 р., ПАТ «Укресімбанк» та ПАТ «Сітібанк» – відповідно 111 954 365 та 10 500 320 тис. грн. Отже, ПАТ «Укресімбанк» та ПАТ «Ощадбанк» мають схожі показники обсягів діяльності, у той час як обсяг активів ПАТ «Сітібанк» є значно меншим.

Як свідчать дані рис. 1, банки за рік значно підвищили свою інвестиційну активність, про що свідчить попередній аналіз та зростання фінансових результатів, пов'язаних з ринковим ризиком. Однак отримані результати характеризуються значною волатильністю. Так, в 2013 р. всі досліджувані банки мали позитивний фінансовий результат за операціями, пов'язаними з ринковим ризиком. Проте в 2014 р. державні ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укресімбанк» мали негативний результат за операціями з іноземною валютою, а ПАТ «Укресімбанк» ще й від переоцінки інвестицій, що зумовило збиток в цілому за інвестиційними та валютними операціями на рівні -0,42% активів порівняно з прибутковістю 4,93% активів в 2013 р. Дохідність інвестиційних операцій за досліджуваними банками в окремі періоди була нижчою («Ощадбанк» та «Укресімбанк»)

чи вищою («Сітібанк»), ніж дохідність кредитів, що надані клієнтам. Водночас необхідно зазначити, що перевищення дохідності від інвестиційної діяльності над дохідністю кредитних операцій є вкрай незначним, урахувавши потенційну волатильність прибутковості інвестицій.

**Висновки.** Для формування обґрунтованої оцінки достатності власного капіталу банку першочергового значення набуває визначення розміру очікуваних збитків від можливої реалізації усіх видів ризику, в тому числі й ринкового. На тлі погашення інвестиційної діяльності українських банків найбільшу питому вагу займають торговий портфель та портфель на продаж, що виступає додатковим чинником необхідності кількісного вимірювання можливих втрат від ринкових ризиків. Вирішенню питання формування обґрунтованої оцінки достатності власного капіталу банку сприятиме використання запропонованих підходів до формування профілю ринкового ризику, складеного з урахуванням вітчизняного законодавства та міжнародної практики оцінки ризиків. Крім того, у подальших дослідженнях необхідно розробити рекомендації відносно кількісної оцінки майбутнього цінового та процентного ризиків та їх відображення у фінансовій звітності банків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жердецька Л.В. Обґрунтування методичних засад оцінки достатності власного капіталу для покриття ризиків банківської діяльності / Л.В. Жердецька // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету – 2014. – № 1(33). – С. 19–29.
2. Кротюк В., Куценко О. Базель II: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко. – Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 16–22.
3. Постанова Правління Національного банку України «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» № 361 від 02.08.2004 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7) «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_007](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_007).
5. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
6. Дані фінансової звітності банків України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097).
7. Окрема річна фінансова звітність Публічного акціонерного товариства «Державний експортно-імпорتنний банк України» за МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.eximb.com/upload/app\\_links/HY2014-EXIM-separated-report-311214-Ukr.pdf](https://www.eximb.com/upload/app_links/HY2014-EXIM-separated-report-311214-Ukr.pdf).
8. Окрема річна фінансова звітність Публічного акціонерного товариства «Державний Ощадний банк України» за МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oschadbank.ua/upload/iblock/2f3/2f382d8e0e66bdeca9988763c7e09a3c.pdf>.
9. Окрема річна фінансова звітність Публічного акціонерного товариства «Сітібанк» за МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.citigroup.com/citi/global/ukr.htm>.

УДК 336.71.078

**Омельченко О.І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця

## РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРА НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню основних методичних та практичних аспектів забезпечення фінансової стабільності банківської системи на основі ефективного банківського регулювання. Проведено аналіз виконання банками економічних нормативів, визначено ступінь нестабільності діяльності банків. Також за допомогою методу ентропії визначено рівень банківського регулювання в Україні.

**Ключові слова:** банківська діяльність, варіабельність, нормативи, регулювання, стабільність.

### Омельченко О.И. РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ ФАКТОРА НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена исследованию основных методических и практических аспектов обеспечения финансовой стабильности банковской системы на основе эффективного банковского регулирования. Проведен анализ выполнения банками экономических нормативов, определена степень нестабильности деятельности банков. Также с помощью метода энтропии определен уровень банковского регулирования в Украине.

**Ключевые слова:** банковская деятельность, вариабельность, нормативы, регулирование, стабильность.

### Omelchenko O.I. THE BANKING REGULATION IN VIEW OF FACTORS OF INSTABILITY

The article investigates the fundamental methodological and practical aspects of ensuring the financial stability of the banking system through effective banking regulation. The economic norms of banking activity is analyzed, the degree of instability of banking is determined. In addition, using the method of entropy level of banking regulation in Ukraine is defined.

**Keywords:** banking, variability, standards, regulation and stability.

**Постановка проблеми.** Сьогодні в умовах розвитку фінансових, товарних ринків структура банківської системи різко ускладнюється, оскільки саме банки на відміну від інших економічних суб'єктів ринку містять у собі підвищену загрозу дестабілізації власної діяльності і провокування загальноекономічної кризи. У зв'язку з цим формування і розвиток банківської системи в Україні значно актуалізували питання регулювання банківської діяльності. Як свідчить світова практика, банківська діяльність регулюється в більшій мірі, ніж інші види фінансової діяльності. Це пов'язано з тим, що банки розпоряджаються значною частиною коштів суб'єктів господарської діяльності та держави, через них здійснюється найбільш глибокий взаємозв'язок між усіма ланками національного і світового господарства. У ринковій економіці банки відіграють істотну роль в ефективному розміщенні коштів і беруть на себе значну частину ризиків.

Українські банки змушені працювати в умовах підвищеного ризику, тому вони частіше, ніж їх закордонні колеги, бувають в кризових ситуаціях, приклади яких не зникають зі сторінок періодики. Причому більшість таких випадків пов'язана з неадекватною оцінкою банками власного фінансового стану, а також надійності і стійкості їх основних клієнтів і партнерів по бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема ефективного аналізу банківського регулювання є предметом дослідження багатьох науковців: О. Васюренка [1], Р. Гриценка [2], І. Д'яконової [3], Г. Криштала [4], П. Матвієнка [5], А. Мороза [6], К. Раєвського [7], Т. Саркисяна [8], М. Суржинського [9], О. Хаб'юка [10] та ін. Вони розглядають банківське регулювання як процес формування нормативно-правової бази та контроль діяльності банківських установ. Але в їх роботах недостатньо висвітлено питання системного підходу до побудови рівноважної стратегії аналізу регулювання банків-

ської діяльності в Україні з урахуванням особливостей національної економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Бракує аналізу діяльності банківських установ, який дозволив би обґрунтувати комплексний, більш широкий підхід до формулювання цілей, методів та інструментів регулювання банківської діяльності. Відсутні роботи, в яких би розглядалась економічна сутність регулювання, його вплив на розвиток банківської системи, а, відповідно, й макроекономічні процеси.

**Мета статті** полягає у ґрунтовному дослідженні основних підходів та методів аналізу регулювання банківської діяльності в Україні, а також у розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності регулювання банківської діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення стабільної банківської системи здійснюється шляхом банківського регулювання. Для цього державі необхідні розробка і впровадження законів, що регламентують діяльність банків, а також положень, які регламентують межі поведінки банків і сприяють надійному та ефективному функціонуванню банківської системи. Саме на законодавчому рівні Національний банк України в змозі шляхом обов'язкового резервування певної частини ресурсів банків проводити роботу по забезпеченні стабільності грошового обігу і національної валюти, шляхом встановлення граничних нормативів платоспроможності та ліквідності знижувати загрозу дестабілізації діяльності банків і загрозу вилучення вкладниками коштів з банків.

Від ступеня ефективності регулювання банківської діяльності з боку Національного банку України залежить дотримання банками необхідних нормативів, а також оцінка роботи банків шляхом аналізу наданої інформації та шляхом проведення перевірок, націлених на конкретні проблемні питання, і ті, що були пов'язані зі злочинністю в окремих банках.

Функціонування банківської системи свідчить про те, що банки не можуть існувати незалежно від процесів, що відбуваються в реальному секторі економіки, оскільки саме тут здійснюється використання грошових капіталів. На відміну від країн з розвинутою економікою, де система регулювання банківської діяльності формувалась протягом тривалого часу, в Україні таке регулювання ще не отримало достатнього рівня розвитку. Отже, для здійснення стимулюючого впливу на економічне зростання банківської системи необхідно приділити увагу питанням регулювання банківської діяльності з метою забезпечення їх фінансової стійкості.

Необхідність дослідження проблеми регулювання банківської діяльності визначається також і тим, що до середини 90-х років в Україні у банківській практиці фактично не існувало поняття «банківське регулювання», оскільки особливості такої діяльності не відповідали умовам економічного середовища, що характеризувався суперечностями трансформаційного процесу.

Сучасні умови ставлять перед банківською системою завдання здійснення якісних внутрісистемних змін. Їх треба вирішити, аби галузь була готова до економічного зростання та інвестиційного процесу, аби завтра банки не стали гальмом реформ замість того, щоб бути їхнім локомотивом. Адже без надійного і сильного банківського сектора не може бути успішною економічна політика будь-якого уряду.

Отже, банківська система України потребує регулювання. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» [11], з метою захисту інтересів клієнтів і забезпечення фінансової надійності НБУ встановлює для всіх комерційних банків економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками. Адже за допомогою економічних нормативів діяльності банків в Україні забезпечується стабільна діяльність банків та своєчасне виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігає неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, що притаманні банківській діяльності.

Динаміка дотримання економічних нормативів банками України протягом 2003–2014 рр. по групах подана на рис. 1, 2, 3, 4 [12].

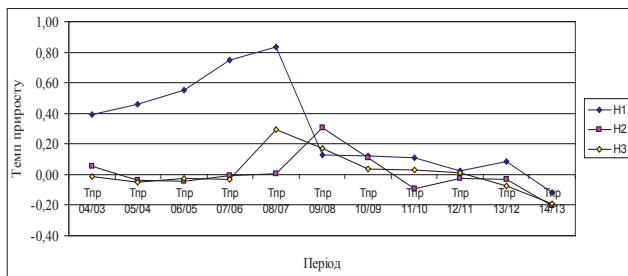


Рис. 1. Динаміка темпів приросту нормативів капіталу за 2003–2014 рр.

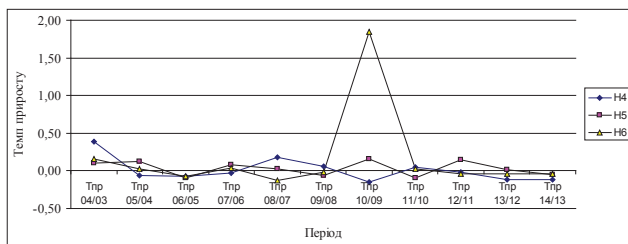


Рис. 2. Динаміка темпів приросту нормативів ліквідності за 2003–2014 рр.

Відповідно до рис. 1, можна зробити висновок, що банками було дотримано нормативи капіталу протягом розглянутого періоду, однак спостерігається зменшення значень показників.

Проаналізувавши дані рис. 2, бачимо, що банки виконують нормативи ліквідності протягом аналізованого періоду, але спостерігається тенденція зменшення цих коефіцієнтів. Зменшення відбувається через те, що темп приросту загальних зобов'язань значно випереджає темп приросту загальних активів банків.

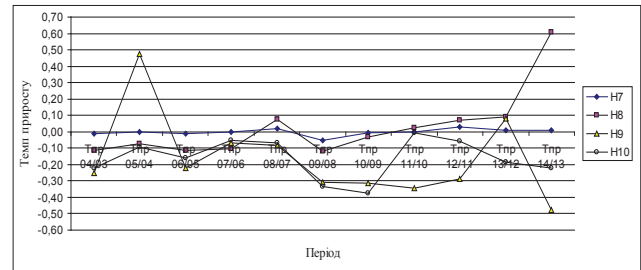


Рис. 3. Динаміка темпів приросту нормативів кредитного ризику за 2003–2014 рр.

Нормативи кредитного ризику (H7-H10) як елемент економічних нормативів діяльності банків мають на меті не допустити надмірну концентрацію кредитного ризику в банку, оскільки неплатоспроможність одного або кількох контрагентів може суттєво дестабілізувати банк та навіть призвести до його банкрутства. Всі нормативи знаходяться у встановлених межах, але спостерігається коливання таких показників, як H8-H10.

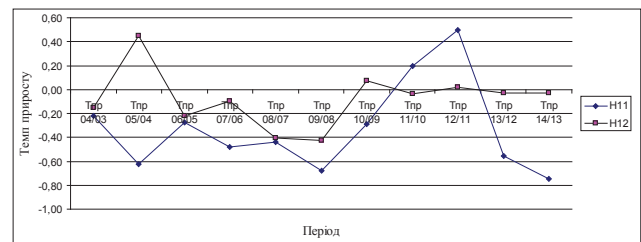


Рис. 4. Динаміка темпів приросту нормативів інвестування за 2003–2014 рр.

Серед нормативів інвестування спостерігається спад (рис. 4). Це може свідчити про несприятливий інвестиційний клімат в країні, адже банки шукають інші шляхи вкладання коштів, зменшуючи обсяг інвестицій.

Загалом, слід зазначити, що протягом 2003–2014 рр. розрахункові значення показників відповідають нормативним вимогам НБУ. Але динаміка всіх показників носить коливальний характер, що свідчить про нестабільність в банківському секторі. Для оцінки коливальності нормативів було використано коефіцієнт варіації, розрахований згідно методики, запропонованої І.М. Новаком [13, с. 141].

$$CV = \sqrt{\frac{n \sum x^2 - (\sum x)^2}{n^2}} \div \bar{x} \times 100, \quad (1)$$

де  $CV$  – коефіцієнт варіації;

$n$  – кількість варіантів;

$x$  – величина ознаки (варіанти);

$\bar{x}$  – середня величина ознаки (варіанти).

Відповідно до шкали оцінювання ступеня коливальності, нормативи протягом 2003–2014 рр. згруповалися таким чином за рівнем нестабільності (табл. 1).

З отриманих результатів можна зробити висновок, що найменша коливальність властива нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента Н7, його значення протягом 12 років знаходиться у межах 22–23%. Однак його наближення до граничного значення 25% свідчить про постійне існування високого кредитного ризику та невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань.

Норматив адекватності регулятивного капіталу Н2, норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів Н3, нормативи миттєвої та поточної ліквідності Н4, Н5 та норматив великих кредитних ризиків Н8 мають середній рівень неоднорідності та коливань.

Високий рівень коливань має показник короткострокової ліквідності Н6, який визначає мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань, але його значення залишається протягом розглянутого періоду в межах встановленої норми.

Надвисоким рівнем коливальності відзначаються нормативи інвестування Н11 та Н12, нормативи, які регулюють діяльність банку з інсайдерами Н9, Н10,

а також показник мінімального розміру регулятивного капіталу Н1. Оскільки їх значення протягом досліджуваних років в межах встановлених нормативів, то такі коливання є свідченням реакції на зміни економічного середовища в цілому і не несуть загрози діяльності банківського сектора.

У зв'язку з нестабільністю зовнішнього середовища та коливальністю нормативів доцільно дослідити основні підходи до оцінки рівня регулювання банківської діяльності (табл. 2).

З метою визначення оптимального підходу до оцінки регулювання банківської діяльності необхідно проаналізувати частоту використання їх вченими у своїх роботах для оцінки. Тому результати дослідження робіт науковців з даної проблематики подано в таблиці 3.

Таким чином, з таблиці 3 бачимо, що вчені використовують в своїх дослідженнях в першу чергу два основних підходи: побудову інтегрального показника та рейтингової оцінки.

Аналіз основних підходів до регулювання банківської діяльності свідчить про необхідність її вдосконалення. На основі зарубіжного досвіду необхідно створити незалежний орган регулювання, який би

Таблиця 1

Шкала оцінки рівня неоднорідності та коливальності за коефіцієнтом варіації

Коефіцієнт варіації	Оцінка нестабільності	Нормативи банківської діяльності за рівнем нестабільності
$CV \leq 10\%$	Сукупність показників є відносно однорідною, а рівень коливань низьким	Н7 (2%)
$10\% < CV \leq 25\%$	Сукупність показників має середній рівень неоднорідності та коливань	Н2 (14%); Н3 (18%); Н4 (11%); Н5 (10%); Н8 (22%)
$25\% < CV \leq 50\%$	Сукупність показників має високий рівень неоднорідності та коливань	Н6 (46%)
$CV > 50\%$	Сукупність показників має дуже високий рівень неоднорідності та коливань	Н1 (66%); Н9(60%); Н10 (60%); Н11 (146%); Н12 (56%)

Таблиця 2

Сутність підходів до оцінки регулювання банківської діяльності

Підхід	Сутність
Графічне оцінювання на основі відображення часових рядів	Передбачає графічне подання даних щодо якісної характеристики регулювання банківської діяльності, відображає не лише тренд розвитку банку, а й відбиває кількісні значення. Це дозволяє проводити порівняльний аналіз як у межах одного банку з погляду різних періодів, так і окремих банків між собою
Графічне оцінювання на основі методів аналітичної геометрії	Передбачає графічне подання даних, застосовуючи в строєні функції програми Excel
Регресійний аналіз	Побудова регресійних рівнянь, що узагальнюють між собою напрями впливу різних факторів на рівень регулювання відповідно до обраного показника фінансової стабільності
Кластерний аналіз	Дозволяє згрупувати банки залежно від ступеня впливу різних факторів на узагальнений показник оцінки регулювання банківської діяльності
Побудова інтегрального показника	Передбачає застосування статистичних оцінок взаємозв'язку між собою показниками, що відображають рівень регулювання
Побудова рейтингів	Побудова рейтингової оцінки розвитку банку на основі узагальнення рейтингових оцінок за кожним банком (у розрізі основних напрямів банківської діяльності) та їх нормуванні щодо всієї сукупності банків

Таблиця 3

Актуальність підходів до оцінки регулювання банківської діяльності

Підхід	Автори									
	[14]	[2]	[15]	[16]	[17]	[18]	[19]	[27]	[10]	[21]
Графічне оцінювання на основі відображення часових рядів	+				+			+		
Графічне оцінювання на основі методів аналітичної геометрії	+									
Регресійний аналіз		+								
Кластерний аналіз		+						+		
Побудова інтегрального показника			+	+	+	+	+		+	+
Побудова рейтингів			+			+	+	+		



враховував основні особливості економіки України та відповідав чинному законодавству. При аналізі оцінки регулювання банківської діяльності необхідно використовувати підхід, що ґрунтується на побудові інтегрального показника, оскільки саме він використовується в першу чергу в роботах вчених і його побудова інтегрального показника дозволяє узагальнити та систематизувати необхідні показники, що визначають оцінку рівня банківського регулювання.

Як свідчить світова практика аналізу соціально-економічних явищ, одним із найпоширеніших підходів до їх оцінки є підхід, заснований на побудові комплексного (інтегрального) показника. Враховуючи той факт, що всім соціально-економічним системам властивий невизначений характер, більш прийнятним методом комплексної оцінки є метод ентропії, який базується на визначенні міри неупорядкованості елементів.

Цей метод передбачає розрахунок інтегрального показника, побудова якого припускає диференціацію часткових показників на стимулятори і дестимулятори для стандартизації даних.

Стандартизована оцінка  $j$ -го економічного нормативу по банках України та  $i$ -го року дослідження, визначається за формулою [13, с. 141]:

а) для стимуляторів:

$$z_{ji} = \frac{x_{ji} - x_{\min j}}{x_{\max j} - x_{\min j}}; \quad (1)$$

б) для дестимуляторів:

$$z_{ji} = \frac{x_{\max} - x_{ji}}{x_{\max j} - x_{\min j}}, \quad (2)$$

де  $x_j$  – фактичне значення  $j$ -го економічного нормативу та  $i$ -го року;

$x_{\min j}$  і  $x_{\max j}$  – відповідно, мінімальне й максимальне значення відповідної економічного нормативу;

$z_j$  – кількісна стандартизована оцінка  $j$ -го економічного нормативу та  $i$ -го року.

До стимуляторів відносяться показники, які позитивно стимулюють впливають на організацію регулювання банківської діяльності, а до дестимуляторів – показники з протилежною дією. Серед показників-стимуляторів обираються максимальні значення, а серед показників-дестимуляторів – мінімальні. Таким чином, еталоном буде вважатися точка  $P_0$  з координатами  $Z_{01}, \dots, Z_{0j}, \dots, Z_{0n}$ , отримана за формулою (3).

$$Z_{0i} = \begin{cases} \max Z_{ij} - \text{для стимуляторів;} \\ \min Z_{ij} - \text{для дестимуляторів.} \end{cases} \quad (3)$$

Отже, нормативи Н1–Н6 відносяться до стимуляторів, оскільки зменшення їх значення призводить до збиткової діяльності банківських установ, а нормативи Н7–Н12 – дестимулятори, адже збільшення їх значення призводить до збиткової діяльності банківських установ.

Таким чином, інтегральне значення об'єкта, розраховане за допомогою методу ентропії, має вигляд:

$$I_{Si} = \sum_{j=1}^n E_j b_{ij}, \quad i=1, m, \quad (4)$$

де  $I_{Si}$  – інтегральне значення об'єкта  $S_i$ ;

$E_j$  – ентропія  $j$ -ої ознаки;

$b_{ij}$  – оцінка  $j$ -ої ознаки для  $i$ -го об'єкта;

$n$  – кількість ознак;

$m$  – кількість об'єктів.

З урахуванням вищевикладеного формулу комплексного показника ступеня дотриманості нормативів ( $K_i$ ) можна представити таким чином:

$$K_i = \sum_{j=1}^n \omega_j z_{ji}, \quad (5)$$

де  $z_{ji}$  – кількісна стандартизована оцінка  $j$ -го економічного нормативу в  $i$ -му році;

$\omega_j$  – коефіцієнт значущості стандартизованої  $j$ -го економічного нормативу в  $i$ -му році;

$$K_i = \sum_{j=1}^n \omega_j z_{ji}, \quad (6)$$

де  $\delta_j$  – дисперсія (ентропія)  $j$ -го економічного нормативу в  $i$ -му році;

$n$  – кількість компонент, за допомогою яких оцінюється рівень регулювання банківської діяльності.

Інтерпретація показника: чим ближче значення інтегрального показника до одиниці, тим на більш високому рівні є регулювання діяльності банків.

На рис. 5 подано динаміку інтегрального показника рівня регулювання банківської діяльності за період 2003–2014 рр., розрахованого методом ентропії.

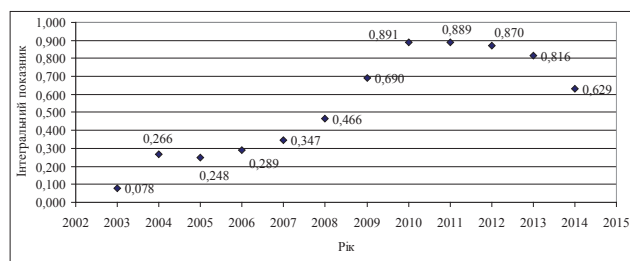


Рис. 5. Динаміка інтегрального показника рівня регулювання банківської діяльності

Для надання лінгвістичної оцінки отриманим результатам інтегрального показника використаємо шкалу Харрінгтона (табл. 4) [22, с. 36].

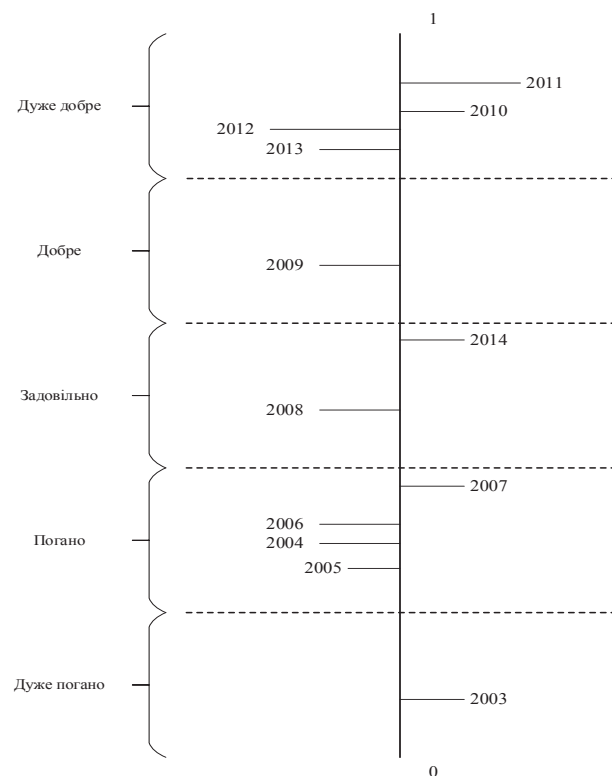


Рис. 6. Динаміка інтегрального показника рівня регулювання банківської діяльності

Таблиця 4

## Шкала Харрінгтона

Лінгвістична оцінка	Інтервали значень функції бажаності
Дуже добре	1,00–0,80
Добре	0,80–0,63
Задовільно	0,63–0,37
Погано	0,37–0,20
Дуже погано	0,20–0,00

Відповідно до поданої лінгвістичної шкали, рівень регулювання банківської діяльності можна охарактеризувати таким чином (рис. 6).

У 2003 р. рівень регулювання банківської діяльності був на найнижчому рівні, спостерігалися нестабільність банківської політики та недовіра суспільства, що і призвело до зниження загального фінансового результату від банківської діяльності в Україні. Подальші чотири роки характеризуються як «поганий» рівень регулювання, фінансовий результат коливається, що свідчить про зниження довіри населення до банківської системи та про необхідність регулювання банківської діяльності з метою підвищення прибутковості банківського сектору. В 2008 р. на ступінь урегульованості банківської діяльності вплинула криза в банківському секторі (збільшення кількості банків, що знаходяться на стадії ліквідації, зменшення загальної кількості банківських установ, зростання кількості проблемних банків).

Незважаючи на посткризовий період, 2009 р. характеризується добрим рівнем регулювання, це може бути пояснено як узгодженими діями уряду, так і наявністю часового лагу, коли негативні наслідки кризи не одразу проявляють свій вплив на діяльність об'єктів.

Період 2010–2013 рр. характеризується найвищими показниками, загальна ситуація в банківській сфері також характеризується підвищенням зацікавленості іноземних інвесторів в фінансуванні банківського сектору України, про що свідчить зростання кількості банків з іноземним капіталом. Однак це загострює конкуренцію в даному секторі економіки.

Можна зробити висновок, що з плином часу рівень регулювання банківської діяльності підвищується,

що підтверджує динаміка комплексного показника. Зниження в 2014 р. пояснюється негативним впливом нестабільної політичної та економічної ситуації в країні.

Отже, сучасні умови ставлять перед банківською системою завдання здійснення якісних внутрісистемних змін. Їх треба вирішити, аби галузь була готова до економічного зростання та інвестиційного процесу, аби завтра банки не стали гальмом реформ замість того, щоб бути їх локомотивом. Адаже без надійного і сильного банківського сектору не може бути успішна економічна політика будь-якого уряду. Відповідно до цього необхідною є розробка коригуючих заходів щодо діяльності банків в нестабільних умовах.

Вивчення зарубіжного досвіду щодо організації банківського регулювання засвідчує, що в більшості розвинених демократичних країн контрольні функції не монополізовані. Поряд з центральними банками їх виконують інші спеціально створені органи. Державний контроль за банківською діяльністю скрізь є максимально жорстким. Це пов'язано з турботою держави не тільки про те, щоб зберегти свій контроль і владу над випуском і обігом валюти, а й забезпечити безпеку вкладників та інших кредиторів банків, репутацію фінансової системи країни в цілому.

Регулювання банківської діяльності передбачає контроль за створенням банку, який у різних країнах має свої особливості (табл. 5).

Отже, регулювання передбачає в першу чергу контроль над регулятивним капіталом, який є основним критерієм визначення проблемної діяльності банку. Як бачимо, в Україні високі вимоги до регулятивного капіталу, значення якого повинні дотримуватися всі банківські установи в Україні.

За останні роки в Європі було удосконалено методи банківського регулювання. Поряд зі зростанням ролі центральних банків, особливо у сфері валютного контролю, посилюється також вплив і спеціально створених автономних органів. Намітилась тенденція інтернаціоналізації банківської діяльності, дотримання однакових стандартів і міжнародних норм банківського контролю і регулювання. Проте організаційна структура державних органів, що виконують контрольні функції, досить різнома-

Таблиця 5

## Особливості банківського регулювання в різних країнах

Критерій	Україна	США	Німеччина	Швейцарія	Японія	Англія
Регулятивний капітал	120 млн. грн.	100–200 тис. дол.	10 млн. євро	29 млн. шв. франків	1 млрд. йен	1 млн. фунтів
Орган, що видає дозвіл на реєстрацію	НБУ	Влада штату або контролер грошового обігу	Федеральне відомство з контролю за банками	Федеральна банківська комісія	Міністерство фінансів	Банк Англії
Організаційно-правова форма власності	ПАТ (не < 3 осіб)	АТ (не < 5 осіб)	АТ або партнерська фірма	АТ	АТ	АТ

Таблиця 6

## Методи управління банківською діяльністю

Методи	Сутність методу
Економічні методи	Полягають у тому, щоб непрямым впливом на елементи системи управління діяльністю банку через економічні інструменти (кредитну ставку, прибуток, величину резервів, дивіденди, матеріальну відповідальність і заохочення тощо) створити ефективний механізм управління банком. Кожен об'єкт управління діяльністю банку має свою специфіку, яка зумовлює вибір методів та інструментів, що використовуються у рамках цього методу
Адміністративні методи: стабілізаційні розпорядчі	Це нормативні акти, зазвичай тривалої дії, до яких належать статут банку, посадові інструкції, норми і нормативи, положення про структурні підрозділи тощо Це методи короткотривалої дії, за допомогою яких керівник через накази, постанови, розпорядження, делегування повноважень впливає на конкретну особу чи структурний підрозділ

нітна. Якщо у США, Німеччині, Франції, Японії діє змішана система банківського регулювання, в рамках якої Центральний банк поділяє обов'язки по нагляду з іншими державними органами, то в Австрії, Данії, Канаді, Норвегії органи нагляду відділено від Центрального банку, а у Великобританії, Греції, Іспанії, Португалії та Швейцарії – тільки центральні банки [23]. Як свідчить порівняння систем банківського регулювання в економічно розвинутих країнах, в Україні вона потребує вдосконалення. Адаже світовий досвід передбачає функціонування поряд з державним органом нагляду і незалежних з метою ефективного і адекватного оцінювання діяльності банків. Дану проблему можна вирішити шляхом створення автономного органу або розробити ефективну систему регулювання, що забезпечить контроль за банківською діяльністю як на макрорівні, так і на мікрорівні шляхом впровадження адекватних методів регулювання.

В економічній літературі відсутні єдині погляди на методи регулювання банківської діяльності, що ускладнює визначення оптимального з метою створення міцної системи регулювання. Традиційно методи управління банківською діяльністю поділяються на дві групи, що наведені в таблиці 6.

Застосування даних методів забезпечить лише нагляд за діяльністю банків. Тому з метою створення адекватної системи регулювання необхідно застосувати додаткові методи. На основі аналізу робіт зарубіжних [24–26] та українських [6; 7; 27] вчених і науковців, на думку автора, необхідно запровадити такі методи регулювання банківської діяльності: правило-пов'язані та дискреційні методи.

Правило-пов'язаність методу регулювання означає, що кожне відхилення від вимог законодавства чи органів нагляду має певні наслідки (санкції), які встановлюються апіорі. Дискреційні методи передбачають певну свободу дій як при ініціюванні санкцій, так і їх виборі. Зазначені терміни переплітаються з термінами кількісного та якісного регулювання, які пов'язані з методом оцінки ризику (причини).

Кількісне регулювання базується на показниках, що охоплюються кількісно, наприклад, показниках звітності. Якісне регулювання ґрунтується додатково на показниках, які важко охопити кількісними методами, наприклад, ними можуть бути процедури та процеси банку [10]. Кількісне регулювання є правило-пов'язаним. Якщо регулювання може вибудувати ланцюг чіткої взаємодії між причиною та наслідком, то, за умови довіри такому типу регулювання, немає потреби в застосуванні дискреційних методів у рамках кількісного регулювання. Проте в рамках якісного регулювання неможливо застосувати правило-пов'язане регулювання, оскільки неральне чітке співставлення причини (порушення) та наслідку (санкції). Натомість якісне регулювання тісно пов'язане з дискреційним. Таким чином, дискреційне регулювання є досить цікавою пропозицією, проте її розумне застосування вимагає постійного зважування переваг та недоліків. Серед переваг можна виділити те, що дискреційне регулювання дозволяє максимально враховувати індивідуальну ситуацію врегульованого суб'єкта та використання інформації, яку важко охопити лише кількісно. Недоліком є те, що органи регулювання не завжди використовуватимуть надану їм свободу в інтересах вкладників.

**Висновки.** Банківська система активно розвивається та вдосконалюється, але зовнішні та внутрішні чинники негативно впливають на її формування.

Так, внаслідок світової фінансової кризи збільшилась кількість проблемних банків та банків, що ліквідовано, зменшилась довіра вкладників та кредиторів до банківських структур. Це спонукало банківські установи збільшити норму регулятивного капіталу, що свідчить про збільшення частки ризику, який беруть на себе банки.

З метою створення міцної та стабільної системи регулювання в Україні було досліджено основні особливості регулювання в економічно розвинутих країнах, визначено методи регулювання, проаналізовано основні підходи до оцінки рівня регулювання банківської системи та було виявлено, що необхідно: на основі зарубіжного досвіду створити незалежний орган регулювання, який би враховував основні особливості економіки України та відповідав чинному законодавству; при аналізі рівня регулювання банківської діяльності доцільно використовувати підхід, що ґрунтується на побудові інтегрального показника, оскільки саме він використовується в першу чергу в роботах вчених та дозволяє узагальнити та систематизувати необхідні показники, що визначають оцінку рівня банківського регулювання.

Для визначення оцінки регулювання банківської діяльності здійснено дослідження сукупності показників, які характеризують якість банківського регулювання та ефективність діяльності банківських установ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюренко О.В. Банківський нагляд : [навч. посіб.] / О.В. Васюренко, О.М. Сидоренко. – К. : Знання, 2010. – 501 с.
2. Головка О.Г. Методичні основи аналізу фінансової стабільності банку / О. Г. Головка // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 13(1). – С. 155–159.
3. Д'яконова І.І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України : [монографія] / І.І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2009. – 400 с.
4. Кришталь Г.О. Комплексна система оцінки ефективності банківського нагляду / Г.О. Кришталь // Економіка, менеджмент, бізнес. – 2010. – № 1. – С. 145–155.
5. Матвієнко П.В. Рейтингове оцінювання надійності банків – дієвий механізм підвищення ефективності державного управління банківською діяльністю / П.В. Матвієнко // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 13–15.
6. Мороз А.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.Ф. та ін. Банківські операції : [підручник] / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. А.М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2008. – 476 с.
7. Раєвський К. Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків / К. Раєвський // Банківська справа. – 2010. – № 2. – С. 31–33.
8. Саркісян Т.С. Банківський надзір: генератор або тормоз розвитку банківської системи / Т.С. Саркісян // Гроші та кредит. – 2011. – № 9. – С. 21–23.
9. Суржинський М. Поняття і сутність банківського регулювання та банківського нагляду в Україні / М. Суржинський // Юридичний журнал. – 2010. – № 8. – С. 23–29.
10. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : [монографія] / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : ПрутПринт, 2008. – 260 с.
11. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 212-III від 07.12.2000 р., із змінами, внесеними 18.09.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
13. Новак І.М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій : [монографія] / І.М. Новак. – Донецьк ; Київ, 2008. – 196 с.
14. Азаренкова Г.М. Фінансова стабільність розвитку банків : [монографія] / [Г.М. Азаренкова, О.Г. Головка, В.В. Смирнов]. – К. : УБС НБУ, 2011. – 191 с.

15. Д'яконова І.І. Методологічні засади розвитку банківського нагляду на базі системної організації банківської діяльності : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І.І. Д'яконова. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 37 с.
16. Зінченко В.О. Забезпечення стійкості банківської системи України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.О. Зінченко. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – 24 с.
17. Кльоба В.Л. Принципи та методи управління банківською діяльністю / В.Л. Кльоба, Р.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 19 – С. 192–199.
18. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне та методичне забезпечення : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 23 с.
19. Петриченко Л.Ю. Забезпечення фінансової стабільності комерційних банків України : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л.Ю. Петриченко. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. – 18 с.
20. Петрук О.М. Банківська справа : [навч. посіб.] / О.М. Петрук. – К. : Кондор, 2010. – 461 с.
21. Черняк О. Методика вибіркових досліджень у банківській системі України / О. Черняк, А. Камінський // Вісник НБУ. – 2011. – № 8. – С. 14–19.
22. Адлер Ю.П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / [Ю.П. Адлер, Е.В. Маркова, Ю.В. Грановский]. – М. : Наука, 1976. – 280 с.
23. Бус О.Б. Особливості організації банківського нагляду, контролю та регулюванню в зарубіжних країнах / О.Б. Бус // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 12. – С. 163–171.
24. Burns Robert. L. Economic Capital and Assessment of Capital Adequacy / Robert. L. Burns // Supervisor Insights. – 2004. – № 12. – P. 14–18.
25. Gischer H. Geld, Kredit und Banken: Eine Einführung / H. Gischer, B. Herz, L. Menkhoff. – 2. Auflage. – Berlin et al.: Springer, 2005. – 368 p.
26. Heimer T. Auswirkungen des Basel II Akkords auf österreichische KMU / T. Heimer, T. Köhler. – Frankfurt am Main: Hochschule für Betriebswirtschaft, 2004. – 78 p.
27. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне та методичне забезпечення : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Крухмаль. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 23 с.

УДК 336.71

**Рибачук Ю.О.**  
здобувач  
Львівської комерційної академії

## ОСОБЛИВОСТІ ПОЄДНАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ТА ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗІВ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Стаття присвячена вдосконаленню теоретико-методологічних підходів до прогнозування валютного курсу. Розглянуто проблему поєднання фундаментального та технічного аналізів валютного ринку. Проведено аналіз та класифікацію сукупності необхідних ознак, якими повинна володіти оптимальна модель формування валютного курсу, для поєднання фундаментального та технічного аналізу шляхом взаємної інтерпретації їх показників.

**Ключові слова:** валютний ринок, валютний курс, фундаментальний аналіз, технічний аналіз, модель перетину кривих попиту та пропозиції, графік курсу валют, періодична кількісно-вартісна модель.

### **Рыбачук Ю.А. ОСОБЕННОСТИ СОЧЕТАНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗОВ ВАЛЮТНОГО РЫНКА**

Статья посвящена совершенствованию теоретико-методологических подходов к прогнозированию валютного курса. Рассмотрена проблема сочетания фундаментального и технического анализов валютного рынка. Проведены анализ и классификация совокупности необходимых признаков, которыми должна обладать оптимальная модель формирования валютного курса, для сочетания фундаментального и технического анализа путем взаимной интерпретации их показателей.

**Ключевые слова:** валютный рынок, валютный курс, фундаментальный анализ, технический анализ, модель пересечения кривых спроса и предложения, график курса валют, периодическая количественно-стоимостная модель.

### **Rybachuk Y.O. THE PECULIARITIES OF COMBINING OF FUNDAMENTAL AND TECHNICAL ANALYSIS OF THE CURRENCY MARKET**

The article is devoted to improvement of the theoretical and methodological approaches to of forecasting of exchange rate. The problem of combining of the fundamental and technical analysis of the currency market was considered. The analysis and classification of the set of required features was conducted that should be present in the optimal model of the formation of exchange rate for the combining of fundamental and technical analysis by mutual interpretation of its indices.

**Keywords:** currency market, exchange rate, fundamental analysis, technical analysis, supply and demand model, exchange rate schedule, periodic quantity-value model.

**Постановка проблеми.** Валютний курс відіграє вагомую роль в економічній політиці держави, становить інтерес для компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, а також цікавить населення тих країн, у яких значна частка імпорту серед певних категорій товарів. Окремий інтерес до прогнозування валютного курсу пов'язаний зі спекулятивною торгівлею на ринку Forex. Таким чином, розробка нових та вдосконалення існуючих теоретико-методологічних підходів до прогнозування курсу валют є актуальним питанням економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам прогнозування курсу валют присвячено велику кількість наукових робіт. Їх досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти. Серед них Е. Найман, О. Сохацька, І. Роговська-Ішук, О. Мінц, Р. Пректер, А. Фрост, Р. Балан, Д. Возний та ін. Тому існує надзвичайно багато методів прогнозування валютного курсу, які поділяються на два напрями: фундаментальний аналіз – «ґрунтується на фундаментальних уявленнях про взаємодію попиту та пропозиції» [1, с. 161], і техніч-



ний аналіз валютного ринку – основним об'єктом дослідження є графік валютного курсу.

**Виділення невирішених раніше загальної проблеми.** Водночас серед невирішених питань у прогнозуванні валютного курсу залишається складність поєднання фундаментального та технічного аналізів валютного ринку на основі взаємної інтерпретації їх показників. Причиною цього є логічні та математичні недоліки моделі формування курсу валют у вигляді перетину кривих попиту та пропозиції, яка не враховує розрізнення сторін угоди купівлі-продажу та немає прямої проекції на графік валютного курсу.

**Мета статті** полягає у визначенні сукупності необхідних ознак, якими повинна володіти ефективна модель формування валютного курсу, яка б дозволяла поєднувати обидва напрями прогнозування курсу валют на основі інтерпретації технічних показників фундаментальними чинниками.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поєднання фундаментального та технічного аналізів валютного ринку проводиться з метою підвищення ефективності прогнозування валютного курсу. Через недоліки моделі формування курсу валют у вигляді кривих попиту та пропозиції, поєднання обох видів аналізу здійснюється на основі їх прогнозів на один і той же період часу.

Таким чином, два однакових прогнози майбутньої зміни курсу валют на один і той же період часу, що були отримані за проведеними фундаментальним і технічним аналізами валютного ринку, будуть сигналом для здійснення операції. Співвідношення відповідності таких сигналів до наступного руху цін дозволяє визначити ефективність поєднання фундаментального та технічного аналізів та порівняти її з ефективністю застосування кожного виду аналізу по одинці.

Тому поєднання фундаментального та технічного аналізів валютного ринку дозволяє виділити ознаку часу в прогнозуванні як головну серед ознак, якими повинна була б володіти ефективна модель формування курсу валют, за допомогою якої було б реалізовано можливість прямої інтерпретації показників технічного аналізу фундаментальними чинниками. Водночас поєднання фундаментального та технічного аналізів валютного ринку дозволяє виділити та провести класифікацію решти ознак, якими повинна володіти модель формування валютного курсу, що позбавлена недоліків моделі перетину кривих попиту та пропозиції, у спадному порядку від найбільш важливих.

Отже, час є незалежною змінною, тому в економіко-математичній моделі його величини у системі координат доцільно відкладати «по горизонтальній вісі» [2, с. 23]. Таке позначення часу відповідає звичайному графіку курсу валют, що теж повинен мати місце в моделі його формування. Враховуючи, що після значення часу наступною у прогнозуванні береться до уваги ознака руху ціни, вона буде другою за рангом ознакою в моделі формування валютного курсу.

З огляду на зв'язок ознаки ціни з ознакою часу можна ввести більш конкретне поняття ціни, таке як ціна періоду часу, яка може зростати, знижуватись та залишатись без змін упродовж цього періоду. Таким чином, ціна повинна розглядатись в моделі подібно руху фізичних тіл – в динаміці (ціна змінюється) та статично (ціна стала). Це дозволить більш детально розкривати зміст окремих методів технічного аналізу.

Вартість в динаміці доцільно розкрити також більш конкретно, з її математичною взаємозалежністю. Так, збільшення курсу євро з 1,5 до 2 доларів, буде зростанням його вартості в 1,(3) рази ( $2/1,5=1,(3)$ ), що є зниженням курсу долара з 0,(6) до 0,5 євро (обернені значення до курсу євро), і буде зменшенням його вартості в 1,(3) рази ( $0,(6)/0,5=1,(3)$ ). Тобто вартість внаслідок зміни курсу переходить з одної валюти на іншу. Тому якщо зберегти дві валюти у пропорції їх поточного валютного курсу, то його подальша зміна не впливатиме на сукупну вартість заощадження, взятого окремо в будь-якій з цих валют. Розуміння цього нюансу є основою страхування ризиків, пов'язаних з коливанням цін, тому можливість його відображення в моделі розширюватиме її практичне значення.

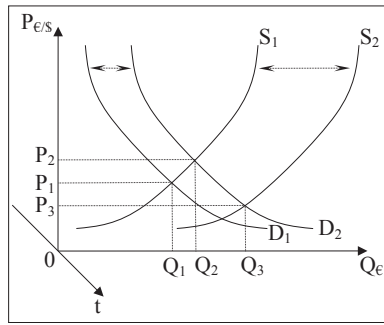
Третьою за рангом ознакою в оптимальній для прогнозування моделі формування вартості фінансових інструментів є попит та пропозиція. Теоретичне обґрунтування про первинність попиту за пропозицією перед ціною, а також подальший вплив ціни на попит та пропозицію та, як наслідок, формування нової ціни становить основне логічне причинно-наслідкове завдання, яке повинна вирішувати модель. Водночас дане завдання ускладнюється необхідністю відображення попиту за пропозицією як тотожних понять з розрізненням сторін угоди.

Поняття ціни періоду в статично, коли ціна упродовж періоду не змінюється, передбачає одне і те ж співвідношення попиту та пропозиції впродовж цього періоду. Поняття ціни в динаміці передбачає зміну ціни внаслідок зміни попиту або пропозиції упродовж цього періоду. Водночас ціна може також змінюватись під впливом одночасних змін в попиті та пропозиції і залишатись незмінною при змінах у попиті та пропозиції, які компенсують вплив один одного на ціну. Тобто одночасне зменшення попиту та пропозиції або одночасне їх збільшення.

Те, що ціна, будучи залежною змінною від попиту та пропозиції, може залишатись за певних умов незмінною при їх змінах, та можливість впливу її зміни на подальші значення попиту та пропозиції, підтверджує вище місце ціни ніж попит та пропозиції в класифікації ознак ефективної моделі формування вартості для її прогнозування. Водночас розгляд ознак ціни, попиту та пропозиції відбувається на основі спільної ознаки часу, що прирівняє їх значення в класифікації.

Хоча попит з пропозицією є однорідними поняттями, для представлення різних сторін угоди вони будуть прийматись як дві різні ознаки, що в сумі з часом та ціною складе чотири. Таким чином, кількість пріоритетних ознак необхідної моделі формування вартості фінансових інструментів досягає в класифікації максимальної величини для можливості відображення їх у класичній системі координат. Вона передбачає представлення явищ фізичного світу в просторі та часі.

Отже, виходячи з існуючої моделі формування та зміни валютного курсу під впливом попиту та пропозиції, можна зробити умовне графічне узагальнення необхідної моделі формування вартості фінансових інструментів без виправлених логічних недоліків. Для цього до моделі зміни валютного курсу під впливом зміни попиту та пропозиції [3, с. 112–115] додамо вісь часу, формуючи просторову модель формування курсу валют з розміщенням у ній графіку валютного курсу (рис. 1).



**Рис. 1. Графічне представлення необхідних ознак ефективного моделі формування валютного курсу**

Джерело: власна розробка автора

У даній моделі відображено час, ціну, попит на євро та його пропозицію з їх кількісною характеристикою залежно від ціни. Кількісні характеристики часу та ціни в моделі відразу відкладаються на її осях координат. Якби на валютному ринку відбувалась фіксація обсягів торгів [4], то за допомогою даного технічного індикатора зміну кількісних характеристик понять попиту та пропозиції можна було б відобразити на осях координат моделі через рівняння обміну кількостями валют за певного значення валютного курсу.

Водночас, таким чином, було б забезпечено причинно-наслідковий зв'язок, відповідно до розгляду вартості в статичі та динаміці в різних періодах часу. Це вирішує невідповідність графічного представлення та забезпечує логічне впорядкування складного причинно-наслідкового зв'язку ціни з попитом і пропозицією та дозволяє побудувати правильну модель формування вартості фінансових інструментів.

Наступними ознаками, що беруться до уваги після попиту та пропозиції при прогнозуванні валютного курсу, є чинники, які на них впливають (макроекономічні, політичні, спекулятивні тощо). Оскільки всі вони поділяються на прямі, що безпосередньо впливають на кількісну характеристику попиту та пропозиції, та опосередковані, які впливають на прямі чинники, їм в класифікації відводяться п'яте та шосте місця.

Відштовхуючись від чинників, які впливають на попит та пропозицію в частині макроекономічних чинників, сьомою ознакою ефективного моделі формування валютного курсу є можливість відображення дії різних економічних законів. Цим можна провести ще одну межу в класифікації, завершивши перелік теоретично необхідних ознак моделі, та перейти до практично корисних. Такі ознаки не є обов'язковими, але їх наявність в моделі формування курсу валют забезпечить зручність її застосування як методичного підходу до прогнозування.

Зокрема, важливою складовою в прогнозуванні при проведенні спекулятивних операцій є торгова стратегія, яку ще називають системою управління капіталом. Суть системи полягає в забезпеченні прибуткової торгівлі впродовж певного періоду часу в результаті переваги прибуткових угод за кількістю та/або дохідністю над збитковими. Таким чином, можливість інтеграції торгових стратегій у модель формування курсу валют дозволила б відразу застосувати модель у спекулятивній торгівлі.

Отже, проведену класифікацію ознак, що беруться до уваги під час проведення фундаментального та технічного аналізів валютного ринку, можна

конкретизувати окремим списком, опис якого засобами математичного апарату та графічне його відображення, сформує нову модель формування валютного курсу.

У цьому списку варто виділити декілька рівнів:

1) перші чотири ознаки для опису засобами математичного апарату:

1.1) час (період часу);

1.2) вартість (ціна, курс валют) – частка одного товару (наприклад, грошей), що припадає на одиницю іншого (наприклад, якогось фінансового інструменту) при обміні за певний період часу;

1.3) пропозиція – кількість одного товару (наприклад, якогось фінансового інструменту), який пропонується до обміну на певну кількість іншого товару (наприклад, грошей) за певну ціну за певний період часу;

1.4) попит – кількість того іншого товару (грошей), який пропонується до обміну на певну кількість першого товару (якогось фінансового інструменту) за певної ціни за певний період часу;

2) чинники впливу на попит та пропозицію (опис логічних зв'язків):

2.1) прямі чинники, що пливають на попит та пропозицію та, як наслідок, на ціну (валютний курс) в певний період часу;

2.2) опосередковані чинники, що впливають на прямі чинники, які, в свою чергу, впливають на попит та пропозицію та, як наслідок, на ціну в певний період часу

3) ознака дії економічних законів (взаємозв'язки прямих та опосередкованих чинників тощо);

4) інтегративні можливості моделі в системі управління баз даних.

Конкретизований список ознак ефективного моделі формування вартості фінансових інструментів, виходячи зі спорідненості понять попиту та пропозиції та їх розрізнення за сторонами угоди, виявляє необхідність додатково конкретизувати поняття ціни. Її можна записати окремим пунктом даного списку:

1.2.1) обернена ціна (обернений валютний курс) – частка того іншого товару (фінансового інструменту), що припадає на одиницю першого (грошей) при обміні в період часу.

Це доповнення є важливим для розмежування сторін угоди купівлі-продажу фінансових інструментів. Особливо при описі процесу формування вартості на прикладі формування курсу валют на валютному ринку, де товари є однорідними і для кожної зі сторін угоди існує свій курс (прямий та обернений).

Здійснена класифікація сукупності необхідних ознак ефективного моделі формування валютного курсу, які розглядаються під час проведення фундаментального та технічного аналізів валютного ринку, є своєрідним алгоритмом для побудови даної моделі. Побудована в такий спосіб модель формування валютного курсу набуде необхідних характеристик для здійснення поєднання фундаментального та технічного аналізу на основі взаємної інтерпретації їх показників.

Можливість прямої інтерпретації показників технічного аналізу фундаментальними чинниками фактично дозволить стерти розмежування між двома напрямками аналізу. Таким чином, на основі проведених досліджень та здійсненого аналізу постає можливість до побудови необхідної моделі формування валютного курсу, яку також можна буде використовувати в якості загального методичного підходу до прогнозування вартості будь-яких інструментів фінансового ринку.

Тому на основі проведеної класифікації ознак, що беруться до уваги при прогнозуванні валютного курсу методом фундаментального та технічного аналізів, було проведено економіко-математичне моделювання, результатом якого стала періодична кількісно-вартісна модель [5]. В ній процес формування та зміни курсу валют відображено через відрізок прямої рівняння обміну в прямокутній Декартовій системі координат кількостей попиту та пропозиції з використанням масштабування її осей. Водночас модель дозволяє відобразити даний процес у прямокутній Декартовій системі координат в просторі, з додаванням додаткової осі періодів часу, щоб сформувати графік валютного курсу.

**Висновки.** Отже, одним із основних напрямів для вдосконалення поєднання фундаментального та технічного аналізів валютного ринку, є використання економіко-математичної моделі формування валютного курсу, що володіє повним переліком необхідної сукупності ознак, які беруться до уваги при прогнозуванні. Таким чином, дане дослідження є обґрунтуванням актуальності періодичної кількісно-вартісної моделі, що розроблена на основі такого переліку

ознак, та пропонується для застосування при поєднанні фундаментального та технічного аналізів валютного ринку. Водночас періодична кількісно-вартісна модель дозволяє описати чіткий причинно-наслідковий зв'язок між змінами в попиті та пропозиції і курсом валют. Отже, дана модель може бути використана для поєднання фундаментального та технічного аналізів валютного ринку на основі взаємної інтерпретації їх показників.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сохацька О.М. Біржова справа : [підручник] / О.М. Сохацька. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 602 с.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Аналітична економія, принципи, проблеми і політика. Частина 1. Макроекономіка / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Львів : Просвіта. – 672 с.
3. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу : [навч. посіб.] / Т.С. Шемет ; за ред. О.І. Рогача. – К. : Либідь, 2006. – 360 с.
4. Торговая платформа MetaTrader 5 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.metatrader5.com/ru/terminal/help/analytics/indicators/volume\\_indicators](http://www.metatrader5.com/ru/terminal/help/analytics/indicators/volume_indicators).
5. Рибачук Ю.О. Періодична кількісно-вартісна модель / Ю.О. Рибачук // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 205. – Т. 20. – Вип. 2.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.2

**Варічева Р.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту та статистики  
Одеського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

### АТЕСТАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті представлено можливості активізації підтримки високої працездатності облікового персоналу на рівні підприємств за допомогою проведення атестації. Для досягнення якісного виконання завдань бухгалтерського обліку обґрунтовано доцільність систематичного проведення атестації персоналу з управлінського обліку. Обґрунтовано комплекс заходів для проведення атестації, що забезпечують за результатами її проведення прийняття рішень щодо ротації або звільнення персоналу через невідповідність займаній посаді, а також можливості економії коштів на утримання персоналу за умови негативних результатів атестації.

**Ключові слова:** працездатність, атестація, управлінський облік, бухгалтер, обліковий персонал.

#### **Варічева Р.В. АТЕСТАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РАБОТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

В статье представлены возможности активизации поддержания высокой работоспособности ученого персонала на уровне предприятий посредством проведения аттестации. Для достижения качественного выполнения задач бухгалтерского учета обоснована целесообразность систематического проведения аттестации персонала по управленческому учету. Обоснован комплекс мероприятий для проведения аттестации, обеспечивающих по результатам ее проведения принятие решений по ротации или увольнения персонала из-за несоответствия занимаемой должности, а также возможности экономии средств на содержание персонала при условии отрицательных результатов аттестации.

**Ключевые слова:** работоспособность, аттестация, управленческий учет, бухгалтер, учетный персонал.

#### **Varicheva R.V. CERTIFICATION AS A FACTOR IN INCREASING THE ABILITY OF MANAGERIAL ACCOUNTANTS**

The article presents ways to encourage the maintenance of high efficiency of the accounting staff at the enterprise level through certification. To achieve quality performance of accounting tasks, the expediency of the systematic certification of personnel in management accounting. Select the set of events for certification, providing the results of its holding action on the rotation or dismissal of personnel due to the mismatch position, as well as saving son maintenance of personnel subject to the negative results of certification.

**Keywords:** performance, appraisal, management accounting, accountant, accounting staff.

**Постановка проблеми.** Практичні досягнення бухгалтерського обліку для забезпечення постановки та виконання управлінських завдань залежать від соціально-економічних умов діяльності підприємства. Кризові умови господарювання в Україні призводять до того, що на суттєвість підвищення вимог до кваліфікації і компетенції бухгалтерів впливає залежність ефективності управлінських рішень від бухгалтерської інформації.

Відставання управлінського обліку у задоволенні потреб управління через пошук можливостей підвищення інтенсивності та продуктивності облікової праці для раціональної організації бухгалтерського обліку обумовлена невмінням суб'єктів його організації на рівні підприємств вирішувати питання нормування праці, незнанням змісту облікової роботи, зокрема з управлінського обліку, ігноруванням психологічних і фізіологічних процесів, характерних обліковій роботі. Це висуває відповідну до вимогу до науковців щодо пошуку можливостей активізації підтримки високої працездатності персоналу на рівні підприємств. Вказані проблеми на практиці призводять до того, що стан документації характеризується негативними тенденціями: номенклатура бухгалтерських документів є досить різноманітною, втрати складають близько 10% документів за рік, а близько 90% документів не мають пошиту [1, с. 6]. Поруч

шення документообігу або затримка документів, що впливають на прийняття управлінських рішень, через низький рівень кваліфікації облікового персоналу неодмінно зумовлює відставання надходження інформації, її «старіння» та неактуальність в окремих випадках, послаблення контролю за виконанням документів, а отже, неефективності господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Комплекс теоретичних, методологічних і практичних проблем управлінського обліку досліджено в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених (Ф.Ф. Бутинець, Т.П. Карпова, В.Е. Керимов, І.Е. Мизиковський, Ю.А. Мишин, В.Л. Назарова, М.С. Пушкар, М.М. Стажкова, В.П. Суйц, А.Д. Шеремет, В.Т. Чає та ін.).

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак відсутність належної уваги вчених до розробки можливостей підвищення працездатності працівників з управлінського обліку для сприяння ефективності здійснення управлінського процесу, зокрема шляхом проведення атестації персоналу, не забезпечує раціональності організації управлінського обліку та ефективного виконання його завдань. Актуальність перетворення управлінського обліку в сферу підтримки й реалізації конкурентних переваг підприємства обумовлює необхідність вивчення факторів і заходів для підтримки працездатності персо-



налу з управлінського обліку, зокрема на основі проведення атестації.

**Мета статті** полягає у визначенні процедурного забезпечення атестації працівників з управлінського обліку як напряму активізації підтримки високої працездатності персоналу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Працездатність як параметр характеризує рівень ресурсів, що можуть бути використані під час виконання певної роботи [2; 3]. Тобто для облікового персоналу це означає наявність відповідного рівня кваліфікації (професіоналізму) та компетентності, що забезпечують здатність працівника виконувати певні робочі функції, а отже, формують людський капітал. У словнику поняття «професіоналізм» означає володіння основами й глибинами певної професії [4, с. 826], «компетенція» – добра обізнаність із чим-небудь [4, с. 305]. Таким чином, в цілому ці поняття характеризують наявність в особи знань і досвіду в певній галузі.

За умов колишнього СРСР заходи з підтримки та підвищення працездатності облікового персоналу розкривалися в дослідженнях з НОП – наукової організації праці (В.И. Петрова, Д.И. Пильменштейн, Д.Н. Письменная, С.Д. Попова, Е.М. Темчишина та ін.). За тих часів приділення уваги даному питанню пояснювалося необхідністю пошуку підвищення продуктивності праці кваліфікованих кадрів. Серед вчених поширеним був підхід, що наукова організація трудового процесу бухгалтерів виникла у зв'язку з потребою координації і взаємозв'язку роботи великих колективів, тому передбачає організацію процесу праці, управління ним та його обслуговування [5, с. 182]. Відповідно, для бухгалтерів ключовими питаннями НОП були: організація праці бухгалтерів; пошук можливостей економії робочого часу за рахунок скорочення облікових записів; організація робочого місця; сприятливі умови праці; нормування та матеріальне стимулювання бухгалтерів; розвиток суспільної активності бухгалтерів.

Таким чином, у цілому завдання управління обліковим персоналом підприємства за радянських часів полягали у раціональному закріпленні працівників на окремих ділянках облікової роботи та ефективному використанні їх здібностей для найкращого виконання своїх обов'язків.

Для сучасного етапу господарювання питання підтримки працездатності облікового персоналу забезпечуються на двох рівнях:

– політика державних органів, тобто нормативне регулювання вимог до професіоналізму, правового статусу бухгалтерів;

– політика підприємства, тобто використання різних методів стимулювання (порядок підвищення кваліфікації бухгалтерів, їх атестації, формування резерву кадрів, питання соціального забезпечення).

Водночас на якість роботи працівників управлінського обліку на рівні суб'єктів господарювання негативно впливають такі фактори: 1) відсутність нормативних вимог щодо обов'язків таких працівників, чіткого розмежування їх функцій з одночасним зростанням вимог сфери управління; 2) нестабільність економічної і правової сфер та необхідність застосування бухгалтером професійного судження; 3) наявність можливостей перекваліфікації спеціалістів різних професій на облікових працівників на фоні зниження контролю якості їх фахової підготовки.

Вказані фактори суттєво погіршують рівень професіоналізму і компетентності бухгалтерів, що не сприяє якісному виконанню завдань бухгалтерського

обліку. Розглянемо їх детальніше з метою формування умов підвищення якості роботи персоналу з управлінського обліку.

Проф. Я.В. Соколов залежність роботи бухгалтера від його професійного рівня та необхідність прийняття професійного судження називав визначною зміною у сфері бухгалтерського обліку за останні 10 років [6, с. 60]. Однак права та обов'язки вітчизняних бухгалтерів протягом тривалого періоду суворо регламентувалися державою, тому роботі цих спеціалістів на сучасному етапі характерна невизначеність. Відповідно, зниження рівня працездатності фахівців з управлінського обліку відбувається перш за все через відсутність вказівок щодо прав і обов'язків бухгалтера, необхідність використання професійного судження. Крім того, нерегульованість правового статусу призводить до того, що бухгалтер з управлінського обліку може виконувати функції, не властиві лише управлінському обліку, наприклад, функції аналітика, фінансиста, маркетолога, спеціаліста з логістики і т. д.

Таким чином, забезпеченню працездатності бухгалтерів з управлінського обліку сприятиме окреслення на рівні держави правового забезпечення облікового процесу та регулювання правового статусу працівників. При цьому налагодження роботи бухгалтерів передбачає врахування впливу ряду факторів, зокрема, постійного вдосконалення інформаційних технологій, організації виробництва, психофізіологічних факторів.

Наступна проблема з виділених факторів знижує престиж облікової професії та соціальне визнання в Україні. Масова перекваліфікація різних спеціалістів на облікову призвела до того, що бухгалтерським обліком почали займатися колишні вчителі, лікарі, електрики, будівельники і т. д. З опитаних 20 головних бухгалтерів підприємств Одеської області виявлено, що чотири з них за першою вищою освітою інженери; сім – вчителі; два – програмісти. Лише сім головних бухгалтерів (тобто 35%) отримали першу вищу освіту за спеціальністю «Облік і аудит». Враховуючи дані про кваліфікацію опитаних бухгалтерів, досить складно уявити, чи результати їх професійної діяльності будуть узгоджені з вимогами системи управління та очікуваннями суспільства від роботи фахівців з бухгалтерського обліку.

Однак організація бухгалтерського обліку потребує наявності відповідного професіоналізму в суб'єктів ведення обліку. Водночас в сучасних умовах господарювання знання та вміння бухгалтера не можуть бути обмежені лише технічними операціями. Впровадження інформаційних технологій, високі вимоги системи управління до бухгалтерської інформації обумовлюють потребу у якісно новій підготовці бухгалтерів. Для сучасного бухгалтера важливо знати технологію прийняття управлінських рішень, особливості організації виробництва та праці, мати навички управління персоналом у відокремлених структурних підрозділах підприємства в різних країнах світу.

Як зазначено в дисертації О.П. Войналович [7, с. 153], за результатами вивчення 11-ти нормативних документів щодо критеріїв, які дозволяють особу вважати бухгалтером, на фоні формування ринкової економіки в Україні відбулося скорочення нормативних вимог до кваліфікаційних характеристик особи, що веде бухгалтерський облік. Враховуючи, що відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві

відповідають власник або керівник підприємства, для сприяння організації бухгалтерського обліку на державному рівні слід закріпити вимоги щодо професіоналізму суб'єктів організації і ведення обліку, в т. ч. управлінського. Це сприятиме підвищенню престижу професії бухгалтера, нормативному регулюванню його правового статусу, усуне невизначеності на підприємстві щодо прав і обов'язків бухгалтерів.

Як зазначалося вище, на рівні підприємства управління працездатністю облікового персоналу з управлінського обліку можна забезпечити використання різних методів стимулювання – методиками підвищення кваліфікації персоналу, проведення його атестації, формування резерву кадрів, соціального забезпечення. Вказані методи покликані забезпечити високу працездатність облікових працівників через підвищення якості їх праці, раціональне поєднання здібностей виконавців з можливостями техніки, підвищення зацікавленості в роботі, зниження плинності кадрів.

Забезпечення працездатності працівників з управлінського обліку частково відбувається при прийнятті їх на роботу за рахунок відповідного відбору за професійним рівнем, розподілу праці між ними, організації робочих місць, їх обслуговування і ство-

рення всіх необхідних умов праці, стимулювання праці, скорочення і спрощення виконання функцій на основі використання інформаційних технологій.

З метою оцінки відповідності працівників з управлінського обліку вакантній посаді слід враховувати такі критерії оцінки: кваліфікація відповідно до документів про освіту; стаж роботи за фахом відповідно до довідок з місць попередньої роботи; репутація, враховуючи відгуки від попередніх роботодавців, колег; компетентність, тобто наявність вмінь вирішувати практичні проблеми та демонструвати навички, необхідні для їх вирішення.

З урахуванням вказаних критеріїв оцінки розроблено порядок підбору облікових працівників з управлінського обліку для підприємства:

1. Перш за все рішення про організацію управлінського обліку на підприємстві приймає власник (керівник) підприємства, який зобов'язаний обрати головного бухгалтера та наділити його відповідними повноваженнями. Підбір головного бухгалтера може відбуватися з наявного персоналу або ззовні.

2. Безпосередній підбір працівників для ведення управлінського обліку забезпечує головний бухгалтер, проводячи оцінку рівня знань і вмінь бухгалтерів. Працівники для підрозділу управлінського

Таблиця 1

## Організаційно-методичне наповнення процедури атестації

Етап	Зміст
Організація проведення атестації	<p>Передбачається підготовка організаційно-розпорядчих документів щодо підготовки та проведення атестації облікового персоналу; визначається склад атестаційної комісії; складається перелік та відбувається реєстрація працівників, що підлягають атестації з метою поточної перевірки рівня професійних знань, зміни кваліфікаційних категорій; розробляється графік проведення атестації, методики проведення (шляхом складання завдань для проведення письмового кваліфікаційного іспиту; розробки критеріїв оцінки завдань); проводяться інструктивні наради.</p> <p>Роль головного бухгалтера на даному етапі є ключовою, адже саме його знання дозволяють організаційно забезпечити процедури атестації</p>
Проведення атестації	<p>Проведення оцінки рівня кваліфікації і компетентності працівників з управлінського обліку за допомогою складання письмового кваліфікаційного іспиту. Виконання письмового завдання може передбачати вирішення тестових питань з економіко-правових дисциплін, які дозволяють забезпечити оцінку рівня знань працівника: з бухгалтерського управлінського обліку з урахуванням норм чинного законодавства; організації управлінського обліку; використання методик економічного аналізу в процесі формування інформації для управління; підходів до бюджетування, аналізу та контролю витрат, доходів і фінансових результатів; варіантів оптимізації використання активів і залучення позикового капіталу; ведення догвірної роботи підприємства; захисту комерційної таємниці.</p> <p>У картці завдання для іспиту передбачаються питання за кожним із напрямів знань. Оцінка відповідей проводиться за 100-бальною шкалою. Кожен з напрямів буде оцінений у певну кількість балів (наприклад, якщо напрямів чотири, то кількість балів складе 25). Для складання кваліфікаційного іспиту питання можуть передбачати розв'язання ситуаційних завдань, для вирішення яких слід мати ґрунтовні знання з вказаних вище напрямів і досвід роботи бухгалтером.</p> <p>За кожною із ситуацій працівнику слід надати відповідь щодо вирішення певної проблеми з посиланням на норми законодавства або облікової політики підприємства. Для оцінки відповідей враховується вміння використовувати норми закону, професійне судження, враховується логіка відповідей, творчість, вміння аналізувати ситуації. За результатами складання іспиту атестаційна комісія може прийняти одне з наступних рішень:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– «відмінно» (90–100 балів) – оцінка характеризує високий рівень знань і практичний досвід; працівника слід підвищити по посаді;</li> <li>– «добре» (75–89 балів) – оцінка свідчить про достатній рівень знань і практичний досвід; працівник залишається на посаді;</li> <li>– «задовільно» (60–74 бали) – оцінка характеризує невисокий рівень знань і практичний досвід; підлягає зниженню категорія або посада працівника;</li> <li>– «незадовільно» (0–59 балів) – оцінка означає низький рівень знань і практичного досвіду; працівник не відповідає посаді та звільняється протягом двох тижнів.</li> </ul> <p>За результатами іспиту формується перелік працівників, яких слід підвищити по посаді або навпаки – перевести на посаду, нижчу за рангом</p>
Підведення підсумків атестації	<p>При підведенні підсумків відбувається співбесіда з працівниками, які пройшли атестацію. Процедура підведення підсумків атестації і прийняття рішень за її результатами здійснюється атестаційною комісією. Крім того, обов'язковою є підготовка рекомендацій для подальшої роботи з персоналом, а також документальне затвердження результатів атестації.</p> <p>За підсумками проведеної атестації комісії слід розробити рекомендації, які дозволяють надалі прийняти рішення щодо кадрових перестановок, поповнення або використання резерву кадрів, здійснення матеріального та психологічного заохочення атестованих працівників на високому рівні. За результатами атестації може бути сформований рейтинг фахівців, в якому кожному з них відбувається присвоєння коефіцієнту, що характеризує пріоритетність зміни працівнику його категорії або посади. Прикладами зниження категорії працівника з управлінського обліку є визнання невідповідності його професіоналізму займаній посаді. Рішення про зниження категорії працівника приймає атестаційна комісія. Всі прийняті заходи за результатами проведення атестації затверджуються наказами керівника підприємства</p>

Джерело: власна розробка на основі [8–11]

обліку можуть обиратися з наявних на підприємстві бухгалтерів, враховуючи оцінку їх поточної роботи, наявність резерву кадрів, схему ротації на підприємстві тощо.

Атестація персоналу як метод оцінки сприяє забезпеченню встановлення відповідності здібностей, умінь, мотивів персоналу вимогам відповідної посади. Таким чином, атестація спрямована на оптимальне комплектування, розвиток, мотивацію і найкраще використання персоналу. Це створює рівні можливості для ефективної праці та зайнятості працівників через регулювання їх професійного росту, звільнення і ротацію, проведення навчання, підготовки та перепідготовки кадрів.

Контрольна функція атестації полягає у встановленні відповідності професійної компетентності (рівня спеціальної підготовки, навиків і досвіду) займаній посаді. Стимулююча функція забезпечує стимулювання працівників до постійного росту професіоналізму, зацікавленість працівників у результатах праці, удосконалення відбору працівників.

З урахуванням результатів наукових досліджень [8–11] для проведення атестації працівників з управлінського обліку пропонується відповідний комплекс заходів, які підлягають детальному розгляду (табл. 1).

Отже, якісне проведення атестаційних процедур працівників управлінського обліку, загальне організаційне і методичне управління атестацією здійснюється головним бухгалтером. Зокрема, до його обов'язків слід віднести розробку загальних засад атестації облікових працівників, вирішення організаційних і методичних питань, контроль атестаційних процедур, забезпечення їх обробки та аналізу. На підприємстві представлені рекомендації підлягають уточненню та оформленню розпорядчим документом. Результати проведення атестації є основою відбору персоналу для створення резерву кадрів, а отже, своєчасного заповнення вільних робочих місць кваліфікованими і компетентними працівниками. Крім того, за результатами атестації можливе прийняття рішення щодо забезпечення підвищення кваліфікації персоналу, спрямованого на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації для виконання відповідних функцій.

Послуги з навчання персоналу з управлінського обліку можуть надаватися штатним працівником або спеціалізованими освітніми установами, фірмами (наприклад, консалтинговими). Важливість забезпечення безперервної освіти для працівників з управлінського обліку обумовлена впровадженням нових технологій та змінами законодавства, появою нових об'єктів обліку, ускладненням схем фінансування діяльності підприємств. Наприклад, ряд підприємств протягом останніх років зіштовхнулися з необхідністю залучення інвестицій для фінансування інноваційних розробок, тобто венчурних інвестицій. Саме спеціаліст з управлінського обліку здатний забезпечити формування інформаційної бази бізнес-плану для залучення інвестицій, обґрунтувати окупність інвестицій, витрати, прибуток. Однак, оскільки такий об'єкт обліку є відносно рідкісним і новим явищем в економіці України, облікові фахівці повинні постійно поновлювати свої знання для застосування на практиці.

Дослідження особливостей організації бухгалтерського обліку на 20-ти підприємствах Одеської області дозволило встановити, що на восьми підприємствах (40%) навчання бухгалтерів має обов'язковий характер і відбувається на підприємстві. Таким навчанням керують головні бухгалтери. На чотирьох підприємствах (20%) практикується використання послуг консалтингових фірм, персонал яких проводить вузькоспеціалізовані навчальні семінари та тренінги. Решта підприємств (40%) не практикують навчання облікового персоналу у зв'язку з необхідністю максимально економити кошти.

**Висновки.** У ході вивчення факторів і способів підвищення працездатності персоналу з управлінського обліку підприємств обґрунтовано, що на якість роботи бухгалтерів на сучасному етапі господарювання негативно впливають ряд факторів. На фоні економічної та політичної криз в Україні спостерігається зниження контролю рівня фахової підготовки бухгалтерів державними органами.

З метою усунення негативного впливу розглянутих факторів та досягнення можливостей забезпечення високої працездатності спеціалістів з управлінського обліку запропоновано дворівневу схему вирішення проблем, зокрема, на рівні державних органів і суб'єктів організації бухгалтерського обліку на рівні суб'єктів господарювання. Визначено перелік організаційних і методичних заходів щодо проведення атестації, розглянуто порядок оцінки знань бухгалтерів і підведення підсумків атестації, що дозволяють приймати рішення щодо ротації або звільнення персоналу через невідповідність займаній посаді. У цілому представлені пропозиції забезпечують поліпшення умов для підвищення працездатності облікових працівників та є основою подальших досліджень з пошуку можливостей підвищення дієвості управління діяльністю підприємства та економії коштів на утримання персоналу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Слепко В. Електронные архивы бухгалтерской документации / В. Слепко, С. Хахамов // Финансовая газета. – 2005. – № 5. – С. 6–7.
2. Семенченко А. В. Аналіз методів оцінки ділових якостей спеціалістів у ринкових умовах / А.В. Семенченко // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 23–26.
3. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.pmanbook-8-1.shtm](http://www.pmanbook-8-1.shtm).
4. Новый словарь української мови / В. Яременко, О. Сліпушко. – К. : Аконті, 2000. – Т. 1–3. – 928 с.
5. Білуха М.Т. Методологія наукових досліджень : [підручник] / М.Т. Білуха. – К. : АБУ, 2002. – 480 с.
6. Конференція «Бухгалтерський учет в XXI веке» // Бухгалтерський учет. – 2001. – № 14. – С. 60.
7. Войналович О.П. Організація бухгалтерського обліку: теоретико-методичні засади : дис. ... к. е. н. : спец. 08.06.04 / О.П. Войналович ; Національний аграрний університет. – К., 2006. – 189 с.
8. Близнак В.В. Методичні підходи до оцінки персоналу / В.В. Близнак // Вопросы экономики. – 2007. – № 6. – С. 67–74.
9. Управление персоналом : [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 429 с.
10. Мартиненко М.В. Оцінка персоналу підприємства в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки / М.В. Мартиненко // Економіка розвитку. – 2005. – № 4(36). – С. 63–65.
11. Ситнік О.Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О.Д. Ситнік // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 84–87.



## СЕКЦІЯ 10 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.104:37.015.4

Коваленко М.О.

аспірантка,

Класичний приватний університет

### РОЗВИТОК НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглядається сутність та значення креативної економіки. Визначено, що особливий вплив на становлення на розвиток креативної економіки має вища освіта, яка є ключовим чинником формування людського капіталу. Акцентовано увагу на тому, що важливе значення в розвитку креативності людського капіталу належить саме неформальній освіті. Тому, розвиток та широке застосування її різних форм в поєднанні з формальною освітою, забезпечить підвищення конкурентоздатності національної економіки.

**Ключові слова:** креативна економіка, людський капітал, неформальна освіта, відкриті освітні ресурси, електронне навчання, соціальні мережі

#### Коваленко М.А. РАЗВИТИЕ НЕФОРМАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается сущность и значение креативной экономики. Определено, что особое влияние на становление и развитие креативной экономики имеет высшее образование, которое является ключевым фактором формирования человеческого капитала. Акцентируется внимание на том, что важное значение в развитии креативности человеческого капитала принадлежит именно неформальному образованию. Поэтому, развитие и широкое применение ее различных форм в сочетании с формальным образованием, обеспечит повышение конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** креативная экономика, человеческий капитал, неформальное образование, открытые образовательные ресурсы, электронное обучение, социальные сети

#### Kovalenko M.O. DEVELOPMENT OF NON-FORMAL EDUCATION IN THE CONTEXT CREATIVE ECONOMY

The aim of the article is to investigate role and importance of non-formal education in the formation of high quality human capital for the development of the creative economy. A key role in the formation of human capital with his characteristic creativity plays an educational system. Therefore, in the present conditions of extreme urgency is highly problematic functioning of education systems and their diversification and adaptation to the needs of the creative economy. Of particular note is non-formal education, because of its great influence on the development of human capital. Further studies of non-formal education, including through e-learning, will opportunities effectively use this powerful factor of economic development.

**Keywords:** creative economy, human capital, non-formal education, open educational resources, e-learning, social networks

**Постановка проблеми.** В сучасному світі внаслідок структурної перебудови економіки сфера нематеріального виробництва перетворилася в домінуючий компонент ВВП високорозвинених країн. Саме креативність людського капіталу та його висока адаптивність до мінливих умов відіграють ключову роль у підвищенні конкурентоздатності національних економік, та стають запорукою інноваційного розвитку. В таких умовах вища освіта набуває особливого значення, адже саме в системі вищої освіти та професійної підготовки формується високоякісний людський капітал, орієнтований на продуктивну інтелектуальну та креативну діяльність. Причому, формування умов для розвитку креативності людського капіталу відбувається не тільки, і не стільки в системі формальної освіти, але в секторі неформальної освіти. Таким чином, можна відзначити, зв'язок креативної економіки та вищої освіти різних ступенів формалізації. Це викликає необхідність у дослідженні розвитку неформальної освіти, зокрема таких її елементів як електронне навчання, в контексті креативної економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В постіндустріальному суспільстві зв'язок між соціально-економічним розвитком і креативністю та інноваціями надзвичайно великий. У зв'язку з цим виникає поняття «креативна економіка», яка роз-

глядається як основа розвитку економічних систем міст, окремих регіонів, країн та всього світу. Розробкою концепції креативної економіки займаються відомі зарубіжні науковці серед яких слід виділити таких як Лендрі Ч. [3], Флоріда Р. [1], Хокінс Дж. [2], та багато інших. Серед вітчизняних науковців можна назвати Вахович І.М. та Чуль О.М. [5], Куриляк В.Є. [4], Лук'яненко Д.Г. [6] та інші.

У зв'язку з тим, що креативна економіка висуває низку вимог до людського капіталу, таких як креативність, творчий підхід, висока адаптивність, вміння і бажання працювати з інформацією, тощо, постає проблема модернізації системи освіти, як ключового чинника формування людського капіталу. Використання нових форм і методів навчання і роботи з інформацією в центрі уваги науковців всього світу (Кастельс М. [13], Робінсон К. [8], а також регіональних та міжнародних організацій таких як ЮНЕСКО [9, 10, 11, 12]).

Проте, питанням впливу неформальної освіти на креативну економіку не було приділено достатньої уваги. Особливе значення має акцентуація уваги на такому виді неформальної освіти як електронне навчання, зокрема за допомогою відкритих освітніх ресурсів та соціальних мереж.

**Постановка завдання.** Дослідження ролі і значення неформальної освіти у формуванні високоякіс-



ного людського капіталу для забезпечення розвитку креативної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Соціально-економічний розвиток держави на сучасному етапі глобалізації залежить не стільки від розвитку базових галузей економіки, скільки від ефективності невиробничих креативних індустрій, орієнтації на збільшення їх частки в структурі національної економіки та підвищенні уваги до розвитку людського капіталу.

У ХХІ столітті концепція економічного розвитку спирається на людські ресурси, інтелектуалізацію їх праці, їх націленість на творчість та інновації. У зв'язку з цим, все активніше використовується в різних галузях науки поняття «креативність». Вона трактується як технологічна компонента творчості, тобто креативність розглядається як здатність створювати принципово нові технології створення продуктів [1, с. 93-95].

Одним з перших залежність економічного розвитку від креативності відзначив американський економіст і соціолог Р. Флоріда. Він визначив креативність як найважливіший ресурс соціально-економічного розвитку в умовах постіндустріального суспільства, який через поєднання бізнес-середовища та інновацій, створює особливий за своєю природою невичерпний ресурс. За його теорією, креативний клас, який складається з суперкреативного ядра та креативних фахівців, задовольняє економічну потребу в креативності [2, с. 23].

Інший дослідник, Дж. Хокінс, визначає креативну економіку як систему специфічних соціально-економічних відносин, яка характеризується використанням творчих та інтелектуальних здібностей зайнятих в економіці з метою створення і розвитку особливого сектору постіндустріальної економіки, в основі якого лежить інтелектуальна власність у вигляді патентів, авторських прав і торгових марок [3, с. 65].

Тобто, Дж. Хокінс, як ознаку для визначення креативної економіки в системі виробництва визначає галузь – креативні індустрії, що виробляють інтелектуальну власність. На відміну від Р. Флориди, який основною детермінантною креативної економіки вважає рід діяльності, тобто високий відсоток людей зайнятих в певних сферах суспільного виробництва, що вимагають творчих здібностей.

Експерт Світового банку, британський науковець Ч. Лендрі в своїй роботі «Креативне місто» підкреслює, що зараз в основі міського розвитку лежать не класичні фактори виробництва, як-то інфраструктура чи природні ресурси, а здібності людей, талант, творча активність і мотивація. За його теорією, культура перестає розглядатися як витратна сфера, в сучасних умовах вона стала ресурсом розвитку регіонів [4, с. 15–18].

Відомий економіст Дж. Поттс визначає креативні та культурні галузі як складові механізми розвитку економіки. Він зазначав, що в сучасних умовах необхідне переосмислення ролі і значення культури як головного джерела розвитку інноваційної економіки [5, с. 92-98].

Серед українських вчених варто відзначити І.М. Вахович та О.М. Чуль, на думку яких, креативна економіка базується на індустріях культурної спадщини (музеї, бібліотеки, ремесла, тощо), традиційного мистецтва (кінематограф, фотомистецтво, музичну індустрію, тощо), творчих послуг (дизайн, реклама, видавничі справа, тощо) та інноваційно-креативних послуг (програме забезпечення, науково-дослідні роботи, інновації, тощо) [6, с. 182-186].

Дослідження літературних джерел дає змогу зробити висновки, що розвиток креативних економік держав базується на знаннях, вмінні їх використовувати та поєднувати з інноваційними процесами. Конкурентоздатність національних економік в сучасному світі вимагає розширення креативних індустрій як елементу економічного механізму держави, підґрунтям розвитку яких є освіта, професійне навчання, дослідження та інновації.

До основних характеристик креативної економіки можна віднести наступні:

- зростання ролі людського капіталу в інноваційному розвитку країни;
- збільшення інвестицій в людський капітал та нові технології
- велика питома вага наукоємної продукції у структурі ВВП;
- інновації є основним джерелом конкурентних переваг;
- міжгалузевий і глобальний характер виробничих комплексів;
- високий рівень професійної підготовки працівників та інтелектуалізації праці;
- високий рівень захисту об'єктів інтелектуальної власності.

Отже, за таких умов, на перший план виходять не тільки «високі технології» а і гуманітарні технології, а інвестування в людський капітал – освіту, професійну підготовку, фізичний і духовний розвиток – стає безперечним джерелом економічного зростання.

Усвідомлення цих викликів вимагає нових моделей освіти, яка буде максимально ефективно використовувати новітні технології та зможе ефективно відповідати на запити креативної економіки.

Формування і розвиток людського капіталу, орієнтованого на креативність, інновації та самореалізацію, в тому числі в Україні, передбачає модернізацію національної системи освіти, тобто її адаптацію до вимог креативної економіки у підготовці фахівців високої компетентності.

Вища освіта визначається не тільки як сукупність систематизованих професійних знань та навичок за певною кваліфікацією, але і як сукупність професійних якостей, способів мислення, ціннісних орієнтацій, націленість на творчість та інших компетентностей, що забезпечує особі успішне здійснення професійної і подальшої навчальної діяльності [7].

Якісна професійна підготовка висококласного креативного фахівця можлива лише за умови реалізації концепції «освіти шириною в життя» (lifewide learning), яка акцентує увагу не тільки на постійності процесу навчання, але і на різноманітності його форм: формальне, неформальне та інформальне. Тобто навчання може здійснюватися як в освітньому закладі, так і поза його межами: на робочому місці, в сім'ї, тощо. Будь-який навчальний процес можна представити як просування учня за певною освітньою траєкторією.

В роботах К. Робінсона ми зустрічаємо термін «індустріальна освіта», яку він описує як виробничу модель, побудовану на принципах лінійності освітнього процесу, однорідності загальноосвітнього характеру і залучення людей в групи для навчання (в основному за віком). Саме на цих принципах побудована існуюча в Україні система вищої освіти, що має високу ефективність при підготовці людей зі стандартними навичками, але має труднощі з формуванням нестандартних навичок, творчого підходу до вирішення проблем, креативності і супроводом індивідуального розвитку. Індустріальній освіті він

протиставить нову освіту – систему гнучкої, індивідуалізованої, відкритої освіти, що підтримує освітні потреби людини протягом усього її життя [8].

Національна система освіти України повинна адаптуватись до таких явищ як диверсифікація освітніх пропозицій, поява нових постачальників освітніх послуг і нових форм навчання. Держава, якій належить визначальна роль у формуванні якісного людського капіталу, має створити умови для ефективної взаємодії освіти всіх різних ступенів формалізації: формальної, неформальної та інформальної.

Розвиток здатності високоосвічених фахівців виробляти і ефективно використовувати нові знання та інновації, і тим самим прискорювати темпи економічного розвитку країни, можливо лише за умови збільшення не стільки кількісних характеристик освітнього рівня, як-то очікувана або середня тривалість навчання у роках, як якісних його характеристик, тобто розширення через урізноманітнення форм навчання.

Відкриті освітні ресурси (OER) стали основною темою дискусій в освітніх колах і ініціатив в сфері освіти, особливо вищої освіти. OER з'явилися в кінці 1990-х рр. і набули світового розповсюдження в 2001 році, коли Массачусетський технологічний інститут (MIT) запустив проєкт OpenCourseWare, відкривши вільний доступ до матеріалів своїх навчальних курсів. З цим явищем пов'язаний цілий ряд понять, таких як «відкритий контент», «відкритий освітній контент», «відкриті освітні ресурси», «відкриті освітні технології», «відкриті наукові ресурси» і «відкриті навчальні курси», які використовуються в різних контекстах в літературі, а також у віртуальних і реальних дискусіях. Однак найбільш поширеним є термін «відкриті освітні ресурси», прийнятий на Конференції ЮНЕСКО в 2002 році [9].

Існує кілька визначень цього терміну, але найчастіше цитується наступне формулювання визначення ЮНЕСКО: OER – ресурси, призначені для використання у викладанні, навчанні, а також наукових дослідженнях, представлені на будь-якому носії; вони знаходяться в загальному доступі і випускаються під відкритою ліцензією, яка дозволяє доступ, використання і розповсюдження [10].

OER можуть включати курси або програми, навчальні матеріали, модулі, рекомендації для учнів, рекомендації з методики викладання, підручники, наукові статті, відеоролики, засоби оцінки, інтерактивні матеріали (наприклад, віртуальні моделі), рольові ігри, бази даних, програмне забезпечення, програмні додатки (в тому числі мобільні) і будь-які інші корисні з навчальної точки зору матеріали.

Термін «відкриті освітні ресурси» не є синонімом терміну «онлайн-навчання», «електронне навчання» або «мобільне навчання». Багато OER поширюються не тільки в електронному, а й в друкованому вигляді. Проте, слід зазначити, що саме електронне навчання та масові відкриті онлайн курси (МООС) – два основних елементи відкритої освіти. Така форма неформальної освіти як електронне навчання, яке являє собою форму навчання за допомогою комп'ютера та інформаційних технологій, стало потужним чинником формування креативності людського капіталу та розвитку освітніх стратегій розвинених країн світу.

За минуле десятиліття значно зріс обсяг OER, що надаються через університетські репозиторії, громадськими ініціативами (наприклад, Connexions, WikiEducator), через канали, які є власністю великих компаній (наприклад, iTunes, YouTube), в соціальних мережах (наприклад, Facebook, VK).

Сьогодні дослідженню можливостей використання соціальних мереж в навчанні, як одному з найперспективніших напрямів неформальної освіти, приділяється багато уваги. Адже, останнім часом кількість користувачів соціальних мереж безперервно зростає, на 2014 рік за даними компанії «Gemius Україна» в Україні налічувалося 18 млн. користувачів, майже третина з них – молодь до 24 років, багато хто зареєстрований одночасно на декількох ресурсах [11]. До основних переваг використання соціальних мереж і OER з метою навчання можна віднести наведені в таблиці 1.

Зважаючи на всі переваги, відкрита освіта і відкриті освітні ресурси набувають все більшого значення в багатьох країнах світу, зокрема і в Україні, і стають пріоритетним напрямком розвитку неформальної освіти. Вони вже не на периферії основних тенденцій, OER стають однією з основних тенденцій в сфері освіти.

Таблиця 1

Переваги використання соціальних мереж і OER з метою навчання

Категорія	Переваги
Студенти	<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість дізнаватися нову або отримувати додаткову інформацію з бідь-якої теми, яка цікавить;</li> <li>– можливість ділитися інформацією і обговорювати її з іншими учнями;</li> <li>– інформованість про можливості вступу до ВНЗ або навчання в секторі неформальної освіти;</li> <li>– підвищення ефективності професійної діяльності;</li> <li>– самореалізація, можливість створювати або доповнювати OER.</li> </ul>
Викладачі і педагогічні працівники	<ul style="list-style-type: none"> <li>– інформованість про нові методики викладання предметів;</li> <li>– можливість створення і розвиток ресурсів спільно з колегами;</li> <li>– можливість вступу в професійні спільноти і обговорювати з колегами використання нових відкритих технологій і засобів, удосконалювати методику викладання;</li> <li>– можливість адаптувати ресурси до місцевих умов, перекладати або локалізувати їх.</li> </ul>
Навчальні заклади формальної і неформальної системи освіти	<ul style="list-style-type: none"> <li>– змога демонструвати навчальні і наукові програми ширшій аудиторії;</li> <li>– можливість залучити більше число студентів;</li> <li>– зниження витрат на розробку навчальних ресурсів;</li> <li>– можливість співпрацювати у нових формах з громадськими та комерційними організаціями;</li> <li>– розширення охоплення просвітницькою діяльністю.</li> </ul>
Держава та організації національного рівня	<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість продемонструвати освітню систему своєї країни;</li> <li>– залучення студентів-іноземців;</li> <li>– стимулювання проведення реформ в галузі освіти;</li> <li>– розробка навчальних матеріалів з урахуванням місцевих культурних особливостей;</li> <li>– розширення можливостей співпраці в міжнародному масштабі по створенню спільних ресурсів.</li> </ul>

Джерело: [9]

Сьогодні навчання через соціальні мережі не сприймаються серйозно, традиційне навчання розглядається як процес, в якому споглядання і запам'ятовування відіграють основну роль. Соціальні медіа, навпаки, абстрагують учнів від цього процесу, підвищують їх обізнаність про периферійні явища (соціальний контекст, поточні події і т.д.) і стимулюють допитливість. Проте, відносини між навчанням в навчальному закладі і через соціальні мережі не обов'язково антагоністичні, про що свідчать нові вимоги до формальної освіти [12].

В своїй книзі «Інформаційна епоха» М. Кастельс стверджує, що комунікаційні технології, такі як мережеві медіа, впливають на істотні аспекти людської природи, такі як мислення, уява і почуття реальності. На його думку, лише ті, хто усвідомлює цей вплив, зможуть впевнено почуватись в сучасному суспільстві [13]. Тож доцільність, коректність та ефективність використання такого ресурсу розвитку суспільства як соціальні мережі набувають особливого значення.

В сучасному суспільстві миттєвих повідомлень, соціальних мереж і блогерства всі сфери людського життя зазнають змін, не виняток і освіта. Активність в соціальних мережах відкриває можливості недоступні в більш традиційних формах навчання. Серед них індивідуалізація (наприклад, можливість адресних звернень), самореалізація (наприклад, через ведення блогу), суспільне визнання (наприклад через обговорення та репости) та інші.

**Висновки з проведеного дослідження.** Запорукою забезпечення конкурентоздатності національних економік та швидкого соціально-економічного розвитку сьогодні безперечно є інновації, створення та розвиток технологій, нестандартні рішення та творчий підхід. На початку XXI століття американський економіст Флоріда Р. визначив рушійною силою економічного зростання креативний клас – частку населення в постіндустріальному суспільстві, яка створює нові знання і технології та зайнята високоінтелектуальною працею. Вже давно доведено, що економічна ефективність значною мірою залежить від креативності людського капіталу, його здатності швидко адаптуватись до мінливих умов та прагненні самореалізації. Ключову роль у формуванні людського капіталу з притаманною йому креативністю відіграє система освіти. Тому в сучасних умовах надзвичайної актуальності набувають проблематика функціонування високопродуктивних систем освіти,

їх диверсифікація та адаптація до потреб креативної економіки. На особливу увагу заслуговує неформальна освіта, внаслідок її великого впливу на розвиток людського капіталу. Подальші дослідження можливостей неформальної освіти, зокрема через електронне навчання, дозволять ефективніше використовувати цей потужний чинник економічного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шапошников К.С. Сучасні особливості прийняття управлінських рішень: креативний аспект / К.С. Шапошников // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2. – С. 93-95
2. Флоріда Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. / Р. Флоріда // Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с.
3. Хокинс Дж. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги / Дж. Хокинс. – М.: Издательский дом «Классика XXI». – 2011. – 205 с.
4. Лэндри Ч. Креативный город / Ч. Лэндри. – М. : «Классика-XXI», 2011. – С. 19
5. Куриляк В.Є. Креативна економіка як нова парадигма постіндустріальної цивілізації / В.Є. Куриляк, М.А. Живко, Б.В. Літовченко // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. – 2013. – № 2. – С. 92-98.
6. Вахович І.М. Розвиток креативної економіки в умовах транскордонного співробітництва / І.М. Вахович, О.М. Чуль // Розвиток креативної економіки в умовах транскордонного співробітництва. – 2014. – № 3. – С. 182-186
7. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
8. Robinson K. Bring on the learning revolution! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ted.com/talks/sir\\_ken\\_robinson\\_bring\\_on\\_the\\_revolution.html](http://www.ted.com/talks/sir_ken_robinson_bring_on_the_revolution.html)
9. Глобальные тенденции в развитии и использовании открытых образовательных ресурсов и их роль в реформе образования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iite.unesco.org/pics/publications/ru/files/3214676.pdf>
10. A Review of the Open Educational Resources (OER) Movement: Achievements, Challenges, and New Opportunities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hewlett.org/uploads/files/ReviewoftheOERMovement.pdf>
11. Аудитория Интернета, Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/rkaspirovych/3-2014-gemiusaudienceoverview1>
12. Social Media for Learning by Means of ICT. Policy Brief [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iite.unesco.org/pics/publications/en/files/3214685.pdf>
13. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под научн. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 13**

**Частина 1**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,93.  
Замов. № 24/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.