

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 14

Частина 3

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).*

*Іртищєва 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).*

*Князєва 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).*

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

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

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

### **Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»**

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

### **Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**

**Херсонським державним університетом**  
на підставі Протоколу № 3 від 30.11.2015 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

<b>Скороход І.П.</b> ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА ТЕОРІЮ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ.....	9
<b>Удовенко І.О.</b> СПЕЦИФІКА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ В УМОВАХ ФЕОДАЛІЗМУ НА ЗЕМЛЯХ КИЇВСЬКОЇ РУСІ.....	12
<b>Федорова Н.Є.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ НАУКИ ДЛЯ РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	15

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Пономаренко І.В., Віннікова І.І.</b> ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ДЕРИВАТИВІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	22
<b>Федірко О.А.</b> ЕНДОГЕННІ ЧИННИКИ ЛОКАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	27

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Руткевич Т.І.</b> АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ.....	31
---	----

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Лазоренко Л.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	35
<b>Логвінова О.П.</b> ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	39
<b>Лойко Д.М., Коваль В.В.</b> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
<b>Македон В.В., Сізарєва В.С.</b> ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	46
<b>Мамотенко Д.Ю.</b> РОЗРОБКА КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	49
<b>М'ячин В.Г.</b> ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ.....	52
<b>Некрасова Л.А., Хрістова А.В.</b> РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	57
<b>Нідзельська Т.Л.</b> ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	61
<b>Павлов В.В.</b> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕНСИВНОГО ХАРАКТЕРУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ КРЕАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ.....	66

<b>Поповиченко Г.С., Капустін О.О.</b> УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ОПТИМІЗАЦІЄЮ СКЛАДУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	70
<b>Різнюк Д.В.</b> СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОСТІ КАДРІВ.....	74
<b>Соколов А.В.</b> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ КОМПАНІЇ.....	78
<b>Сусіденко В.Т., Сусіденко О.В.</b> МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	82
<b>Тимофієва Г.С.</b> ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	86
<b>Фоміних В.І., Фірсова А.С., Забоєнко В.О.</b> ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ.....	89
<b>Ходова Я.О.</b> ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ.....	92
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Левковська Л.В., Мандзик В.М., Чередніченко Ю.Г.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	96
<b>Моцицька Т.О.</b> ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ РЕГІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	100
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Ніконова Д.О.</b> ЗАКОНОМІРНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ.....	103
<b>Патока І.В.</b> МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ.....	106
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Коленда Н.В.</b> СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ.....	111
<b>Наумко Ю.С.</b> ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СЕЛА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	114
<b>Співак Я.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОЧАТКОВОЮ ОСВІТОЮ В СУЧАСНІЙ ШКОЛІ.....	117
<b>СЕКЦІЯ 8</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Баріда Н.П.</b> РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ФОРМУВАННІ МОНЕТАРНИХ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	122
<b>Копчинська К.О.</b> ЕТАПИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	125
<b>Корень Н.В.</b> ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ НА ЕТАПІ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	130



<b>Кричинюк А.П., Кочетков В.М.</b> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	134
<b>Нагайчук В.В.</b> ФІНАНСОВЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ЇХНЬОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ.....	138
<b>Рожук Я.В.</b> НОВА ХВИЛЯ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ТЕХНОЛОГІЇ КРАУДСОРСИНГУ.....	141
<b>Храпкіна В.В., Крутушкіна В.В.</b> ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ – ЯКІСНИЙ ПОКАЗНИК ДІЄВОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	144
<b>Чепка В.В.</b> ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ КООПЕРАТИВІВ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	148
<b>СЕКЦІЯ 9</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Кравченко М.А.</b> РОЗВИТОК ПРИЗНАЧЕННЯ КРЕАТИВНОГО ОБЛІКУ В МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	152
<b>Михальчишина Л.Г.</b> ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАСТАВИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	158
<b>Подмешальська Ю.В., Мельник С.В.</b> АНАЛІЗ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ» З МЕТОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	161
<b>СЕКЦІЯ 10</b>	
<b>СТАТИСТИКА</b>	
<b>Марець О.Р., Вільчинська О.М.</b> ГРАФІЧНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ПОКАЗНИКІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ.....	165

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Skorohod I.P.**

EVOLUTION THEORETIKAL VIEWS ON THE THEORY OF INNOVATION  
IN ECONJMIC SCIENCE..... 9

**Udovenko I.O.**

SPECIFICITY OF FORMATION AND FORMATION HIRED LABOR  
UNDER FEUDALISM IN THE LANDS OF KIEVAN RUS..... 12

**Fedorova N.E.**

PROSPECTS FOR THE USE OF SCIENCE FOR THE DEVELOPMENT  
OF A NATIONAL STRATEGY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT..... 15

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Ponomarenko I.V., Vinnikova I.I.**

GLOBAL DERIVATIVE MARKET: CURRENT SITUATION  
AND DEVELOPMENT PROSPECTS..... 22

**Fedirko O.A.**

ENDOGENOUS FACTORS OF LOCAL INNOVATION DEVELOPMENT  
UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION..... 27

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Rutkevich T.I.**

ADAPTATION OF MILK ENTERPRISES TO EUROPEAN QUALITY STANDARDS..... 31

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Lazorenko L.V.**

FEATURES OF MATERIAL MOTIVATION OF PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS..... 35

**Logvinova O.P.**

THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE NATURE  
AND PROBLEMS OF PROVIDING..... 39

**Loiko D.M., Koval V.V.**

METHODICAL ASPECTS OF INNOVATIVE BUSINESS STRATEGY..... 42

**Makedon V.V., Sizareva V.S.**

ENTERPRISE IMAGE AS FACTOR OF HIS INCREASE COMPETITIVENESS STRATEGY..... 46

**Mamotenko D.Yu.**

DEVELOPMENT OF THE HR STRATEGY OF THE ORGANIZATION  
IN MODERN CONDITIONS..... 49

**Myachin V.G.**

EVALUATION INDICATORS PRIORITY OF MACHINE-BUILDING  
ENTERPRISES INNOVATIVE POTENTIAL BY ANALYTIC HIERARCHY PROCESS..... 52

**Niekrasova L.A., Khristova A.V.**

DEVELOPMENT OF COST MANAGEMENT ENTERPRISES GAS INDUSTRY..... 57

**Nidzelska T.L.**

THE FORMATION MECHANISM OF CONCEPTUAL DEVELOPMENT  
MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 61

**Pavlov V.V.**

PROVIDING OF INTENSE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES  
DEVELOPMENT BY APPLYING CREATIVE TECHNOLOGIES OF MANAGEMENT..... 66

**Popovichenko G.S., Kapustin O.O.**

THE FORMATION MANAGEMENT AND THE STRUCTURE OPTIMIZATION  
OF AGRARIAN ENTERPRISES' FIXED ASSETS PRODUCTION..... 70

**Riznyk D.V.**

MODERN METHODS OF MOTIVATION WORK AS A FACTOR OF PERSONNEL STABILITY..... 74



<b>Sokolov A.V.</b> FORMATION OF MOTIVATION OF PERSONNEL'S COMPANY.....	78
<b>Susidenko V.T., Susidenko O.V.</b> VALUATION METHODS OF FINANCIAL SECURITY TRADE ENTERPRISE.....	82
<b>Tymofieva H.S.</b> FORMATION MECHANISMS STRATEGY EXIT ENTERPRISES OF AGRICULTURAL SECTOR TO FOREIGN MARKET.....	86
<b>Fominykh V.I., Firsova A.S., Zaboenko V.O.</b> RAISING CAPITAL IN MODERN UKRAINE.....	89
<b>Khodova Y.A.</b> ELEMENTS OF GOOD MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS IN LOGISTICS SYSTEMS.....	92
<b>SECTION 5</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Levkovs`ka L.V., Mandzyk V.M., Cherednichenko I.G.</b> EVALUATION OF WATER USE AS A PRECONDITION WATER ECONOMY SYSTEM MODERNIZATION OF UKRAINE.....	96
<b>Moschitskaya T.A.</b> DEFINING THE ROLE OF THE REGIONAL TERRITORIAL SUBSYSTEMS IN THE NATIONAL ECONOMY.....	100
<b>SECTION 6</b> <b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>	
<b>Nikonova D.A.</b> PATTERNS OF TERRITORIAL AND SOCIO-ECONOMIC MIGRATION.....	103
<b>Patoka I.V.</b> MECHANISMS OF IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT LOCAL POLICY UNDER AUTHORITY DECENTRALIZATION IN UKRAINE.....	106
<b>SECTION 7</b> <b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Kolenda N.V.</b> THE SOCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE CONCEPT AND COMPONENTS.....	111
<b>Naumko Yu.S.</b> FACTORS OF INFLUENCE ON FORMATION OF RURAL LABOUR RESOURCES OF SUMY REGION.....	114
<b>Spivak Y.O.</b> THE PECULIARITIES OF PARIMARY EDUCATION IN MODERN SCHOOL.....	117
<b>SECTION 8</b> <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Barida N.P.</b> THE ROLE OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE FORMATION OF NON-MONETARY PRECONDITIONS FOR ECONOMIC DEVELOPMENT.....	122
<b>Kopchynska K.O.</b> STAGES OF REFORM THE CIT IN UKRAINE.....	125
<b>Koren N.V.</b> CHALLENGES AND THREAT TO BUDGETARY SAFETY ON THE STAGE OF PUBLIC TRANSFORMATIONS.....	130
<b>Krychyniuk A.P., Kochetkov V.M.</b> COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC NORMS OF BANKS OF UKRAINE.....	134
<b>Nagaychuk V.V.</b> FINANCIAL RECOVERY OF THE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING THEIR FINANCIAL CONDITION.....	138

<b>Rohzyk Y.V.</b> THE NEW VAWE IN DEVELOPMENT MARKETING RESEARCH CROWDSOURCING TECHNOLOGY.....	141
<b>Khrapkina V.V., Krutushkina V.V.</b> BANKING SYSTEM LIQUIDITY – QUALITATIVE INDICATOR OF EFFECTIVENESS OF MONETARY CONTROL.....	144
<b>Chepka V.V.</b> THE BACKGROUND OF DEVELOPMENT OF THE CREDIT COOPERATIVES IN THE NON-URBAN AREA.....	148
<b>SECTION 9</b> <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Kravchenko M.A.</b> DEVELOPMENT OF SETTING OF ECCENTRICNESS ACCOUNT IS IN THE INTERNATIONAL STANDARDS OF THE FINANCIAL REPORTING.....	152
<b>Mykhalchyshyna L.G.</b> ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF COLLATERAL SECURITIES.....	158
<b>Podmeshalskay J.V., Melnyk S.V.</b> ANALYSIS OF THE ESSENCE OF CAPITAL INVESTMENTS CATEGORY FOR THE PURPOSE OF ENTERPRISE ACCOUNTING.....	161
<b>SECTION 10</b> <b>STATISTICS</b>	
<b>Marets O.R., Vilchynska O.M.</b> GRAPHICAL PRESENTATION OF TRENDS IN MAIN INDICATORS OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS.....	165



## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.83:001.895

**Скороход І.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

### ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА ТЕОРІЮ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Статтю присвячено особливостям становлення та формування теорії інновацій. Описано загальні положення інновацій та інноваційного розвитку від класиків економічної теорії сучасного стану.

**Ключові слова:** науково-технічний прогрес, інновації, нововведення, новатор, інноваційний розвиток, інноваційна економіка.

#### **Скороход И.П. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА ТЕОРИЮ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ**

Статья посвящена особенностям становления и формирования теории инноваций. Описаны общие положения инноваций и инновационного развития от классиков экономической теории до современности.

**Ключевые слова:** научно-технический прогресс, инновации, нововведения, новатор, инновационное развитие, инновационная экономика.

#### **Skorohod I.P. EVOLUTION THEORETICAL VIEWS ON THE THEORY OF INNOVATION IN ECONOMIC SCIENCE**

The article is devoted history of forming and development of innovative theory. Thus, generals, achievements and basic works of scientists, are exposed in the field of innovations and innovative development, from the classics of economic theory to the contemporaries.

**Keywords:** scientific and technical progress, innovations, innovations, innovator, cluster, innovative development, innovative economy, innovative enterprise.

**Постановка проблеми.** В умовах активізації соціально-економічної та політичної залежності країн інноваційний розвиток стає основою загального прогресу. Для сучасного стану економіки України особливістю стає демонтаж державного сектора та заміна його нерозвиненим приватним, що значно ускладнюють процес становлення інноваційної економіки. Наслідком цього процесу стало зменшення кількості інноваційно-інвестиційно активних підприємств, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості та, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями сутності теорії інновацій займалися сучасні вітчизняні економісти, зокрема З. Адаманова, О. Алімов, О. Амоша, Ю. Бажал, В. Базилевич, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, П. Єщенко, М. Йохна, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, А. Кінах, В. Ковальчук, П. Мазурок, Б. Маліцький, В. Мандибура, А. Маслов, А. Мельник, В. Новицький, А. Чухно та інші вчені-економісти. Вагомий внесок у дослідження питань інновацій зробили зарубіжні вчені-теоретики П. Друкер, Н. Калдор, Г. Менш, В. Мітчерліх, Й. Шумпетер та ін.

**Мета дослідження** – аналіз зародження та розвитку теоретичних основ інновацій в економічній теорії. Відомо, що фундаментальні дослідження інновацій як економічної категорії розпочалися тільки на початку ХХ століття. Ці теорії стали на зміну питанням науково-технічного прогресу, які були актуальними донині.

**Виклад основного матеріалу.** Засновником теорії інновацій є Й. Шумпетер, який у своїй науковій роботі під назвою «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) побудував цілісну теорію інноваційного розвитку, де категорії «інновації» як необхідної виробничої функції, було приділене особисте

місце. Й. Шумпетер виділяє деякі складові інновації [13, с. 12]: запровадження нової продукції, товару, послуги, нових видів або невідомих для споживача; застосування нової технології виробництва, запровадження для певної галузі невідомого методу (способу) виробництва; використання нових матеріалів, видів сировини, а також її джерел; відкриття та освоєння нового ринку споживання продукції; зміна монополії конкурентів або монополізація ринку за рахунок виробництва власної, невідомої раніше продукції; запровадження нової організації виробничого, управлінського процесу, організаційної структури або їх удосконалення.

Послідовник інноваційної теорії Й. Шумпетера економіст М. Кондратьєв вважав, що довгі хвилі виникають не від економічного розвитку, а від всебічного застосування винаходів та розробок у промисловості, які відбуваються протягом двох десятиліть перед хвилею довгого циклу. Спад виробництва можна долати інноваційним оновленням капіталу шляхом нововведення.

Таким чином, основною закономірністю великих циклів М. Кондратьєв вважав науково-технічні винаходи, відкриття, зміни технологічного укладу, які впливають на соціально-економічне життя суспільства, утворення нових ринків, нових країн тощо. Учений у роботі «Великі цикли кон'юнктури та теорія передбачення» розробив теорію «інноваційних» пакетів і довів, що нововведення розподіляються в часі нерівномірно і з'являються групами та заснував поняття «технічна революція як тяглова сила» циклу.

Відомий американський економіст українського походження, лауреат Нобелівської премії 1971 р. з економіки «за емпірично обґрунтоване тлумачення економічного зростання, яке призвело до нового, глибшого розуміння економічної і соціальної структури і процесу розвитку в цілому» С. Кузнець, роз-

виваючи ідеї класиків, нові підходи до теорії інновацій розробив та зосередився на дослідженні проблем взаємозв'язку інновацій з економічним зростанням [4, с. 15]. Під час аналізу він вводить поняття епохальних нововведень, які є основним чинником переходу однієї історичної епохи до іншої і від яких залежить прискорення темпів економічного зростання в індустріальну епоху від епохального нововведення (нове джерело зростання – прискорений розвиток науки). На його думку, економічне зростання – це довгострокове збільшення здатності господарства забезпечувати усе більш різноманітні потреби населення за допомогою все більш ефективних технологій і відповідних їм інституціональних та ідеологічних змін. Серед головних ознак він акцентує увагу на таких, як [4, с. 20]:

- постійне зростання національного продукту і, отже, здатності господарства задовольняти все ширше коло потреб людей, що є свідченням зрілості економіки;

- технічний прогрес, що є основою зростання, його необхідною умовою;

- для реалізації закладеного у новій технології потенціалу зростання необхідні інституціональні, поведінкові й ідеологічні зміни.

Виходячи з цієї теорії, епохальні нововведення й інновації є основою прогресу в розвитку людських знань та основою переходу суспільства й економіки на вищий щабель розвитку.

Представники неокласичного напрямку економічної теорії, зокрема В. Девонс, А. Маршалл, А. Пігу, Л. Вальрас, вважали, що науково-технічний прогрес є заданим чинником у системі ринкової економіки та відзначали його важливість. Вони вбачали науково-технічний прогрес зовнішнім фактором впливу на економічну систему, а не внутрішньою причиною економічного зростання.

А. Маршалл як один із засновників неокласицизму вважав, що людський капітал є важливим чинником ефективного управління економікою поряд із засобами виробництва та іншими видами капіталу. Взагалі, кінцевий результат використання капіталу підприємства залежить від використання та застосування знань, тобто інновацій.

Заслугує на увагу теорія інноваційного розвитку Б. Твісса, який розглядав нововведення як процес, у якому винахід або наукова ідея здобувають економічний зміст, творчий характер інноваційної діяльності. Виокремлено низку факторів, що визначають, на думку Твісса, ефективність нововведень: ринкова орієнтація, відповідність цілям корпорації, методи оцінки, ефективне управління

проектом, творчість, інноваційна обстановка і наявність «захисника проекту», методи оцінки ефективності інноваційних проектів [9, с. 22].

Неможливо не приділити увагу поглядам українського економіста М.І. Туган-Барановського, науковій теорії якого були визнані за кордоном та стали основою для проведення ефективної економічної політики, у своїх працях намагався розкрити майже усі напрямки економіки як науки. У роботі, яка була надрукована у 1894 році, «Промислові кризи в сучасній Англії, їхні причини і вплив на народне життя» він дійшов висновку, що причиною економічних криз є особливості відтворення основного капіталу. Ця праця стала початком для зародження інноваційної теорії, тому що у подальшому вчені теоретики постали перед необхідністю з'ясування, у які види основного капіталу необхідно інвестувати грошовий капітал для майбутнього ефективного розвитку.

Автор праці «Наука в історії суспільства» англійський вчений Дж. Бернал дійшов висновку, що «періоди розквіту науки звичайно збігаються з періодами посилення економічної активності й технічного прогресу, як наслідок застосування інновацій», як висновок доповнення до теорії інновацій [7, с. 10].

Особливими ідеями поповнилася теорія інновацій унаслідок глибокої кризи у світовій економіці в середині 1970-х і на початку 1980-х років, у цих умовах виникла потреба у переосмисленні низки основних ідей розвитку економіки.

Шведський учений Т. Хагерstrand є автором теорії дифузії інновацій, ідеї якого у другій половині ХХ століття були широко популярними по всьому світу. Основні тези його робіт можна сформулювати таким чином:

- територіальна дифузія інновацій має певні закони розповсюдження та може бути змодельована;
- швидкість дифузії залежить від трансляційної спроможності окремих міст, через які вона здійснюється та від інтенсивності та ефективності контактів між людьми в них.

На думку О. Лапко, яка є представником вітчизняної школи економічної теорії, у світі існує два підходи щодо визначення поняття «інновація»:

- статичний, де інновація виступає як новий продукт, нова технологія, новий метод. Тобто така інновація є результатом інноваційної діяльності підприємства;

- динамічний, де інновація розглядається як процес. Тобто процес впровадження нових виробів, нових технологій, нових методів управління розглядається в динаміці. Обидва ці підходи досить часто використовуються в економічній літературі. Так, статичний підхід використовується у визначенні поняття «інновація» згідно з Керівництвом Фраскати, поданим вище. Тут інновація – кінцевий результат інноваційної діяльності [5].

Лауреат Нобелівської премії 1987 року, представник неокласичного напрямку «за фундаментальні дослідження в області теорії економічного зростання» Р. Солоу є автором макроекономічної моделі, яка відома в економічній теорії як «модель Солоу». Зазначена модель засновується на виробничій функції Коба-Дугласа. У цієї моделі Р. Солоу відносить технічний прогрес до фактору економічного зростання як працю та капітал. У своїй моделі Р. Солоу під технічним прогресом розуміє сукупність якісних змін праці та капіталу. Звідси випливає, що технічний прогрес є показником часу. У зв'язку з тим, що технічний прогрес має однаковий вплив на всі ресурси у виробничому процесі, то він є нейтральним. Модель Солоу має на меті зростання продуктивності праці, що є функцією від її капіталоозброєності. Р. Солоу дійшов висновку, що в причинах приросту інвестицій необхідно вбачати лише 12% збільшення виходу продукції з розрахунку на одну людину-годину, а близько 87,5% – у технологічних зрушеннях.

Сучасний етап розвитку теорії інновацій починається з 60-х років ХХ століття у Німеччині, де в цей проходилися дослідження з вивчення нововведень. Г. Менш у своїй монографії «Технологічний пат: інновації долають депресію» [13] досліджував питання теорії довгохвильових коливань в економіці, що були започатковані М. Кондратьєвим та Й. Шумпетером. Розвиваючи та доповнюючи ці теорії, автор робить уточнення класифікації інновацій та висуває «гіпотези перервності», тобто «драматичне чергування періодів, багатих нововведеннями, і нестачі їх». Г. Менш

у своїх роботах економічну кризу пояснює нестачею базових інновацій та застоєм науки. Держава, на його думку, повинна здійснювати проекти нововведення для диверсифікації ризику та створити економічні умови для розроблення, реалізації та поширення інновацій у сфері підприємництва, «Поширена думка, що технічний прогрес розвивається неперервно (гіпотеза неперервності) не відповідає дійсності, на противагу цьому гіпотеза дискретності пояснює драматичну суперечність між періодами насичення нововведень і їх недостатності. Динаміка потоків, припливи і відпливи базових нововведень визначають зміни в економіці, які відображаються в зміні періодів зростання і стагнації» [13].

Е. Роджерс у своїй книзі «Дифузія інновацій» (1962 р.) [7] уперше зробив спробу об'єднати наявні теорії дифузії інновацій, виділяючи такі чотири аспекти власної теорії дифузії інновацій: процес ухвалення рішення використання інновації (Innovation Decision Process); індивідуальна сприйнятливість до інновацій (Individual innovativeness); норма сприйняття (Rate of Adoption); властивості сприйняття (Perceived Attributes). Але процес ухвалення рішення використання інновації, на думку автора, виходить із наявності п'яти стадій: знання, переконання, рішення, апробація і підтвердження. Звідси потенційні споживачі інновації повинні знати все про інновацію, бути переконаними у її якості, готовими до її сприйняття, випробувати інновацію і підтвердити рішення сприйняти інновацію.

Основним внеском Е. Роджерса в розробку до інноваційної теорії було також те, що автор поділяє реципієнти на категорії відповідно до індивідуальної сприйнятливості: новатори (схильні до ризику, мають значні фінансові ресурси, застосовують технічні знання); ранні реципієнти (соціальні лідери, обережніші за новаторів); рання більшість (розсудливі, йдуть за іншими при сприйнятті інновації); пізня більшість (скептики, приймають нововведення після прийняття його більшістю); пізні реципієнти (консерватори, приймають інновації коли вони загальноприйняті) [7, с. 35].

Одним із сучасних напрямів розробки соціально-психологічної концепції теорії нововведень є напрям, пов'язаний із пріоритетом людських відносин в управлінні інноваційною діяльністю, представниками якого варто вважати Х. Барнета, С. Вітте, Е. Денісона. Серед особливостей цієї теорії є дослідження місця та ролі особистості, поведінки, мотивації, рівня освіти, аналізу соціально-психологічних і організаційно-соціологічних чинників. Тому основною тезою є виділення певної групи людей як особливих носіїв інновацій.

Праці Х. Барнета, С. Вітте, Е. Денісона присвячені аналізу питання про можливість високих темпів інновацій, що вирішує теорія стимуляторів економіста С. Вітте. Об'єктом дослідження у цьому питанні є перешкоди, які виникають при впровадженні нововведень. Для усунення цих перешкод, за даною теорією, необхідно організувати досконалу сумісну роботу «владних стимуляторів» Number or Percentage of Adopters Period of Rapid Growth Time (адміністрації) і «кваліфікованих стимуляторів» (фахівців) – тобто творчу групу, де фахівці створюють новинки, а адміністрація – умови для їх впровадження та усунення будь-яких перешкод [9, с. 7].

Серед сучасних концепцій інноваційного розвитку належить теорія інтелектуальної технології, автором якої є австрійський економіст, представник нової австрійської школи, лауреат Нобелівської премії з

економіки 1974 року Ф. Хайек. Дослідник у своїх працях порівнював ринок з «гігантською інформаційною машиною», що містить велике «наявне, розсіяне знання» про потреби і виробничі можливості людей, інформацію, якою володіють багато людей. Урахування інформації, яку надає ринок, та відповідна реакція на це створюють і подовжують ланцюги підприємців і споживачів, а також дають можливість експериментувати, ризикувати, добиватися максимальних результатів. Ринок формує сукупність дій підприємців і споживачів, які засновані на недостатньому володінні знаннями.

Продовжуючи розробляти теорію інтелектуальної технології, Ф. Хайек сформулював ідею ефективної конкуренції, врахувавши такий чинник, як монополія на інформацію, що пов'язана із науково-технічною революцією та діяльністю підприємця-новатора. Ф. Хайек вважав, що практично кожен індивід має певні переваги щодо інших у тому розумінні, що він володіє унікальною інформацією якої можна знайти вигідне застосування.

Автор робіт «Інновація та підприємництво» (1985) та «Посткапіталістичне суспільство» (1993) американський учений-економіст П. Друкер сформував теорію інноваційної економіки і підприємницького суспільства. На його думку, економіка 90-х років ХХ століття принципово відрізняється від економіки 60-70-х років, яка ґрунтувалася на виробництві, і, як наслідок, підприємці зосереджували свої зусилля на вдосконаленні свого виробництва, зокрема великі компанії, що займають домінуюче положення на ринку. При цьому П. Друкер вважав, що разом у цих умовах можна створити економічний прогрес та світ соціальної гармонії. Проводячи аналіз основних теорій інновацій, П. Друкер визначає такі характеристики інноваційної економіки, які стисло мають вигляд:

- нові рішення є головними при виробництві усіх товарів та наданні послуг;
- результат інноваційних змін – зростання економіки;
- малі та середні підприємства, на чолі з підприємствами-новаторами, відіграють провідну роль в економіці;
- люди, що самостійно приймають рішення визначають динаміку економіки і суспільства;
- знання – основний фактор продуктивності у масовому виробництві;
- інтелектуальна власність – головна форма власності;
- головна мета усіх податків – підтримання усього необхідного для довгострокових інвестицій.

Визнаний дослідник та теоретик вивчення та аналізу теорії міжнародної конкуренції на міжнародних ринках М. Портер розробив теорію конкурентних переваг країн. Проаналізувавши чотири види конкурентних стратегій, які класифікуються на основі природних ресурсів і дешевої робочої сили, інвестицій, інновацій та багатства, він зробив висновок, що економічного домінування домагаються країни, що конкурують на основі інновацій. Окрім того, він наголосив, що подолання природних труднощів при правильній стратегії приводить до зростання конкурентних переваг.

В сучасних умовах впровадження інновацій та інтелектуальний капітал підприємства стають вирішальними чинниками у його розвитку та основним напрямом підвищення його ефективності. Поширюється інноваційне підприємництво, що ґрунтується на новаторському ризикованому підході, тобто

за рахунок високої віддачі інвестицій в інноваційній сфері ставиться мета максимізації прибутку за короткий проміжок часу.

**Висновки.** Особливості сучасної економіки обумовили виникнення і розробку теорій інновацій та інноваційного розвитку за різними напрямками, зокрема появу теорій щодо природи інновацій, їхньої типології, визначення їхньої ролі в економічній системі, що під впливом інновацій трансформується в інноваційну економіку. Особливо важливо врахування базових постулатів інноваційних теорій та теорій інноваційного розвитку, яке має бути обов'язковим питанням при формуванні заходів інноваційної політики розвитку регіонів. Адже економічна обґрунтованість у цьому процесі є неодмінною запорукою досягнення позитивного результату та підвищення ефективності механізму реалізації даної політики. В сучасних умовах економічного домінування домагаються країни та підприємства, що конкурують на основі інновацій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернал Дж. Наука в истории общества / Дж. Бернал. – М. : ИЛ, 1956. – 735 с.
2. Гареев Т.Ф. Диффузия новых технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2004/issue4/Economica10.html>.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения : избр. тр. / Н.Д. Кондратьев [сост. Ю.В. Яковец]. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
4. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России [под ред. Ю.В. Яковца]. – СПб. : Гуманитарна, 2003.
5. Лапко О.О. Інноваційна діяльність як фактор підвищення ефективності вітчизняної економіки / О.О. Лапко // Фінанси України. – 1998. – № 6. – С. 31-34.
6. Лапко О.О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / Лапко О.О. – К. : Ін-т екон. прогнозів. НАН України, 1999. – 294 с.
7. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени / П.А. Сорокин [пер. с англ., сост. и предисл. Т.С. Васильева]. – М. : Наука, 1997.
8. Степанов Н.П. Нововведения в организациях / Н.П. Степанов. – М. : ВНИИСИ, 1983.
9. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс [сокр. пер. с англ. ; авт. предисл. науч. ред. К.Ф. Пузыня]. – М. : Экономика, 1989. – 217 с.
10. Хаггет П. Пространственный анализ в экономической географии / П. Хаггет [пер. с англ. под ред. В.М. Гохмана и Ю.В. Медведкова]. – М. : Прогресс, 1968. – 392 с.
11. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации 21 века / Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – С. 12.
12. Mensch G. Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression. Frankfurt. – М. : Umschau-Verl. 1975. Engl. Ausg. : Stalemate in Technology. – Cambridge : Ballinger, 1979.
13. Schumpeter J., Review of Economic Theory. – N.Y. : Oxford University Press, 1929.

УДК 331.5

**Удовенко І.О.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економічної теорії*

*Уманського національного університету садівництва*

## СПЕЦИФІКА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ В УМОВАХ ФЕОДАЛІЗМУ НА ЗЕМЛЯХ КИЇВСЬКОЇ РУСІ

У статті досліджено процес формування найманого типу працівника за часів історичного етапу становлення української державності. Розглянуто проблему взаємозалежності найманої праці та приватної власності в умовах формування феодальних відносин на теренах Київської Русі. Окреслено особливості реалізації прав на землю як основного фактора виробництва та залежності трудового населення щодо процесу реалізації робочої сили в умовах феодального суспільства. Автором здійснено спробу визначити період, що сприяв формуванню найманої праці саме в умовах феодалізму як наслідку впливу новоевропейських тенденцій розвитку суспільно-економічних відносин.

**Ключові слова:** феодальні відносини, наймит, вільнонаймані працівники, земля, приватна власність.

### Удовенко И.А. СПЕЦИФИКА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ НАЕМНОГО ТРУДА В УСЛОВИЯХ ФЕОДАЛИЗМА НА ЗЕМЛЕ КИЕВСКОЙ РУСИ

В статье исследован процесс формирования наемного типа работника во времена исторического этапа становления украинской государственности. Рассмотрена проблема взаимозависимости наемного труда и частной собственности в условиях формирования феодальных отношений на территории Киевской Руси. Определены особенности реализации прав на землю как основного фактора производства и зависимости трудового населения относительно процесса реализации рабочей силы в условиях феодального общества. Автором предпринята попытка определить период, который способствовал формированию наемного труда именно в условиях феодализма как следствия влияния новоевропейских тенденций развития общественно-экономических отношений.

**Ключевые слова:** феодальные отношения, наемник, вольнонаемные работники, земля, частная собственность.

### Udovenko I.O. SPECIFICITY OF FORMATION AND FORMATION HIRED LABOR UNDER FEUDALISM IN THE LANDS OF KIEVAN RUS

This article examines the process of forming a mercenary type of employee during the historical stages of Ukrainian statehood. Considers the problem of interdependence of wage labor and private property in the conditions of formation of feudal relations on the territory of Kievan Rus. Outlines the implementation of land rights as the main factor of production and dependence of the workforce on the process of implementation of the workforce in the conditions of feudal society. The author attempts to determine the period that contributed to the formation of wage labour in the conditions of feudalism as a consequence of the influence of modern European trends in the development of socio-economic relations.

**Keywords:** feudal relations, mercenary, civilian employees, land, private property.

**Постановка проблеми.** Сучасна світова економічна криза, набувши глобальних обертів, не оминула і нашу країну. Недостатньо висока питома вага наукоємних галузей виробництва, дещо запізниті заходи щодо запровадження інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку, невміння пристосуватись до тенденцій руху світового господарства, а також відсутність регульованої системи оплати праці найманих працівників – усе це спонукає до пошуку такого типу економічних відносин, який би був хоч не унікальним, але нетрадиційними для світової спільноти. Тобто таким нехарактерним як для економіки перехідного періоду, що спостерігається нині на теренах нашої країни, та того рівня розвитку ринкової економіки, якого прагнули досягнути декілька десятиріч тому, перебуваючи у «ідеологічній ейфорії світового соціалізму».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За різних часів наймана праця проходила специфічні етапи перетворень. Зі зміною суспільного устрою автоматично змінювалася система господарювання, що у свою чергу спричиняло зміну домінуючого фактора виробництва в економічній теорії, а також змінювалося з поступовим ускладненням визначення предмету дослідження. У загальному це мало вигляд поступової прогресії з великою кількістю факторів впливу на сутність економічної категорії господарювання. Відомий американський дослідник історичного розвитку української економіки Іван-Святослав Коропецький підкреслив, що «певним історичним фактом, як існування окремого українського народу, є його постійне господарювання на території свого компактного поселення. Економіка на історичних українських землях більше ніж тисячу років була національною економікою даного народу... Ця економіка має свої власні інтереси, які український народ не зобов'язаний підпорядковувати інтересам будь-якої імперії» [4, с. 26]. Погоджуючись із цим твердженням, ми звернемося до історичного етапу розвитку економічних відносин України, який вносить якісно новий характер в їх організацію.

Враховуючи посилення впливу найманої праці на підвищення ефективного функціонування підприємств, виникає необхідність у поетапного аналізу трансформацій економічних відносин характерних для господарського механізму України у розрізі їх історичного розвитку.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі якісних змін найманого працівника у суспільно-історичному розрізі. Роль історичного аспекту у системі економічних відносин дуже велика. Уміння чітко дослідити те чи інше соціально-економічне явище дасть змогу не тільки більш конкретно охарактеризувати його, а й передбачити його еволюцію та можливі наслідки з огляду на попередні етапи його розвитку. Значення найманої праці в історико-економічному розвитку країни чітко прослідковується у тісному взаємозв'язку суспільно-економічними закономірностями історичного розвитку. Так, з поступом історичного розвитку суспільства та становлення суспільно-економічних відносин змінювалися і погляди на вагомість спонукальної дії на більш перспективні шляхи удосконалення тої чи іншої системи господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Суспільно-економічний розвиток доби Київської Русі характеризувався високим рівнем активності та абсолютним залученням у його провадженні усіх прошарків населення.

Етапи виникнення та формування системи феодальних відносин за часів Київської Русі відбувалися паралельно до загальноєвропейських тенденцій розвитку господарських відносин. Це пояснюється специфікою зародження феодалізму за давньоруської доби, що було засновано на фоні провадження соціально-трудових відносин часів первіснообщинного ладу, майже оминувши гострий етап соціального розвитку суспільства – рабовласництво. Так як приватна власність на теренах європейських земель була запроваджена ще за часів Античності, її відсутність у Київській Русі, а точніше, зародковий стан, стала причиною уповільнення феодалістичних перетворень у суспільно-трудових відносин слов'ян. Так як земля є основним фактором виробництва за часів феодалістичних відносин, це вносить свою особливість у процеси формування феодалізму на землях Київської Русі. Право володіння нею стало юридичним підґрунтям, економічною основою отримання феодалами земельної ренти від залежних селян [1]. Дані фактори підкріплювалися незаселеністю великої площі земель Київської Русі і давали можливість уникати масового обезземелення сільського населення, а також створювали умови щодо виникнення вільної найманої праці та збалансованої частини пропозиції вільнонайманої частини трудового потенціалу. З поступовим накопиченням приватної власності, так як даний процес обумовлюється її матеріальною природою існування як фактора господарювання, виникають певні групи осіб власників у різних прошарках населення. Суспільство Київської Русі не було однорідним. Упродовж століть у процесі розпаду первіснообщинного ладу й утворення феодальних відносин сформувався суспільний поділ. Непростою була і соціальна структура населення Київської Русі. На верхівці суспільства стояв князь, за ним – бояри, дружина, православне духовенство, міщани і селяни. На останньому щаблі суспільної ієрархії були раби. За міського знаттю йшли дрібніші прошарки міського населення – ремісники, дрібні торговці, власники крамниць. Низи міста були представлені черню [1].

Існування приватної власності на землю висвітлювалося ще у статях законодавства «Руської правди», що було яскравим свідченням інтенсифікації розвитку економічних відносин. Зокрема, зазначалася система штрафів за розорення земельних угідь, які розташовувалися за межами визначених кордонів. Становлення феодальних відносин у Давньоруській державі відбувалося в загальноєвропейському руслі: від державних форм до вотчинних. Цей процес був складним, тривалим і розгортався поетапно. Спочатку в IX ст. сформувалася система експлуатації усього вільного населення князем і дружиною. Основним елементом цієї системи була данина, «полюддя». У X ст. відбувся переворот у поземельних відносинах: князі захопили общинні землі, унаслідок чого виникло вотчинне землеволодіння великого князя. Наступним кроком у процесі феодалізації стала поява в XI ст. земельної власності верхівки служилої знаті – бояр і православної церкви. Землеволодіння в Київській Русі поділилося на два типи: перше – умовне (помістя), яке надавалося на період перебування на службі в князя; друге – безумовне (вотчина) [1].

Ще за часів Ярослава Мудрого, в його Руській Правді, згадується про це. Але вже пізніше – наприкінці XII чи на початку XIII ст. – виникає назва найманого робітника, а саме – наймит. Ця назва раніше застосовувалася і до закупа, але тепер вона

вже означає інші відносини, а саме відносини наймів. Наймит – це близький до закупа, але все-таки інший розряд експлуатованого населення. У ... «Правосудне Митрополичье» – уже встановлена різниця між закупом і наймитом. Стаття 27-29 цього пам'ятника так характеризує становище наймита: «А се стоит в соуде челядин наймит, не похочет быти, а господарь, несть емоу вины, по дати ему вдвое задаток. А побезит от господаря, выдати его господарю в полницу. Аще ли оубьет господарь челядина полного, несть емоу душегоубства... А закоупного ли наймита, то есть душегоубство». З цих статей не важко встановити, що наймит «Правосудия Митрополичьего» – не наймит Руської Правди, не закуп. Насамперед він дістає від пана не купу, а завдаток. Він може покинути свого хазяїна, виплативши подвійний завдаток. Відносини ж закупництва, якщо взяти до уваги весь комплекс законодавства про закупів, набагато складніші і зв'язують закупа далеко серйозніше. Але, головне, в «Правосудии Митрополичьем» закупа (закупні) і наймити протиставляються у самому тексті («а закупуного ли наймита») ... «Руська Правда» називає найману працю «сиростьей» («о сиростьем вырядке»), тобто застосовує назву, похідну від слова сирота, яким трохи пізніше називатимуть феодально-залежне і кріпосне населення [2].

Усе це, безумовно, підтверджує думку багатьох вчених про паталогічний вплив феодалізму на розвиток економічного становлення України, який з подальшим історичним розвитком лише закріплював права феодалів на завуальоване закріпачення вільнонайманого селянства.

З огляду на історичні дані, ми можемо стверджувати, що за часів феодалізму йшлося про повну, або часткову залежність найманих робітників, а не пряме волевиявлення трудової діяльності працездатного населення задля задоволення власних життєвих потреб. «...найматись міг власне і не робітник (за своїми соціальним статусом), а селянин, тісно пов'язаний із землеробством» [3].

«...статті з «Правосудья Митрополичьего»... довелося спеціально відзначити, що наймит не є ще кріпосним: він може розірвати договір, виплативши подвійний завдаток. Очевидно, подекуди почала встановлюватись практика закріпачувати наймита. (небажання йти на роботу було викликане не стільки побоюванням не одержати плати, скільки страхом перетворитись у залежних людей). Охороняючи щодо цього наймитів, законодавство змушене було, проте, підтвердити встановлену норму, за якою наймит, втікши без виплати подвійного завдатку, перетворювався в холопа, і привірнює його в цьому випадку до закупів. Так само надзвичайно характерна друга стаття, що кваліфікує вбивство закупа і наймита як душегоубство. ...наймити називаються челядинами-наймитами, тобто їх ніби прирівнюють до челядинів-холопів» [4].

Загарбницька політика європейських країн щодо українських земель на рубежі середніх віків спонукала до змін у встановлених економічних відносинах України, що формувалися упродовж майже тисячу років. Процес феодалізації у новоєвропейській християнській країні, тобто Великому Литовському князівстві призвело до еволюції прав на землеволодіння селян. Аграрна реформа польського короля і великого князя литовського Сигізмунда II Августа «Устава на волоки» (1557 р.) [4, с. 96] призвела до розширення залежності селян від феодалів та приналежності їх до землі. Відповідно, як наслідок вільнонаймані праця поступово замінилася на

повинність регламентовану законодавством та продиктовану приналежністю працівника до певного залежного від феодалів класу суспільства.

Зародження вільнонаймані праці за часів феодальних відносин в Київській Русі засновувалося на поступовому удосконаленні засобів праці щодо обробітку сільськогосподарських угідь. Це у свою чергу збільшувало урожайність експлуатованих земель, а з нею і прибутків як землевласників, так і найманих працівників, задіяних у землеобробних роботах. Поступово збагачення та накопичення прибутків давало змогу виокремленню невеликих приватних сімейних господарств із загальнообщинної маси виробників. А великі земельні площі, ставши приватною власністю панівних верств населення сприяло прибутковому експлуатуванню найманих працівників і рабів.

На фоні васальних відносин у X–XII ст. за часів киеворуської доби князь як монополістичний власник усіх земель держави вільно наділяв земельними наділами вірних слуг. Подібні процеси у суспільних відносинах провокували процеси формування умовно-помісного землеволодіння. Термін умовно пояснюється тим, що принцип дарування полягав не у переданні у власність земельних угідь, а у праві стягнення податків з населення прилеглих, що належать території. Такими темпами і за подібних умов господарювання у Київській Русі сформувалося велике приватне землеволодіння. Основною формою власності на землю стала помісна форма землеволодіння представниками феодальної верстви населення, що не обумовлювала успадкування землі чи відчуження її без узгодження з волевиявленням князя як верхівки землевласників. Такі зміни у системі господарювання сприяли до залучення вільнонайманих працівників, що характеризувало зародження феодалізму у Київській Русі.

У давньоруському законодавстві трудовий найм розглядався як договір закупництва. Закупа тимчасово перебували в економічній залежності від особи, яка дала їм позику (купу), після повернення боргу вони ставали вільними від зобов'язань; рядовичі – також тимчасово зобов'язані селяни, які підписали договірні документи (ряд) на час відпрацювання боргу [6].

Л.В. Саннікова називає його основною тогочасною правовою формою наймані праці й визначає як угоду, що укладається між наймачем і вільною людиною, за яким остання, стаючи закупом, зобов'язувалася відпрацювати надану їй купу (кошти, матеріальні цінності, знаряддя праці тощо), виконуючи в господарстві наймача визначений для неї вид роботи протягом установленого строку, що відповідає розміру купи [7, с. 16]. Вимоги, що впливали із відносин наймані праці, уперше отримали статус першочергових. Д.Р. Дубинський висловлює міркування, що причинами появи прогресивних норм про перевагу осіб наймані праці перед іншими кредиторами є не тільки обставини, пов'язані з розвитком законодавства про неплатоспроможність, а й умови формування нової галузі права – трудового [8, с. 30].

Основою економіки Київської Русі було сільське господарство, а саме орне землеробство. У сільськогосподарській Русі найчисленніший прошарок становили селяни (позначалися терміном «люди»), які, власне, і відігравали велику роль у зміцненні й розвитку країни. Вони були власниками земельних наділів, худоби, присадибних ділянок і обкладалися найбільшими податками. Вільні селяни – смерди – це найчисельніше населення Київської Русі. Вільний

селянин мав право переїжджати з місця на місце, звертатися до суду. Основним обов'язком смердів була сплата князям, боярам та іншим власникам данини, а також відбування військової повинності під час війни. Наступною категорією населення, згідно з «Правдою Ярослава», були невільні люди: раби, челядь. Найбезправнішою частиною суспільства були холопи. Хоча Київська Русь оминула у своєму розвитку фазу рабовласництва, становище холопів було дещо схоже на становище рабів. До речі, рабом міг стати не лише військовополонений, а й закуп або рядович, який не сплатив боргу і намагався втекти. У невільне становище потрапляла людина, яка одружувалася з рабом або була куплена при свідках. Були випадки, коли батьки, не маючи змоги розрахуватися з боргами, були змушені продавати своїх дітей у рабство. Окрему групу населення становили ізгої – це особисто вільне населення, яке втратило зв'язок зі своєю соціальною групою. Іноді так називали князів, які у період феодальної роздробленості втратили стіл і землі.

Проте у XII ст. з'явилися ознаки зростаючого поневолення селянства феодалами, що виявляється у широкому застосуванні «уроків» (відробітків на користь власника землі), захопленні феодалами общинних земель. Збільшення боярських землеволодінь спричинило появу численної групи смердів, які працювали на боярській землі, залишаючись на певний час особисто вільними. У разі смерті такого селянина і відсутності спадкоємця за чоловічою лінією (сина) ця земля разом з усім майном переходила до феодала [6].

**Висновки.** За часів Київської Русі наймана праця, що прийшла на зміну праці, заснованій на особистій залежності, вимагала підвищеного захисту. Оплата за працю була тісно пов'язана з принципом при-

вотної власності на землю, вкладену працівником у господарство неплатоспроможного роботодавця, повинна була отримуватися у першу чергу і по можливості в повному обсязі, так як вона зазвичай була єдиним засобом існування для працівника (наймита) та його сім'ї.

Уже за тих часів терміни «найм» як процес реалізації робочої сили, а «наймит» як носій чи власник робочої сили набули чіткого окресленого характеру соціально-економічного забарвлення. Тобто поступово набували майнової та юридичної приналежності до формування нового етапу соціально-трудових відносин.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://history.vn.ua/book/ukrsuspilstvo/index.7-10.html>.
2. Книга 1. Економічна історія світу. Частина 3. Становлення і розвиток господарства індустріальної та постіндустріальної епох (XVI ст.–до наших днів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.100balov.com/predmet/economics/pol2/p10.php>.
3. Гуржій О.І. Витоки формування ринку вільнонайманої праці в Україні. – К. : Інститут історії України НАН України, 2014. – С. 161.
4. Российское законодательство X–XX веков : в 9-ти т. – Т. 1. Законодательство древней Руси / под общ. ред. О.И. Чистякова. – М. : Юрид. лит., 1984. – 430 с.
5. Лановик Б.Д., Матисякевич З.М., Матейко Р.М. Економічна історія України і світу : підручник / За ред. Б.Д. Лановика. – К. : Вікар, 1999. – 737 с. – (Вища освіта XXI століття).
6. Величко Л. Становлення правового регулювання розірвання договору найму з ініціативи роботодавця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiiirbis\\_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiiirbis_64.exe?)
7. Санникова Л.В. Договор найма труда в России / Л.В. Санникова. – М. : МТ-Пресс, 1999. – 120 с.
8. Дубинский Д.Р. Трудовые отношения и несостоятельность работодателя / Д.Р. Дубинский : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.05 «Трудовое право; право социального обеспечения» / Урал. гос. юрид. акад. – Екатеринбург, 2002. – 182 с.

УДК 330.111.4:001

**Федорова Н.Є.**

*викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Українського державного хіміко-технологічного університету*

### ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ НАУКИ ДЛЯ РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано закономірності та суперечності формування постіндустріального типу цивілізації, а також визначено перспективи використання науки для нейтралізації глобальних загроз на шляху до сталого розвитку.

**Ключові слова:** наука, сталий розвиток, постіндустріальна цивілізація, глобальні загрози.

#### **Федорова Н.Е. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУКИ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

В статье проанализированы закономерности и противоречия формирования постиндустриального типа цивилизации, а также определены перспективы использования науки для нейтрализации глобальных угроз на пути к устойчивому развитию.

**Ключевые слова:** наука, устойчивое развитие, постиндустриальная цивилизация, глобальные угрозы.

#### **Fedorova N.E. PROSPECTS FOR THE USE OF SCIENCE FOR THE DEVELOPMENT OF A NATIONAL STRATEGY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

The article analyzes the laws and contradictions of the formation of post-industrial civilization and determines prospects of using science to neutralize global threats on the path to sustainable development.

**Keywords:** science, sustainable development, post-industrial civilization, global threats.

**Постановка проблеми.** Дослідження проблеми розбудови національної стратегії сталого розвитку в умовах загострення глобальних проблем та прискорення темпів глобальної конкуренції на фоні загальносвітових тенденцій до соціалізації та гуманізації економічного розвитку стає все більш актуальним. Трансформація суспільного розвитку в бік сталості – це керований процес, що зумовлює використання інструментів регулювання з боку держави та громадянського суспільства. Роль науки у цьому процесі

полягає в нейтралізації глобальних загроз, прискоренні суспільного розвитку та забезпеченні гармонійного розвитку всіх його складових.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема сталого розвитку досліджується багатьма вітчизняними та зарубіжними теоретиками; різні аспекти проблеми стають предметом наукових дискусій. На сьогодні внесок у розвиток теорії сталого розвитку зроблений такими зарубіжними та вітчизняними ученими, як Р.В. Кейтс, Дж.М. Хулс, В. Геєць,

Критерії	Характеристики		
	Доіндустріальна цивілізація	Індустріальна цивілізація	Постіндустріальна цивілізація
Соціальна структура суспільства	Античні класи Феодали Закріпачені селяни	Підприємці Наймані робітники	Технократи Когнітаріат (інформаційний робітник)
Характер виробництва	Індивідуальний Ручна праця	Масовий Природовитратний Механізація Автоматизація	Індивідуальний Інформатизація Екологізація
Тип влади	Аристократія	Демократія	Технократія Меритократія
Домінуюча сфера виробництва	Виробництво предметів споживання	Виробництво засобів виробництва (капіталу)	Соціальна інфраструктура, зокрема, науково-технологічна сфера
Спосіб господарювання	Видобувний	Індустріально-промисловий	Інформаційно-комунікаційний
Характеристика робочої сили	Мускульна сила	Підприємницька здібність Вміння керувати машинами, автоматами	Вміння використовувати інформацію та перетворювати її у знання
Головний ресурс (багатство)	Природа, земля	Капітал	Інформація, знання
Домінуючі потреби	Потреби у предметах споживання	Потреби у грошовому капіталі як засобу обігу та універсальному товарі	Нематеріальні потреби у знаннях, інформації як джерелі всіх матеріальних благ
Джерело економічної конкуренції	Природні ресурси	Капітал Технології Інвестиції	Наука Інновації
Типи комунікацій	Локалізація Нерозвинені комунікації	Технічні	Електронні
Домінуюча модель людини в економіці	«Людина природна»	«Людина економічна»	«Нейронна людина»
Ступінь розвитку економічної свободи та свободи особистості	Відсутність економічної свободи Свобода особистості обмежена становою нерівністю, традиціями, нормами права	Економічна свобода обмежена правовими актами, міркуваннями раціональності, матеріальним становищем	Економічна свобода розглядається з позицій сталого розвитку суспільства
Домінуюча сфера суспільного розвитку	Економічна	Економічна Соціальна	Економічна Соціальна Природоохоронна
Місце й роль науки в суспільстві	Розширення знань про світ та джерело збільшення багатства окремого етносу	Підвищення ефективності функціонування національної економіки Зростання національного доходу та доходу інвесторів	Підвищення ефективності функціонування глобальної економіки Забезпечення сталого розвитку
Свобода наукового пошуку та темпи його розвитку	Обмежена традиціями Темпи розвитку низькі	Обмежена обсягами фінансування Прискорення темпів НТП	Обмежена розвитком суспільної духовності, моралі й етики Експонентне зростання
Особливості використання результатів наукового пошуку	Використовується в інтересах етносу	Використовується в інтересах власника інформації	Використовується в інтересах суспільства та майбутніх поколінь
Характеристика сталості	Сталість за рахунок замкненості, традиційного способу господарювання та низьких темпів економічного зростання та	Відсутність сталості через високі темпи зростання суспільних потреб, унаслідок чого спостерігається бурхливий розвиток економіки за рахунок пріоритетного використання невідновлювальних ресурсів	Забезпечення сталості за рахунок пріоритетного використання відновлювальних ресурсів та безвідходних природозберігаючих технологій

Рис. 1. Порівняльний аналіз головних характеристик доіндустріального, індустріального та постіндустріального типів цивілізацій



Б. Данилишин, А.Д. Урсул, М. Хвесик, С. Мельник та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** На нашу думку, докладний аналіз механізмів досягнення сталого розвитку неможливий без дослідження специфічної ролі науки в процесі суспільної еволюції, її впливу на всі інші її складові, що надасть можливість нівелювати або нейтралізувати глобальні загрози у процесі розбудови національної моделі сталості.

**Формулювання цілей статті.** Головними завданнями статті є: аналіз характерних рис постіндустріальної цивілізації порівняно з попередніми; визначення головних загроз сталого розвитку та перспектив використання науки в їх нейтралізації; дослідження механізмів розбудови національної стратегії сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку цивілізації, в епоху формування постіндустріального типу господарювання, що супроводжується загостренням глобальних загроз, держава не може повністю покладатися на внутрішні, тобто ринкові, механізми розвитку.

Визначити риси сучасного етапу суспільного розвитку, його головні тенденції, джерела та фактори сталості можна за допомогою порівняльного аналізу базових характеристик доіндустріального, індустріального та постіндустріального типу цивілізації (рис. 1).

Забезпечення стійкого економічного зростання та сталого розвитку – це перш за все завдання держави. Незважаючи на те, що формування національної стратегії сталого розвитку в умовах глобалізації, колі майбутні зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі невідомі та навіть не можуть бути точно прогнозовані на тривалу перспективу, завдання держави полягає розробці національної моделі сталості з урахуванням впливу найбільш вагомих дестабілізуючих факторів на даний момент та на перспективу. При цьому важливу роль у розробці зазначеної моделі грає наука як особливий суспільний інститут та специфічний фактор виробництва, що відіграє важливу роль у нейтралізації глобальних загроз.

Проаналізуємо нині існуючі найважливіші глобальні загрози сталості та дослідимо перспективи використання науки та наукового знання в їх нейтралізації.

По-перше, існує проблема суттєвої невідповідності динаміки чисельності населення планети динаміці природно-ресурсного потенціалу світової економіки. Так, з 1950 по 2003 рр. населення світу збільшилося з 2,5 млрд до 6,1 млрд, у 2011 році воно досягло 7 млрд, і очікується, що до 2050 року його кількість досягне 8,5 млрд [1, с. 194] або навіть 9,1 млрд осіб [2].

На протигагу зростанню чисельності населення, природно-ресурсний потенціал світової економіки з початку ХХ ст. суттєво прискорив темпи свого скорочення, що створює найголовнішу загрозу існуванню майбутніх поколінь. Так, забезпеченість світової економіки розвіданими запасами нафти при сучасному рівні видобутку (близько 3 млрд т на рік) становить 45 років, природним газом при сучасному рівні його видобутку (2,2 трлн куб. м на рік) – 71 рік. У перерахунку на умовне паливо запаси газу наблизилися до розвіданих запасів нафти (270 млрд т). Геологічні запаси мідних руд оцінюються у 860 млн т, при нинішньому обсязі видобутку – 8 млн т на рік – їх розвіданих запасів вистачить приблизно на 55 років. Щодо металевих руд, то за останні 40 років людство використало їх більше, ніж за всю попередню істо-

рію. Криві Хуберта, що оцінюють швидкість споживання запасів нафти та інших корисних копалин, свідчать про те, що запаси нікелю, алюмінію, заліза, цинку будуть вичерпані приблизно за 30-40 років [3].

Наведені статистичні дані зроблені з урахуванням сучасних тенденцій зростання населення та його потреб, але вони не враховують фактор зростання та ускладнення суспільних потреб під впливом еволюції суспільства, що взагалі не піддається точним оцінкам. При формуванні моделі сталого розвитку національної економіки зазначена тенденція не може ігноруватися навіть при наявності в країні від'ємного сальдо приросту населення, як, наприклад, в Україні, а створює додаткову загрозу скорочення чисельності ресурсу праці в економіці України.

Наявність проблеми зростання світової кількості населення та його невідповідності динаміці природно-ресурсного потенціалу світової економіки виступає як дестабілізуючий фактор для окремої національної економіки з причини поглиблення процесу інтернаціоналізації, що обумовлений головним чином нерівномірним розміщенням природних ресурсів та власністю на інші види ресурсів (виробничий та інтелектуальний капітал тощо), що робить будь-яку країну світу залежною від наявних світових запасів природної сировини. Так, наприклад, природно-ресурсний потенціал України забезпечує її національну економіку окремими видами енергоресурсів лише на 20-30% і тільки вугіллям – на 100%. Водночас Україна має найбільш енергомістку економіку – споживання умовного палива на душу населення у нас становить приблизно 6,5 т, тоді як у розвинених країнах – лише 4,2-5,5 т. В останні роки Україна за рахунок власного видобутку задовольняє свої потреби у нафті на 10-13%; у природному газі – на 18-20% [4]. Таким чином, зазначений дестабілізаційний фактор потребує першочергової уваги при розробці національної стратегії сталого розвитку.

По-друге, економічна діяльність людини при сучасному рівні розвитку технологій спричиняє необоротні зміни в екосистемі – для функціонування матеріальної сфери сучасна цивілізація, що сформувалася всередині біосфери, створила безліч технологій, що руйнують її. Проблема ускладнюється нарощенням темпів урбанізації (у 1950 р. – 29,2% населення, а у 2003 р. – вже 47% світового населення проживали у містах [1], що призводить до швидкого зростання рівня техногенного забруднення. Так, в атмосфері швидко зростає концентрація метану, яка за останні 200 років збільшилася більше ніж удвічі; оксиду азоту, концентрація якого в атмосфері за цей період зросла з 285 до 310 частин на млрд, причому половина приросту припадає на період після 1950 р. Нарешті, в атмосфері з'явилися зовсім нові гази: хлорфторвуглеці (хладони), поява яких припадає на другу половину ХХ століття, коли їх концентрація зросла від 0 до 0,3 частин на мільярд тощо. Також активно й швидко розвивається процес зміни концентрації хімічних речовин у поверхневих водах суші – про це свідчить їх глобальне забруднення азотом, фосфором та іншими речовинами. Тільки за 20 років – з 1970 по 1990 рік – на сільськогосподарських землях планети втрачено 480 млрд т верхнього шару ґрунту. Таким чином, ґрунти не відтворюються у колишньому складі в межах природних коливань в них речовин і ґрунтових організмів [5]. Унаслідок ерозії з сільськогосподарського обороту щорічно виводиться 6-7 млн га родючих земель, а замулювання та засолення виводять із землекористування ще 1,5 млн га. Опустелювання світового

земельного фонду охопило територію у 9 млн кв. км, що приблизно дорівнює площі таких країн, як США або КНР. Деградація сільськогосподарських земель спричиняється і перетворенням їх на антропогенні ландшафти [3]. Загальнопланетарне значення мають викиди парникових газів і змив з сільськогосподарських полів азотних і фосфорних добрив.

Усі ці дані свідчать про те, що екосистема в процесі економічної діяльності людини несе подвійне навантаження – з одного боку, вона виступає як джерело природних ресурсів, що швидко знищуються, а з іншого, потерпає від недосконаlosti технологій та швидкого зростання промислових відходів, що в цілому призводить до створення замкнутого кола екологічних проблем, адже погіршення стану екосистеми призводить до ще більшого скорочення природно-ресурсного потенціалу планети. До того ж ці процеси впливають на розвиток самої людини як елемента біосфери, погіршуючи стан її здоров'я та скорочуючи тим самим людський потенціал як резерв робочої сили, культурний, науковий, підприємницький потенціал тощо.

Зазначені тенденції необхідно враховувати для розробки моделі сталого розвитку національної економіки. Хоча ніякі природоохоронні заходи на національному рівні не можуть компенсувати негативних наслідків руйнування глобальної екологічної рівноваги у повному обсязі, вирішення цієї проблеми повинно розпочинатися на регіональному та національному рівні.

По-третє, у світовій економіці має місце тенденція до зростання поляризації світу на базі процесу глобалізації. Якщо виходити із загальноприйнятої оцінки світового валового продукту в 23 трлн дол. станом на 1993 р., то 18 трлн з них було вироблено у розвинених державах і тільки 5 – в країнах, що розвиваються, де живе понад 80% населення Землі. Різниця в номінальних річних доходах громадян постіндустріального світу і решти населення планети зростає з 5,7 тис. дол. у 1960 р. до 15,4 тис. дол. у 1993 р., і, таким чином, 1/5 частина людства на одному полюсі розвитку привласнювала у 61 раз більше багатств, ніж 1/5 на іншому (для порівняння: в 1960 р. цей показник не перевищував 30 разів). За останні 20 років частка створюваних у світі багатств, що виявляється у розпорядженні 20% населення планети (що становить так званий «золотий мільярд»), зростає з 70 до 82,7%, тоді як частка найбідніших 20% знизилася з 2,3 до 1,4% [6].

Неоднорідність світу виявляється і в таких даних: усього лише 358 найбагатших осіб світу володіють таким же багатством, як і 2,5 мільярда людей, разом узяті. Наводяться дані, що від глобалізації в кінцевому підсумку вииграє лише 14,5% населення, що живуть у західній частині, тоді як залишаються практично не порушеними нею такі масиви, як Китай, Індія, Південно-Східна Азія та Латинська Америка. Утворюються також «чорні діри» у пострадянському просторі, в Африці, в Центральній і Південній Азії [7].

Зазначена тенденція до локалізації доходів у межах світової економіки пояснюється не в останню чергу локалізацією торговельних та інвестиційних потоків у межах країн центру. Так, у 1953 р. індустріально розвинені держави спрямовували до країн того ж рівня розвитку 38% загального обсягу свого експорту, в 1963 р. ця цифра становила 49%, у 1973 р. – 54%, а в 1990 р. – уже 76%. Нарешті, у другій половині 90-х рр. склалася ситуація, коли тільки 5% торговельних потоків, що починаються або закінчуються на території однієї з 29 держав – чле-

нів ОЕСР, виходять за межі цієї сукупності країн, а розвинені постіндустріальні держави імпортують з індустріальних країн товарів і послуг на суму, що не перевищує 1,2% їх сумарного ВВП. Аналогічні процеси характерні й для інвестиційних потоків [6]. Така неоднорідність створює додаткові загрози головним чином національним економікам країн «периферії», які неможливо ігнорувати при побудові національної стратегії сталого розвитку, адже тенденція до поляризації світу, як показує статистика, загострюється. У таких умовах національна економіка країн периферії перебуває у несприятливих конкурентних умовах, що не залишають їй можливостей досить швидко наростити науково-технічний потенціал як головне джерело економічного зростання в сучасних умовах.

Оскільки підґрунтям формування суспільства сталого розвитку може виступати формування нової ери постіндустріального суспільства, яка отримала назву «суспільство знань», за яким «знання виступає вихідним пунктом і кінцевим результатом цивілізаційного процесу, головним інноваційним ресурсом та інтегратором глобальної цивілізації» [8], у процесі формування національної концепції сталого розвитку варто приділити належну увагу розвитку, примноженню та використанню наукового потенціалу країни. Усвідомивши це, розвинені країни, що належать до країн «центру», вже наростили потужний інноваційний потенціал, з яким не може конкурувати потенціал країн периферії, у тому числі України. Так, уже до початку 90-х р. ХХ ст. 7 провідних постіндустріальних держав володіли 80,4% світової комп'ютерної техніки, контролювали 87% зареєстрованих у світі патентів і забезпечували 90,5% високотехнологічного виробництва. Обсяги експорту американської інтелектуальної власності зросли з 1986 р. по 1995 р. у 3,5 рази, а позитивне сальдо торгового балансу в цій галузі перевищило 20 млрд дол.; чисельність науково-технічних працівників на 1 млн. населення складає в США 126,2 тис., тоді як середньосвітовий показник не перевищує 23,4 тис. [6].

В Україні ж кількість працівників наукових організацій з 1990 р. до 2011 р. скоротилася майже вчетверо та становила 0,49% зайнятого населення; загальні витрати на R&D у відсотках до ВВП у 2011 році в Україні становили 0,74%, тоді як зазначений показник у США становив 2,76%, у Швеції – 3,39%. Зазначені фактори не могли не позначитися на результативності функціонування науково-дослідної сфери. Так, частка досліджень і розробок у ВВП у 2011 році в Україні становила 0,74%, тоді як у США – 2,76%, а у Швеції – 3,39% [10]; питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції в Україні скоротилася з 2000 р. до 2013 р. більше ніж удвічі і становила 3,3% [9], індекс економіки знань (КЕІ) у 2012 році в Україні склав 5,73, тоді як у Швеції аналогічний показник становив 9,43, а у США – 8,77 [10].

У таких умовах для країн периферії, зокрема України, значно ускладнюється проблема формування економіки знань у рамках своїх національних економік, враховуючи тенденцію до саморозвитку наукової сфери, коли накоплений науковий потенціал розвинених країн слугує джерелом його експонентного зростання. При такому відсталому стані наукової сфери в більшості країн периферії вкрай обмежені можливості створення конкурентоспроможного наукового продукту та рівноцінного конкурентування з країнами «центру» у сфері міжнародної торгівлі. Ці країни назавжди можуть залишитися в ар'єргарді світового науково-технічного прогресу.

Сучасний період розвитку економіки, що визначається як інформаційна ера, на нашу думку, в певних умовах може слугувати фундаментом побудови суспільства знань. Наука, техніка і соціальна організація можуть виступити головним механізмом вирішення глобальних проблем, що загострюються, та становити базис формування моделі сталого розвитку. На відміну від інших економічних ресурсів, знання є тим чи не єдиним ресурсом, потенціал якого виступає як необмежений, що зростає та накопичується з часом. Таким чином, знання та наука як його джерело може виступити підґрунтям сталості національної економіки за умови використання його в інтересах суспільства у напрямку трансформації системи суспільного виробництва, що заснована на використанні невідновлюваних ресурсів, у систему економіки знань, в якій головним ресурсом виступає знання як відновлюваний та самозростаючий ресурс, що може слугувати базою для створення інших відновлюваних ресурсів. Це може проявлятися у використанні знання для розробки нових технологій, що дозволяють, наприклад, використовувати штучні замітники невідновлюваного природного сировинного ресурсу та базуватися на використанні необмежених запасів відновлювальних природних ресурсів (вітру, води, магнітних полів Землі тощо). Проблема рідкості при цьому, звичайно, не зникне, оскільки існує фундаментальний закон зростання суспільних потреб, але тим самим можуть бути створені перспективи її пом'якшення, оскільки процес суспільного виробництва не буде такою мірою спиратися на природу.

Напрями вирішення розглянутих глобальних проблем як загроз сталості національного економічного розвитку через підвищення соціальної ролі науки та використання її результатів можуть бути такими:

- проблеми порушення екологічного балансу та виснаження природних ресурсів у сучасній світовій економіці можуть бути вирішені лише за допомогою впровадження заходів ефективного природокористування та використання відновлюваних економічних ресурсів. При цьому глобальні трансформації у сфері енергопостачання та використання відновлювальних ресурсів потребують перерозподілу капіталовкладень на світовому рівні, що за рівня суспільної свідомості, що існує, або взагалі неможливо, або може привести до міжнаціональних та внутрішніх конфліктів. Отже, для нейтралізації зазначеної загрози вкрай необхідна трансформація суспільної свідомості;

- проблема поляризації доходів на мегарівні може трансформуватися у такому напрямі: при структурній перебудові економіки в епоху суспільства знань буде підвищуватися дохід власника знання, зростати роль наукового сектору економіки, підвищиться питома вага інформації та знань у ВВП та експорті. Країни світу будуть намагатися трансформувати економіку в напрямку пріоритетного виробництва дорогого ресурсу – інформації та знань. Держава та її керівники повинні усвідомити необхідність трансформацій та оптимізації структури національної економіки у напрямі зростання капіталовкладень у виховання, освіту та науку, внаслідок чого країна одержить можливості економічного зростання за допомогою використання людського ресурсу – знань та інформації, який у країнах периферії у кількісному вимірі більш розвинений, ніж у центрі, необхідно тільки підвищити його якість. Це може розцінюватися як потенціал для подолання поляризації доходів.

Таким чином, розбудова національної стратегії сталого розвитку повинна передбачати активну роль держави та громадянського суспільства у розробці

та використанні механізмів трансформації існуючої моделі господарювання. Її метою повинно виступати формування нової парадигми господарювання, заснованої на докорінній трансформації суспільної свідомості, що проявляється в трансформації суспільних потреб та інтересів, а також засобів їх задоволення. Об'єкт – індивід, родина, підприємницькі структури, державні органи. Суб'єкт – держава, недержавні організації та установи, фонди, міжнародні ініціативні організації, установи виховання, освіти, наукові організації.

До основних механізмів розбудови національної моделі сталого розвитку можна віднести такі.

По-перше, еволюція системи виховання, головним чином підростаючого покоління, як найбільш гнучкої з точки зору трансформації свідомості верстви населення, а також усіх членів суспільства бажано на прикладі тих громадян, яких у ньому поважають, – політичної та економічної еліти, творчої інтелігенції. Необхідно розвивати у суспільстві ідею про неможливість протиставлення індивідуальних егоїстичних потреб суспільним та потребам майбутніх поколінь.

Засоби масової інформації повинні націлювати суспільство не на гонитву за модою та індивідуальним добробутом, а на досягнення перш за все суспільного інтересу через зростання індивідуального добробуту тощо. Необхідно всебічно підтримувати зайнятих у сфері виховання та освіти через матеріальні та нематеріальні стимули для підвищення якості їхньої праці, інтелектуального та духовного вдосконалення, оскільки виховательська, освітня та наукова діяльність в умовах формування суспільства значно супроводжується дуже вагомими вигодами переливу, які необхідно нівелювати.

По-друге, всебічний розвиток особистості, стимулювання освіти як потенціалу наукового прогресу, підвищення суспільної ролі знань та творчої, розумової праці. Виявлення індивідуальних здібностей членів суспільства, зокрема підростаючого покоління, та їх розвиток. Індивідуалізація системи освіти та збільшення її якості, що передбачає перетворення того, хто навчається, із об'єкта на суб'єкт, тобто розвиток ініціативи до навчання, підвищення інтелектуального рівня та одержання від процесу засвоєння знань задоволення. Необхідно розвивати у суспільстві потенціал до саморозвитку та самоуправління, вміння використовувати отримані знання у своїх інтересах, коли вони не суперечать інтересам суспільства, а також стимулювати вміння пристосовувати накопичений інтелектуальний потенціал до швидких змін в оточуючому середовищі.

По-третє, дослідження проблеми визначення оптимальної структури національної наукової галузі як потенціалу формування суспільства знань, аналіз оптимального співвідношення витрат на науку, освіту та виховання; дослідження проблеми співвідношення зайнятих у сфері фундаментальної та прикладної науки; аналіз стану інфраструктури наукової галузі та напрямів її вдосконалення у бік стимулювання швидкого розповсюдження загальних фундаментальних знань, їх накопичення та оптимального використання. Система «виховання-освіта-наука» повинна стати пріоритетною у структурі суспільного виробництва на шляху до формування суспільства знань.

По-четверте, стимулювання наукової діяльності через збільшення фінансування та пільгове кредитування фундаментальних та прикладних досліджень з боку державних органів, які використовують век-

тор на підтримку переважно фундаментальних відкриттів, що не мають ринкової вартості, але слугують базою для розвитку прикладної досліджень. Активне залучення фінансового потенціалу недержавних установ у особі корпорацій та окремих громадян, іноземних суб'єктів господарювання, які здебільшого націлені на розвиток прикладної науки з метою отримання надприбутків від використання її результатів, а також наддержавних інституцій, що націлені на формування глобальної моделі суспільства знань та сталого розвитку. Також важлива підтримка конкуренції у науковій сфері як стимулу до збільшення доходу науковця через систему авторських прав та захисту інформації, інтелектуальної власності, збільшення доходу найманого працівника як співвласника наукового продукту з метою недопущення відтоку інформації, створення сприятливих умов для наукового пошуку, розбудова ефективної інноваційної інфраструктури.

По-п'яте, визначення пріоритетних напрямів наукових досліджень, а також, що ще більш важливо з

точки зору забезпечення суспільного ефекту, напрямів використання наукового знання з метою забезпечення прискорення суспільного прогресу та гармонійного розвитку всіх його сфер. Такими напрямками виступають проблеми повної трансформації системи господарювання, що існує, в бік використання відновлюваних економічних ресурсів і безвідходних технологій та пошук можливостей побудови моделі використання потенціалу природи у межах його відтворення, бажано розширеного.

По-шосте, розробка концепції ефективного природокористування для кожного регіону країни та економічної системи в цілому, а також координація цієї концепції з стратегіями природокористування інших країн та всієї світової спільноти. Важливі також ефективне впровадження та використання цієї моделі не тільки суб'єктами господарювання та державними органами, а також населенням. Тобто необхідні розробка та впровадження системи стимулів та санкцій для створення механізму використання цієї моделі,

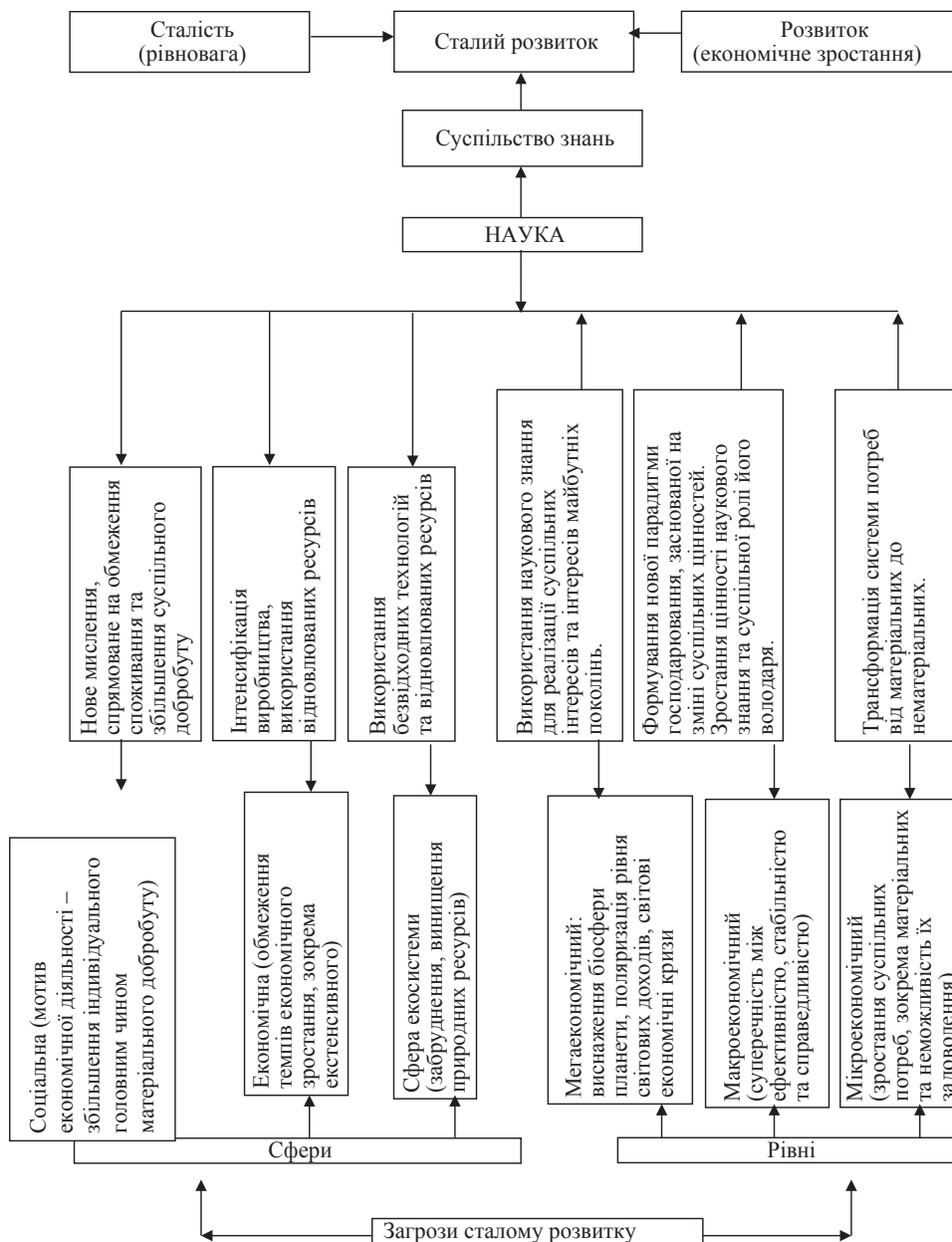


Рис. 2. Наука як фактор формування моделі сталого розвитку

серед яких на першому місці – модель формування в суспільстві нового принципу ставлення до природи, адже матеріальні стимули та санкції мають менший коефіцієнт дієвості, ніж суспільна свідомість, традиції та менталітет. Саме трансформації суспільної свідомості та менталітету треба приділити найбільшу увагу при формуванні національної стратегії природо-користування.

Таким чином, місце науки у процесі формування суспільства знань та на його основі суспільства сталого розвитку виступає як найголовніша з точки зору перспектив використання науки та її результатів у напрямі нейтралізації загроз сталості та прискорення розвитку національної економіки, що можна проілюструвати за допомогою рисунка 2.

**Висновки.** Наведений підхід дозволяє дослідити базову роль науки у формуванні суспільства сталого розвитку як такого, в якому гармонійно та несуперечливо розвиваються основні його складові – економічна, соціальна, економічна, політична. Наука може виступати фундаментом нейтралізації загроз сталого розвитку на мікро-, макро- та мегаекономічному рівнях та виступати фундаментом формування економіки знань.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини : підручник для ВНЗ [Текст] / Л.М. Горбач, О.В. Плотніков. – К. : Кондор, 2009. – 266 с.
2. Показчик Everyday [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<<http://everyday.com.ua/world/pops.htm> />.
3. Клавдієнко В.П. Сировинна складова сталого розвитку світового співтовариства [Текст] / В.П. Клавдієнко // Вісник МГУ. – Сер. 6, Економіка, 2002. – № 2. – С. 23-39.
4. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посіб. [Текст] / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2001. – 374 с.
5. Основные положения стратегии устойчивого развития России [Текст] / Под ред. А.М. Шелехова. – М., 2002. – 161 с.
6. Иноземцев В. Восставшая из пепла: европейская экономика XX века [Текст] / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – М. : Наука, 2002. – № 1. – С. 3-13.
7. Базовый курс менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<<http://mgt-edu.ru/1-86.php/>>.
8. Друкер П. Посткапиталистическое общество [Текст] / П. Друкер // Новая постиндустриальная волна на западе : Антология. – М. : Academia, 1999. – С. 67-100.
9. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Текст]. – К., 2014. – 534 с.
10. Світовий Банк : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<<http://data.worldbank.org/>>.

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.71

**Пономаренко І.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
старший науковий співробітник відділу макроекономічного регулювання  
та міжнародних економічних відносин  
Академії фінансового управління***Вінникова І.І.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

### ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ДЕРИВАТИВІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто теоретичні підходи до дослідження похідних фінансових інструментів. Наведено класифікацію деривативів, основними складовими якої є угоди, що здійснюються на біржах та регулюються міжнародними стандартами. Проаналізовано основні показники функціонування ринку біржових похідних фінансових інструментів у сучасних умовах.

**Ключові слова:** деривативи, фінансова система, біржі, кліринг, хеджування ризиків, біржовий та позабіржовий ринки.

#### **Пономаренко І.В., Винникова І.І. ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ДЕРИВАТИВОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

В статье рассмотрены теоретические основы исследования производных финансовых инструментов. Представлена классификация деривативов, основными составляющими которой являются сделки, совершаемые на биржах и регулируемые международными стандартами. Проанализированы основные показатели функционирования рынка биржевых производных финансовых инструментов в современных условиях.

**Ключевые слова:** деривативы, финансовая система, биржи, клиринг, хеджирование рисков, биржевой и внебиржевой рынки.

#### **Ponomarenko I.V., Vinnikova I.I. GLOBAL DERIVATIVE MARKET: CURRENT SITUATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

The article is dedicated to the theoretical foundations of derivatives study. Shows the classification of derivatives, the main components of which are agreements, that are made on exchanges and regulated by international standards. The basic performance indicators of stock market derivatives in the modern world are analyzed.

**Keywords:** derivatives, financial system, exchange, clearing, risk hedging, exchange and OTC markets.

**Постановка проблеми.** Еволюція похідних фінансових інструментів почалася у стародавні часи та характеризується етапами інтенсивного розвитку і занепаду. Після зростання обсягів деривативів на початку ХХІ століття спостерігається їх суттєве скорочення у період економічної кризи 2008 р. Зазначені обставини закономірно призвели до широкої полеміки у наукових колах стосовно впливу інтенсивного зростання ринку деривативів на розповсюдження дестабілізуючих факторів у глобальному економічному середовищі [1, с. 408].

У сучасних умовах деривативи є невід'ємною складовою фінансових та товарних ринків, оскільки дозволяють хеджувати ризики та використовувати інноваційно-інвестиційні стратегії. Глобальний характер ринку похідних фінансових інструментів пов'язаний з експозицією деривативів на більшість активів та можливостями трейдингу в режимі онлайн у будь-який час. Іншим фактором поширення зазначених інструментів є недостатній рівень регулювання позабіржових похідних фінансових інструментів та наявність фінансового інжинірингу, що пояснюється зростанням попиту від різних категорій учасників фінансових і товарних ринків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження теоретичних засад фор-

мування ринку деривативів та особливостей його функціонування зробили зарубіжні вчені М. Ансон, А. Буренін, В. Бочаров, Н. Калдор, Р. МакДональд, Л. Макміллан, Т. Ордеберг, К. Смітсон, М. Томсетт, М. Тромблі, Дж. Халл, Д. Хорафас та ін. Серед вітчизняних фахівців проблеми похідних фінансових інструментів досліджують В.О. Гниляк, В.В. Гоффе, Ю.М. Коваленко, А.А. Пересада, Л.О. Примостка, М.О. Солодкий, О.М. Сохацька, О.Г. Шевченко та ін.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування сучасного ринку деривативів та оцінюванні перспектив його подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Трансформації інституціональної структури сучасного фінансового ринку призводять до еволюції комплексних фінансових інструментів та ускладнення біржових стратегій щодо торгівлі цінними паперами. Окреслені тенденції знайшли широке відображення й на ринку похідних фінансових інструментів, які являють собою угоди стосовно виконання зобов'язань учасниками, що пов'язані зі зміною ціни базового активу і ведуть до позитивного чи негативного фінансового результату для кожної зі сторін.

Можливість хеджування позицій у процентних ставках, цінних паперах, валютах і сировинних товарах

значною чисельністю учасників світової фінансової системи сприяє поступовому зростанню ринку деривативів в сучасних умовах. Зазначений інструмент дозволяє не лише ефективно мінімізувати ризики, а й використовується у багатьох випадках у спекулятивних цілях, що викликає занепокоєння у національних та наднаціональних органів управління.

У світовій практиці ринок похідних фінансових інструментів розподіляється на два основні сегменти: угоди, що здійснюються на біржах та регулюються міжнародними стандартами; позабіржові деривативи. Варто зазначити, що існують похідні фінансові інструменти з аналогічними функціями, які можуть функціонувати у кожному із сегментів, проте їхні основні характеристики будуть значно відрізнятися: особливості використання, рівень стандартизації, придатність до клірингу. На рисунку 1 представлено узагальнену схему класифікації похідних фінансових інструментів.

Основними похідними фінансовими інструментами сегмента біржових деривативів є ф'ючерси та опціони, серед яких важливе значення відіграють індексні опціони та ф'ючерси. Контракти на індекси пов'язані з конкретними інструментами (наприклад, індекс Euro Stoxx 50) і можуть включати вторинні характеристики, такі як волатильність або дивіденди (наприклад, індексні ф'ючерси Euro Stoxx 50). Представлені деривативи стандартизуються за термінами виконання та розмірами контрактів, а також можливі змінами на ринку.

У сегменті регульованих деривативів можна виділити окрему підгрупу похідних фінансових інструментів, які проходять процедуру клірингу та подібні до біржових контрактів. Зазначена група деривативів має основні характеристики біржових продуктів, проте учасники мають можливість проводити двосторонні переговори щодо термінів погашення контракту, ціни виконання і способів розрахунку. Після узгодження умов контракти відправляються на біржі або до інституту центрального контрагента (CCP) з метою їх підтвердження, обробки та клірингу. У 2014 р. найбільшим постачальником зазначених похідних фінансових інструментів була платформа Bclear біржі NYSE Euronext (США), яка надавала можливість торгувати 2419 ф'ючерсами, 2410 опціонами та 16 варіантами індексних опціонів. До складу ф'ючерсних контрактів зазначеної платформи входять 168 одноіменних дивідендних ф'ючерсів, які були запущені в листопаді 2013 р. та дають інвесторам можливість торгувати інструментами, що коригується за допомогою як звичайних, так і спеціальних дивідендних виплат.

На кінець III кварталу 2014 р. обіг біржових деривативів у світі склав 1439,0 млрд дол., що на 13,9 млрд дол. менше порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Ключовими гравцями на ринку біржових

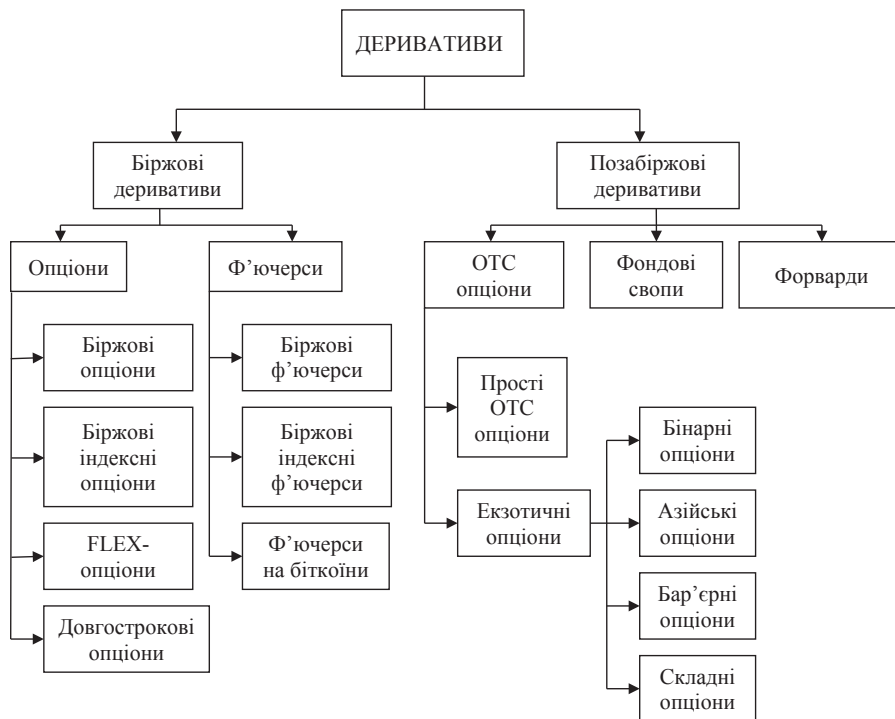


Рис. 1. Класифікація похідних фінансових інструментів

Складено за: Equity derivatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ksvai.com/images/>

похідних фінансових інструментів є країни Північної Америки (59,5%), Європи (31,9%) та Азії (7,1%) (рис. 2).

Лідруючі позиції США на ринку біржових похідних фінансових інструментів пояснюються тим, що в країні – 25 найбільших холдингових компаній, загальний обсяг деривативів яких за три квартали 2014 р. склав 238,9 млрд дол., а структура мала такий вигляд: ф'ючерси – 2,64%, опціони – 2,01%, форварди – 16,20%, свопи – 61,95%, інші ОТС деривативи – 17,20%.

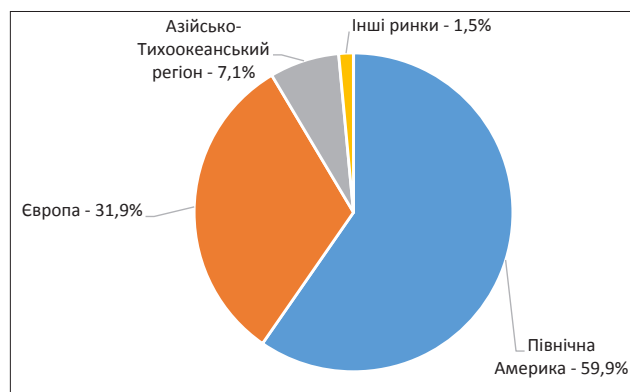
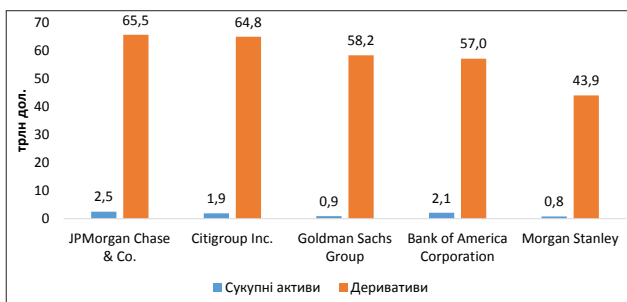


Рис. 2. Регіональна структура біржових похідних фінансових інструментів за три квартали 2014 р.

Складено за: Amounts outstanding of over-the-counter (OTC) derivatives by risk category and instrument [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/statistics/dt1920a.pdf>

Політика оптимізації балансів за рахунок зростання обсягів деривативів призвела до значного дисбалансу їхніх обсягів щодо власних активів. На

кінець III кварталу 2014 р. найбільші обсяги похідних фінансових інструментів належали таким американським фінансовим установам: JPMorgan Chase & Co. – 65,5 млрд дол., Citigroup Inc. – 64,8 млрд дол., Goldman Sachs Group – 58,2 млрд дол., Bank of America Corporation – 57,0 млрд дол., Morgan Stanley – 43,9 млрд дол. (рис. 3). Зазначені компанії у III кварталі 2014 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. збільшили обсяг похідних фінансових інструментів на 62,7%, а активів – лише на 9,3% [4]. Для зазначених п'яти найбільших американських компаній вартість похідних фінансових інструментів була більшою, ніж вартість активів у 35 разів, що на 48,8% більше, ніж у 2008 р. Водночас у США для окремих банківських холдингів цей розрив перевищує 50 разів, що вимагає від органів державного управління посилення уваги до оцінки стійкості їхніх балансів і рівня ризиків фінансової системи у цілому.



**Рис. 3. Співвідношення активів та деривативів найбільших фінансових установ світу за I півріччя 2014 р.**

Складено за: OCC's Quarterly Report on Bank Trading and Derivatives Activities. Third Quarter 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.occ.gov/topics/capital-markets/financial-markets/trading/derivatives/dq314.pdf>

Істотним фактором нестабільності ринку похідних фінансових інструментів є також значний обсяг незастрахованих зобов'язань банківських холдингів. У 10% найбільших американських банківських холдингів незастраховані зобов'язання становлять більше 40% зобов'язань за активами. Представлена структура пасивів порушує стійкість фінансової системи і посилює ризики масового вилучення вкладів, що спонукатиме банківські установи розпродавати власні активи, посилять падіння цін і призведе до розвитку кризових явищ [5].

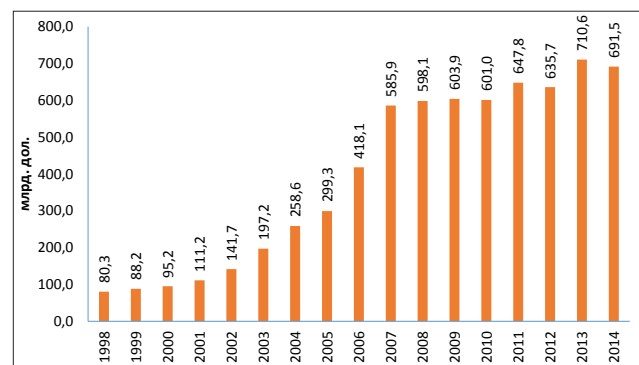
Розвиток інноваційних технологій у сучасних умовах сприяв появі інноваційних похідних фінансових інструментів на біржовому ринку. Серед представлених інструментів варто виділити біткоїни, розповсюдження яких призвело до появи бірж, що спеціалізуються на торгівлі похідними інструментами зазначеної криптовалюти. У 2011 р. першою у світі спеціалізованою біржею з хеджування ризиків з біткоїнами стала ICBIT (Домініка), яка дає можливість торгувати трьох-, шестимісячними та річними ф'ючерсними контрактами на біткоїн-долар, а основними учасниками є невеликі інвестфонди і приватні особи з різних країн світу. Згідно з маркетинговою стратегією було проведено ребрендинг ICBIT, у результаті чого компанія отримала назву OrderBook.net [6]. У 2013 р. було створено сингапурську біржу Btc.sx, яка дозволяє хеджувати ризики з біткоїнами.

Відношення офіційних регуляторів до платіжної системи Біткоїн є дуже обережним, що пояснюється існуванням багатьох ризиків, у тому числі віднесен-

ням зазначених операцій до категорії інструментів з відмивання грошей. Для забезпечення легального функціонування похідних фінансових інструментів на біткоїни у 2014 р. торговельна система Tera Exchange запустила першу регульовану торговельну платформу, яка почала надавати поточну інформацію про індекси цін на зазначену криптовалюту. Дозвіл від Комісії з торгівлі товарними ф'ючерсами США сприяв формуванню легального ринку криптовалютних свопів, який дозволяє інституціональним клієнтам більш безпечно і ефективно хеджувати свої позиції та вільно торгувати новим інструментом. У майбутньому передбачається, що ринок деривативів дозволить стабілізувати курс біткоїнів, а запровадження нового індексу сприятиме інтеграції торговельних майданчиків та узгодженню політики ціноутворення [7].

Іншим сегментом ринку деривативів є позабіржовий сектор, який, за оцінками експертів, становить приблизно 95% похідних фінансових інструментів. Варто наголосити, що зазначений сектор є більш прибутковим, а значна кількість операцій знаходиться поза межами нагляду офіційних регуляторів. Для зазначеного фінансового інструменту відсутня стандартизація параметрів угод, що зменшує ліквідність ринку. Проте система управління похідними фінансовими інструментами в межах офіційних банківських установ також може бути дуже складною і непрозорою.

На кінець II кварталу 2014 р. світовий обсяг позабіржових деривативів склав 691,5 млрд дол., що на 18% більше, ніж було перед економічною кризою у 2008 р. (рис. 4).



**Рис. 4. Динаміка позабіржових деривативів за 1998–2014 рр.**

Складено за: Amounts outstanding of over-the-counter (OTC) derivatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>

На кінець червня 2014 р. валова ринкова вартість позабіржових деривативів склала близько 17,4 трлн дол., знизившись порівняно з аналогічним періодом 2013 р. на 13,9%. Окреслена тенденція пояснюється поступовим зменшенням процентних деривативів, які займають становище, що превалює, серед позабіржових інструментів. На ринках кредитних дефолтних свопів на кінець червня 2014 р. контракти з центральними контрагентами склали 27% від умовних CDS, що на 23% більше порівняно з аналогічним періодом попереднього року [9].

Розвиток фінансового інжинірингу на ринку позабіржових фінансових інструментів призвів до появи кредитних деривативів, екзотичних похідних фінансових інструментів, до яких належать азійські, бар'єрні, бінарні, складні опціони. Серед пред-



ставлених контрактів на особливу увагу заслуговує такий інноваційний продукт, як бінарний опціон (цифровий опціон, опціону «все або нічого», опціон із фіксованим прибутком), що являє собою похідний фінансовий інструмент, який залежно від виконання зазначеної умови щодо зростання чи зменшення вартості базового активу у встановлений момент часу приносить заздалегідь визначений розмір прибутку або збитку. Згідно з класифікацією бінарних опціонів у системі інтернет-трейдингу виділяються: класичний бінарний опціон (Call-опціон та Put-опціон); опціон «Конструктор»; опціон «One touch» опціон Range; кореляційний бінарний опціон [10].

В умовах детінізації банківського сектору ключовою проблемою стає визначення «токсичності» цих активів, що пояснюється намаганнями банків мінімізувати допуск до певної інформації про їхню діяльність та відсутністю узгодженої міжнародної системи обліку деривативів. Парадоксальність ситуації у тому, що світовими центрами тіньової банківської системи стали США та країни ЄС, які належать до групи найрозвиненіших держав світу та вважаються лідерами у боротьбі з незаконними операціями у фінансовій сфері.

Варто зазначити, що між ризиками за кредитами та бінарними опціонами існують значні відмінності, оскільки торгівля останніми відбувається в умовах більшої невизначеності. Основними факторами, що впливають на кредитні ризики похідних фінансових інструментів, є: волатильність процентної ставки, валюти, товарів, акцій тощо; строки погашення та ліквідність контрактів; кредитоспроможність контрагентів.

Для більшості угод з похідними фінансовими інструментами кредитні ризики є двосторонніми, насамперед це стосується свопів, які становлять основну частину похідних банківських контрактів. Тобто у різні періоди функціонування контракту кожний учасник договору може мати поточний кредитний ризик по іншій стороні. Оскільки рівень кредитного ризику являє собою функцію руху ринкових факторів, то банківські установи не мають обмежені можливості щодо визначення кількісних характеристик деривативних контрактів у майбутньому [11].

Введення у 2015 р. в ЄС нормативно-правових актів, що включають правила на електронну торгівлю, забезпечують прозорість та рентабельність, а також здійснення клірингу для стандартних свопів, сприятиме посиленню регулювання європейського ринку деривативів. Активні зусилля Франції й Австрії призвели до того, що з 1 січня 2016 р. всі фінансові операції, за винятком первинного ринку і банківських кредитів, будуть обкладатися податком, якщо хоча б одна зі сторін перебуває в ЄС. Уряд Франції в рамках впровадження податку на фінансові трансакції має на меті оподаткування усіх деривативів, а не лише кредитних дефолтних свопів (CDS). Угода повинна бути розповсюджена на усі фінансові продукти, за винятком первинного ринку і банківських кредитів. Удосконалена директива Євросоюзу «Про ринки фінансових інструментів» – MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) (2014 р.) – передбачає обмеження з використанням високочастотної торгівлі за допомогою автоматизованих комп'ютерних систем, використання темних пулів ліквідності та спекуляцій з сировинними активами. Чимала увага приділяється створенню організованої торговельної платформи, що дозволить покращити прозорість на позабіржовому ринку деривативів. Остаточне запровадження норм MiFID II у 2017 р. повинно сприяти уповільненню нормативно-

правових змін, які регламентують діяльність фінансових компаній [12].

У США існує низка протиріч стосовно ролі та ступеня регулювання ринку похідних фінансових інструментів. Критики послаблення регулювання фінансової системи обґрунтовують свою точку зору підвищеним ризиком діяльності банківських установ, які намагаються максимізувати прибуток за рахунок здійснення сумнівних операцій. Прибічники лібералізації вважають, що регулювання відповідно до Закону Додда-Франка значно збільшує витрати банківських установ та не захищає національну економіку від кризових явищ. Уряд США розглядає можливість щодо збільшення фінансування Комісії з цінних паперів і бірж на 15% – до 1,7 млрд дол. у 2016 р., Комісії з ф'ючерсної біржової торгівлі – на 29%, до 322 млн дол.

Регулювання ринку похідних фінансових інструментів доцільно здійснювати виходячи з пропозицій комісара Комісії з ф'ючерсної біржової торгівлі США Дж. Джанкарло. Запропонована посадовцем альтернатива є більш ефективною порівняно з Розділом VII Закону Додда-Франка. До основних пропозицій належать:

1. Надання Комісії з ф'ючерсної біржової торгівлі можливості повного нагляду за ринком свопів.
2. Запровадження єдиних правил Комісією з ф'ючерсної біржової торгівлі щодо торгівлі свопами.
3. Повернення до гнучких механізмів Закону Додда-Франка, які дозволяють органічно розвивати ринок свопів у країні.
4. Встановлення вимог до фінансових продуктів, підвищення професіоналізму та формування етичної поведінки у учасників ринку свопів.
5. Підвищення прозорості трансакцій за рахунок сприяння торгівлі свопами та підвищення ліквідності ринку.

Інтенсивний розвиток біржової торгівлі та впровадження інноваційних цифрових технологій призводять до поступового відмирання традиційних механізмів торгівлі фінансовими інструментами. З 2 липня 2015 р. CME Group Inc., яка є найбільшим північноамериканським ринком фінансових деривативів та має торгові майданчики у Чикаго і Нью-Йорку, переходить лише на електронну торгівлю ф'ючерсними контрактами. Проте складність організації угод на торгівлю ф'ючерсами S&P500 та опціонами на ф'ючерси у сучасних умовах не дозволяє відмовитись від класичної системи їх продажу [13].

Запровадження секторальних санкцій та зниження ціни на нафту у 2014 р. викликали турбулентність на валютному ринку Росії, що істотно вплинуло на функціонування ринку похідних фінансових інструментів країни. Падіння курсу рубля призвело до значних збитків національних корпорацій, які долучились до тіньового ринку позабіржових валютних деривативів. Основною причиною завданих компаніям збитків стала їхня ризикована політика, яка передбачала створення похідних фінансових інструментів для зниження процентних витрат за кредитами або отримання додаткових доходів спекулятивного характеру на курсовій переоцінці. У зазначених обставинах Уряд Росії не має можливостей детально проаналізувати ситуацію у зв'язку з відсутністю повної та достовірної інформації про фактичні обсяги тіньового ринку позабіржових деривативів, і, як наслідок, неможливо визначити рівень втрат від його діяльності [14].

Реєстрація похідних фінансових інструментів в Україні почалася у 2009 р., проте вітчизняні компанії розглядають їх переважно як засіб оптимізації подат-

кових зобов'язань, що стримує розвиток ринку деривативів у країні. 4 грудня 2014 р. для інтенсифікації торгівлі на фондових біржах Правлінням НБУ було прийнято постанову № 793 «Про затвердження Положення про порядок погодження Національним банком України типових (зразкових) форм деривативів». На початок 2015 р. право на торгівлю зазначеними деривативами в країні отримали ПФТС, Українська біржа та фондова біржа «Перспектива». В умовах нестабільності фінансової системи та значної девальвації національної валюти у лютому 2015 р. фондова біржа «Перспектива» змушена була призупинила торги місячними ф'ючерсними контрактами на курс гривні до долара США та курс гривні до євро [15].

**Висновки.** Отже, в сучасних умовах спостерігається посилення ризиків у глобальному економічному середовищі, що пояснюється зростанням спекулятивних позабіржових операцій з похідними фінансовими інструментами. Окреслені тенденції посилюються запровадженням інноваційних видів зазначених інструментів, серед яких окреме місце посідають цифрові контракти. Поряд з цим істотна концентрація біржових деривативів у незначній кількості банківських установ призводить до монополізації ринку та його тінізації. Удосконалення нормативно-правових механізмів регулювання ринків похідних фінансових інструментів відповідно до існуючих реалій дозволить посилити прозорість їхньої біржової та позабіржової торгівлі, а також мінімізувати існуючі ризики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ślusarczyk B. The financial crisis and the hypothesis of «decoupling», [w:] Messenger of the International Nobel Economic Forum, No 1(3)2010, t 1, Dniepropietrowsk 2010, s. 407-415.
2. Equity derivatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ksvali.com/images>.
3. Amounts outstanding of over-the-counter (OTC) derivatives by risk category and instrument [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/statistics/dt1920a.pdf>.
4. OCC's Quarterly Report on Bank Trading and Derivatives Activities. Third Quarter 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.occ.gov/topics/capital-markets/financial-markets/trading/derivatives/dq314.pdf>.
5. О возобновлении роста высокорисковых операций в мировой финансовой системе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=137&type=news&newsid=2649>.
6. Офіційний сайт OrderBook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://orderbook.net>.
7. Офіційний сайт Tera Exchange [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.teraexchange.com>.
8. Amounts outstanding of over-the-counter (OTC) derivatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>.
9. Statistical release OTC derivatives statistics at end-June 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bis.org/publ/otc\\_hy1411.pdf](http://www.bis.org/publ/otc_hy1411.pdf).
10. Экзотический опцион [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forex-investor.net/ekzoticheskij-option.html>.
11. OCC's Quarterly Report on Bank Trading and Derivatives Activities First Quarter 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.occ.gov/topics/capital-markets/financial-markets/trading/derivatives/dq114.pdf>.
12. The FTT – Finally a Reality [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.derivalert.org/blog/bid/106333/The-FTT-Finally-a-Reality>.
13. Офіційний сайт CME Group Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cmegroup.com>.
14. ЦБ раскрыл теневой рынок валютных деривативов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestifinance.ru/articles/50626>.
15. Офіційний сайт фондової біржі «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fbp.com.ua>.

УДК 339.9:332.05

**Федірко О.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри європейської інтеграції  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ЕНДОГЕННІ ЧИННИКИ ЛОКАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню ролі ендогенних чинників у забезпеченні інноваційного розвитку на регіональному та локальному рівнях. Система детермінант та механізмів стимулювання інновацій розкрита на основі узагальнення значного обсягу міжнародних теоретичних та прикладних контекстних досліджень. Обґрунтовано комплекс рекомендацій щодо формування інноваційно-орієнтованої моделі економічного розвитку регіонів.

**Ключові слова:** ендогенні чинники інноваційного розвитку, локальне інноваційне середовище, колективне навчання, інституційна щільність, позитивні екстерналії, «ефект колії».

### **Федирко А.А. ЭНДОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ ЛОКАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Статья посвящена исследованию роли эндогенных факторов в обеспечении инновационного развития на региональном и локальном уровнях. Система детерминант и механизмов стимулирования инноваций раскрыта на основе обобщения значительного объема международных теоретических и прикладных контекстных исследований. Обоснован комплекс рекомендаций по формированию инновационно-ориентированной модели экономического развития регионов.

**Ключевые слова:** эндогенные факторы инновационного развития, локальная инновационная среда, коллективное обучение, институциональная плотность, положительные экстерналии, «эффект колеи».

### **Fedirko O.A. ENDOGENOUS FACTORS OF LOCAL INNOVATION DEVELOPMENT UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

The article investigates the role of endogenous factors in the facilitation of innovative development at the regional and local levels. The system of determinants and mechanisms to promote innovation has been disclosed on the base of the synthesis of a significant amount of international theoretical and applied case-studies. A set of complex recommendations on the formation of an innovation-oriented model of regional economic development has been substantiated.

**Keywords:** endogenous factors of innovative development, local innovative milieu, collective learning, institutional thickness, positive externalities, path dependency.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації економічних відносин сформувалася тенденція до гіперконцентрації інноваційно-інвестиційної діяльності в межах певних локалізованих осередків економічного зростання. Встановлено, що навіть у межах кордонів розвинених країн регіони з подібним інноваційним потенціалом часто демонструють доволі різні тенденції економічного зростання. Таким чином, доволі актуальною є необхідність дослідження внутрішніх чинників локального інноваційного розвитку регіонів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливий внесок у дослідження окресленої проблематики зробили А. Скот (дослідження регіонів як «двигунів» сучасного глобального економічного порядку) [1, с. 391-411], М. Сторпер (регіон як центр некомерційних взаємозв'язків та взаємозалежностей) [2, с. 191-221], Ф. Кук та К. Морган (дослідження мережевої економіки європейських регіонів) [3], А.-Л. Саксеніан (порівняння конкурентних переваг американських регіонів «Кремнієва долина» та «Шлях 128») [4], Р. Флоріда (дослідження американських інвестицій в інновації та трансфер технологій, що супроводжується формуванням «регіонів, що навчаються») [5], П. Маскел та А. Малмберг (аналіз ролі локалізації у процесі навчання компаній; дослідження транскордонних регіональних інноваційних систем) [6], А. Амін і Н. Тріфт (концепція «інституційної щільності») [7].

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у розкритті сутності та ролі локальних ендогенних чинників у забезпеченні інноваційного розвитку регіонів в умовах інтенсифікації глобальних інтеграційних процесів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблематика географічної концентрації компаній, яка обумовлює формування локальних переваг інноваційно-технологічного розвитку, аналогічних великомасштабному промисловому виробництву, які неможливо отримати окремому підприємству поза межами локалізованої колабораційної моделі, здавна привертала увагу вчених-економістів [8, с. 225], проте особливо актуальною стала у 70-х роках ХХ сторіччя у дослідженнях італійських авторів про промислові райони «третьої Італії», розвиток яких характеризувався надшвидкими темпами агломерації інноваційно-інвестиційного потенціалу та їх стрімким проникненням на світові ринки. Саме цей період став переломним для економічної науки, що пояснюється формуванням нової парадигми економічного розвитку, яка базувалася на концепції «гнучкої спеціалізації виробництва» [9]. Остання ж пов'язувала ефективність нових інноваційно-орієнтованих локальних моделей з процесами корпоративної реструктуризації у міжнародному бізнесі, адже протягом аналізованого періоду транснаціональні компанії в умовах рецесії масово вдавалися до аутсорсингу своїх виробничих функцій, намагаючись позбавитися від неконкурентних видів діяльності, надаючи перевагу взаємодії із зовнішніми субпідрядниками, якими були, як правило, невеликі компанії. У ході розвитку вищезначених процесів корпоративної реструктуризації та аутсорсингу, малі компанії-субпідрядники поглиблювали свою спеціалізацію, що у свою чергу обумовило посилення взаємозалежності між ними за одночасного зменшення монопольної сили великих компаній. Це сприяло формуванню специфічної системи координації між різними етапами виробничих процесів, яка, на відміну від ієрархічної моделі

управління великої компанії, базувалася на сукупності багатовекторних горизонтальних зв'язків між МСП, що сприяло зростанню продуктивності праці, інтегрованості та гнучкості новостворених промислових районів.

Вищенаведені системні зміни в організації промислового розвитку обумовили необхідність теоретичних досліджень умов і чинників формування локального інноваційного середовища. Разом з тим однозначного підходу до тлумачення його сутності та складових компонентів у науковій літературі вдалося досягти не одразу, оскільки, як виявилось пізніше, бракувало міждисциплінарного підходу. За визначенням Д. Маїллата, локальне інноваційне середовище є «відкритим територіальним комплексом, тобто технологічним та ринковим середовищем, що інкорпорує та опановує ноу-хау, правила, стандарти, цінності та соціальний капітал [10, с. 117]. Водночас, на думку Р. Каманьї, локальне інноваційне середовище є «сукупністю територіальних зв'язків, яка когерентним чином охоплює виробничу систему, різних економічних та соціальних акторів, специфічну культуру та систему репрезентації, а також генерує динамічний колективний процес навчання» [11, с. 130]. Зауважимо, що інноваційне середовище створює особливу атмосферу взаємодії та узгодження інтересів локального бізнесу, яку Д. Маїллат вдало ідентифікує як «хімію кооперації», тобто «сукупність факторів, що спонукають компанії долати традиційні бар'єри конкуренції для обговорення спільних технологічних проблем, взаємного навчання та пошуку колективних механізмів вирішення згаданих проблем» [10, с. 118]. Отже, можна стверджувати, що локальне інноваційне середовище є конгломератом компетенцій та когнітивних можливостей різних агентів локального інноваційного розвитку, який не є складовою локалізованих виробничих систем, але створює відповідний фон, у межах якого останні розвиваються.

Узагальнення теоретичних розробок та міжнародних прикладних контекстних досліджень дозволяє виявити низку ендегенних чинників локального інноваційного розвитку, об'єднавши їх у три групи, що відображено на рисунку 1.



Рис. 1. Система ендегенних чинників локального інноваційного розвитку

Джерело: складено автором на основі [12, с. 490-491]

Перша група детермінант, яка відображає передумови та вірогідність формування інноваційного кластеру у певній місцевості, охоплює сукупність локальних ресурсів та факторів економічного розвитку. Друга група чинників – початкові імпульси – відображає події та заходи місцевих органів самоврядування, компаній, науково-дослідних установ чи інших суб'єктів, які надають одноразові стимули для започаткування інноваційних форм локального розвитку. Чи не найважливішою є третя група чинників – процеси саморозвитку інноваційних кластерів, яка відображає накопичення у певній місцевості критичної маси ресурсів та економічних агентів певної галузі, що обумовлює активізацію інноваційної діяльності в межах даного кластера у прискореному темпі.

За даними Т. Бреннера та А. Мюліга, отриманими в результаті узагальнення чинників формування близько 160 інноваційних кластерів світу, найважливішими передумовами їх виникнення були: наявність у регіоні кваліфікованої робочої сили, закладів вищої освіти і науки, а також інноваційних мереж, які є координованими (на основі прямих неієрархічних зв'язків між усіма її учасниками) сукупностями гетерогенних професійних суб'єктів (державних дослідних лабораторій, центрів технологічних досліджень, компаній тощо), що спільно беруть участь у розробці, створенні та поширенні виробничих процесів, товарів та послуг, певна частина котрих комерціалізується [10, с. 122]. При цьому ефективність локального інноваційного середовища визначається здатністю його суб'єктів брати участь у процесах колективного навчання та одночасно знизувати витрати на збір та обробку науково-технічної інформації. Такі властивості формуються під впливом спільного культурного фону, що пов'язує локальних агентів та інституції у синергетичні мережі, що і дозволяє знизити невизначеність, а відтак – і рівень трансакційних витрат. Численні переваги мережної взаємодії, на думку Р. Каманьї, базуються на «неписаних кодексах поведінки ... декодуванні складних повідомлень ... і... формуванні спільних «уявлень» та загальному баченні продуктів і технологій» [11, с. 134].

Загалом, диференціація локальної та регіональної спроможності створення або адаптування нових технологій, а отже й економічна нерівність є наслідком регіональних відмінностей інституційного середовища та організаційних форм його інституціалізації [13]. Формальні (законодавство, адміністративні системи) та неформальні (традиції, звичаї, соціальні стереотипи) інституції формують локальне інституційне середовище, тоді як компанії, профспілки, міськради та держава є його суб'єктами. Ці два компоненти у взаємодії відіграють ключову роль у зменшенні невизначеності економічного середовища у регіоні. Керуючись цими міркуваннями, А. Амін та Н. Тріфт впровадили поняття «інституційної щільності», що відображає

присутність у певному локалітеті численних інституцій, розвинених громадських структур, які інтенсивно взаємодіють між собою, що сприяє колективному усвідомленню спільної локальної концепції економічного розвитку [14]. Формування локальної інституційної системи є тривалим процесом, залежним від історичного розвитку, який, за Р. Мартіном та П. Санлі, створює «ефект колії» (path dependence effect), котрий є «імовірнісним процесом, у якому в кожний момент часу набір можливих майбутніх траєкторій розвитку технологій, інституцій, фірм або галузей визначається як минулим, так і теперішнім станом системи, що досліджується» [15, с. 402]. Таким чином, минуле визначає можливі варіанти інноваційного розвитку, а теперішнє детермінує вибір одного із них. Ефект колії втілюється у автосильних самопідсилювальних процесах, які замикаються у певній (з-поміж спектра усіх можливих) технологічній траєкторії розвитку економіки. Такі процеси характеризуються: технологічною сумісністю та комплементарністю, ефектом віддачі від масштабів виробництва, а також перешкодами для виходу з галузі, пов'язаними з втратами колишніх інвестицій у випадку зміни технології використання фізичного та людського капіталу [16, с. 185].

Разом із тим наявність системи передумов і чинників, як свідчить практика, ще не є гарантією успішного інноваційного розвитку регіону, як і не є запорукою утворення інноваційних кластерів, котрі часто потребують початкового стимулу для їх заснування та подальшого успішного функціонування. Найбільш поширеними стимулами для локального інноваційного розвитку є заснування у регіоні провідних компаній, а також активна державна і регіональна політика ініціювання кластерів. За визначенням Комісії ЄС, кластерна політика – це «організовані зусилля щодо стимулювання зростання і конкурентоспроможності кластерів у регіоні, за участю компаній-учасниць кластеру, уряду та/або наукового співтовариства» [17, с. 10]. Вона спрямована на підтримання економічного динамізму існуючих кластерів та розширення можливостей для утворення нових кластерів [18, с. 5].

Численними дослідженнями встановлено, що заснування кластера – це лише початкова фаза кластерного циклу, фундаментальною ж основою його успішного розвитку є акумулювання критичної маси та процеси самопідсилення інноваційного розвитку, до найбільш поширених з яких на практиці відносять локальну акумуляцію людського капіталу, географічну концентрацію компаній суміжних секторів, інтенсивну міжфірмову кооперацію та внутрішньогалузевий трансфер знань і технологій [12, с. 489]. Проте більшість самопідсилювальних процесів можна об'єднати у поняття «локальне колективне навчання», яке, за визначенням Д. Кібла, означає формування спільної бази знань та процедури у географічно близьких фірм, які полегшують співпрацю та забезпечують вирішення спільних проблем [19, с. 320]. До основних механізмів передачі знань та навчання відносять: взаємодію між постачальниками та споживачами, виробниками та користувачами обладнання; формальні та неформальні колабораційні зв'язки між компаніями одного сектору; міжфірмову мобільність висококваліфікованих працівників в межах локального ринку праці, а також утворення нових компаній на основі вже існуючих фірм, університетів чи науково-дослідних лабораторій (спін-офф). У цьому контексті, Е. Лоренц виділяє три сфери, в яких компаніям конче необхідно

сформувати загальнодоступну базу знань. По-перше, з точки зору створення передумов для колективного навчання, існує необхідність розробити спільну мову для обговорення технологічних і організаційних проблем. У цьому сенсі провідна роль належить локальним стандартам чесності та обміну інформацією, що є визначальними факторами адаптації економічних партнерів до непередбачуваних ситуацій, які безпосередньо не можуть бути відображені в офіційних контрактах. Чітке розуміння та узгодження правил співробітництва у процесі створення загальної знанневої бази забезпечують основу для зростання взаємної довіри партнерів інноваційного співробітництва [19, с. 320]. По-друге, Е. Лоренц вказує на потребу формування загальнодоступної термінології у специфічних сферах технологічних або інженерних знань, яка дозволить різним компаніям ефективно співпрацювати у межах технологічного проекту. Найбільші ускладнення у цій сфері пов'язані з некодифікованим (або неявним) характером знань, передача яких залежить від рівня міжфірмової мобільності окремих осіб або груп інженерів, наділених значним практичним досвідом у сфері відповідних технологій. Третій вид спільних знань – управлінські компетенції щодо менеджменту складних економічних відносин, розподілу обов'язків між різними групами фахівців, забезпечення узгодженості колективного прийняття рішень тощо [19, с. 321].

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна обґрунтувати комплекс рекомендацій щодо формування інноваційно-орієнтованої моделі економічного розвитку регіонів:

- по-перше, формування глобальної економіки, що базується на знаннях потребує ідентифікації локальних передумов інноваційного розвитку, необхідних для конкурентного позиціонування країни та її регіонів на світових ринках. При цьому наявність високого освітнього та науково-технічного потенціалу (як свідчить гіркий досвід пострадянських країн) ще не є запорукою інноваційності регіону, а потребує значних зусиль (з боку бізнесу, державних або муніципальних органів управління тощо) щодо започаткування та розвитку кластерних та інших локалізованих високотехнологічних ініціатив;

- по-друге, утворення гнучких локальних моделей інноваційного розвитку у розвинених країнах найчастіше пов'язане з інтенсифікацією багатовекторних поліструктурних зв'язків між суб'єктами створення, поширення та комерційного використання нових технологій в рамках державно-приватного партнерства, тому необхідним є постійний діалог у форматі «державно-бізнес-наука» та заохочення різноманітних форм внутрішньо- та міжрегіональної коопераційної взаємодії у пріоритетних сферах інноваційного розвитку;

- по-третє, економічний розвиток у постіндустріальну епоху тісно переплітається з соціальними чинниками, особливо у сфері інноваційної діяльності, що обумовлює важливість міжособистісних відносин у дусі партнерства та креативності, особливо на регіональному та локальному рівнях. У зв'язку з цим досягнення успіхів на шляху розбудови інноваційно-орієнтованої моделі регіонального розвитку неможливе без урахування соціальної складової, яка пов'язана зі створенням висококваліфікованих робочих місць, забезпеченням достойного рівня оплати найманої праці, розподілом коштів інноваційної політики на конкурентних засадах за принципом винагороди найбільш конкурентних та інноваційних проектів, дослідних мереж, кластерів тощо.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Scott A.J. Regional motors of the global economy / A.J. Scott // *Futures*. – 1996. – № 28. – С. 391-411.
2. Storper M. The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies / M. Storper // *European Urban and Regional Studies*. – 1995. – № 2. – С. 191-221.
3. Cooke P. The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation / P. Cooke, K. Morgan. – Oxford : Oxford University Press, 1998. – 247 с.
4. Saxenian A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 / A. Saxenian. – Boston : Harvard University Press, 1994. – 226 с.
5. Florida R. Toward the learning region / R. Florida // *Futures*. – 1995. – № 27. – С. 527-536.
6. Malmberg A. Localized learning and industrial competitiveness / A. Malmberg, P. Maskell // *Cambridge Journal of Economics*. – 1999. – № 23. – С. 167-185.
7. Amin A. Globalization, institutions, and regional development in Europe / A. Amin, N. Thrift. – Oxford : Oxford University Press, 1994. – 268 с.
8. Marshall A. Principles of Economics: An Introductory Volume / A. Marshall. – London : Macmillan, 1890. – 731 с.
9. Piore M. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity / M. Piore, C. Sabel. – New York : Basic Books, 1984. – 355 с.
10. Maillat D. From the industrial district to the innovative milieu: Contribution to an analysis of territorialized productive organizations / D. Maillat // *Recherches Economiques de Louvain*. – 1998. – № 64(1). – С. 111-129.
11. Camagni R. Innovation Networks. Spatial Perspectives / R. Camagni. – London : Belhaven Press, 1991. – 224 с.
12. Brenner T. Factors and Mechanisms Causing the Emergence of Local Industrial Clusters: A Summary of 159 Cases / T. Brenner, A. Mühlig // *Regional Studies*. – 2013. – № 47:4. – С. 480-507.
13. A Companion to Economic Geography / Scientific edition by T.J. Barnes, E. Sheppard. – Oxford : Blackwell, 1999. – 536 с.
14. Amin A. Globalization, institutional «thickness» and local economy / A. Amin, N. Thrift // *Managing Cities: The New Urban Context*. – Chichester : Wiley, 1995 – С. 91-107.
15. Martin R. Path dependence and the evolution of the economic landscape / R. Martin, P. Sunley // *Journal of Economic Geography*. – 2006. – № 6(4). – С. 395-438.
16. Martin R. Path dependence and local innovation systems in city-regions / R. Martin, J. Simmie // *Innovation: management, theory and practice*. – 2008. – № 10. – С. 183-196.
17. European Commission The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 78 с.
18. The European Cluster Memorandum – Promoting European Innovation through Clusters: An Agenda for Policy Action / Prepared by The High Level Advisory Group on Clusters, chaired by Senator Pierre Laffitte. – Stockholm : Center for Strategy and Competitiveness of Stockholm School of Economics. 2007. – 11 с.
19. Keeble D. (1999) Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region / David Keeble, Clive Lawson, Barry Moore, Frank Wilkinson // *Regional Studies*. – № 33:4. – 1999. – С. 319-332.

## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 006.032:637.1

Руткевич Т.І.

*аспірант кафедри аграрного менеджменту  
Вінницького національного аграрного університету*

### АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ

У роботі здійснено аналіз стандартів якості молока та молочної продукції в Україні та країнах ЄС. Визначено основні шляхи адаптації виробництва молока до європейських вимог в умовах інтеграції з ЄС. Проаналізовано рівень якості молока в Україні.

**Ключові слова:** продовольча безпека, молоко, сировина, якість, стандарти, конкурентоспроможність.

#### **Руткевич Т.І. АДАПТАЦІЯ ПРІДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЇ ОТРАСЛИ К ЄВРОПЕЙСЬКИМ СТАНДАРТАМ КАЧЕСТВА**

В работе проведен анализ стандартов качества молока и молочной продукции в Украине и странах ЕС. Определены основные пути адаптации производства молока к европейским требованиям в условиях интеграции с ЕС. Проанализирован уровень качества молока в Украине.

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность, молоко, сырье, качество, стандарты, конкурентоспособность.

#### **Rutkevich T.I. ADAPTATION OF MILK ENTERPRISES TO EUROPEAN QUALITY STANDARDS**

In this article analyzed are the quality standards of milk and dairy products in Ukraine and the EU. The main ways of adapting milk production to European standards in terms of integration with the EU are defined. The level of quality of milk in Ukraine is analyzed.

**Keywords:** food security, milk, raw materials, quality standards, competitive.

**Постановка проблеми.** У зв'язку з інтеграцією України у світовий економічний простір збільшується вплив кон'юнктури світового ринку на рівень розвитку економіки нашої держави в цілому. Нині багато молокопереробних підприємств, з огляду на дефіцит сировини, не мають можливості забезпечувати належну її якість відповідно до вимог міжнародних стандартів. Але це питання буде ставати все гостріше, тому його вирішення є для галузі надзвичайно важливим, так як виробництво якісних та безпечних продуктів харчування є основним напрямом забезпечення продовольчої безпеки країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні питанням ефективного функціонування молокопродуктового підкомплексу присвячена низка робіт відомих вітчизняних учених – М.М. Ільчук, В.І. Радько, О.В. Михайленко, Н.Б. Куготова, В.Ф. Могутова, О.П. Осадчук, Т.М. Пшенична та ін. Однак проблема підвищення економічної ефективності виробництва молока та його переробки, адаптації підприємств молочної галузі до вимог ЄС, якості та безпеки молочної продукції залишається вкрай актуальною, особливо в сучасних умовах розвитку економіки.

**Постановка завдання.** Завдання дослідження полягає в тому, щоб проаналізувати рівень якості молока в Україні, визначити основні проблеми забезпечення якості та безпеки молочної продукції, здійснити порівняльну характеристику діючих нормативів щодо якості молока в Україні та країнах ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За рахунок сприятливих агрокліматичних умов Україна має неабиякий потенціал для розвитку агропромислового комплексу, зокрема у сфері виробництва молока та молочних продуктів. Так, одним із найактуальніших питань на ринку молока в Україні є його експортна спроможність, зокрема до Європейського Союзу, а також перспективи подолання технічних

бар'єрів на шляху експорту української молочної продукції. Вхідження України до СОТ і наміри інтегруватись у ЄС потребують чіткого дотримання законів ринкової економіки в агропромисловому виробництві і, зокрема, в системі реалізації молока та молочної продукції за рахунок адаптації товаровиробників до міжнародних вимог та вимог ЄС щодо її якості (масова частка жиру, води, молочного білка; титрована кислотність; індекс розчинності; дозволений вміст сторонніх домішок; вимоги до маркування тощо) [3].

Керівництво країни повинно забезпечувати виробництво молока в обсягах, що відповідають нормам державної продовольчої безпеки, та мати ресурсний експортний потенціал. Проте на сьогодні в Україні молоко виробляється у недостатній кількості, щоб забезпечити науково обґрунтовану необхідну норму споживання молока та молочних продуктів, яка в середньому має становити 380 кг на особу в перерахунок на молоко. Населення України в середньому споживає всього лише 59% від науково обґрунтованої норми. При цьому виробництво молока впродовж останніх років скорочується і за останні 15 років зменшилось на 12%. Відповідно, і фонд споживання скоротився на 2,1%, але у структурі використання виробленого молока, фонд споживання зріс аж на 11% і на кінець 2014 року становив 9581 тис. тонн (табл. 1).

Одним із основних чинників ефективної господарської діяльності молокопереробних підприємств є якість та безпечність молочних продуктів. В Україні існує велика кількість стандартів на молоко та молочні продукти, чинних в Україні – близько 250, включаючи ДСТУ, ГОСТ, ТУ. В Україні з 2004 року вступив в дію Закон України «Про молоко та молочні продукти», вимоги до молока встановлені в ДСТУ 3662-97 Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі», вимоги до молокопродуктів

встановлені в державних стандартах прийнятих в 2005-2008 роках, окрім того вимоги до маркування продукції встановлено в ДСТУ 4518-2008 «Продукти харчові. Маркування для споживачів» (який розроблений на підставі «Загального стандарту на маркування розфасованих харчових продуктів» (CODEX STAN 1-1985) [8].

Низька економічна ефективність галузі, пов'язана з використанням у молочному виробництві застарілих екстенсивних технологій, відсутністю як високого рівня спеціалізації галузі на рівні господарюючих суб'єктів, так і якісного наукового супроводу у справі вдосконалення виробничих процесів. Потрібно не забувати і про низький рівень підготовки фахівців з боку профільних навчальних закладів, недосконалості систему племінної справи та неефективний механізм її державної підтримки [5, с. 242-243].

Соціологічне опитування показало, що такий показник, як якість, найбільше впливає на вибір молочної продукції – 57,5%, далі споживачі звертають увагу на свіжість (термін придатності) – 43,4% і ціну – 34,2%. Тому якість молочної продукції потрібно розглядати як ключову передумову забезпечення конкурентоспроможності молочної галузі.

В Україні якість молочної сировини, яку приймають на переробні підприємства для виготовлення молочних продуктів, регламентується вимогами ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі». З 1 серпня 2007 року до цього стандарту було внесено зміни та доповнення – введено новий ґатунок сировини – «Екстра». У країнах ЄС основним документом, де прописано вимоги до якості та безпеки харчових продуктів є Постанова (ЄС) № 853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 року, якою встановлюються спеціфічні правила щодо гігієни харчової продукції. Так, у секції XI – «Сире молоко та молокопродукти»

викладено вимоги для підприємств харчової галузі, які займаються виробництвом або збиранням сирого молока. У країнах ЄС молоко має тільки один сорт, а в Україні – чотири (табл. 2) [1; 2].

Порівнюючи діючий стандарт на молоко ДСТУ 3662-97 з аналогічним документом Європейського Союзу Постанова ЄС 853/2004, можна зробити висновок, що навіть те молоко, яке в Україні відносять до вищого ґатунку не відповідає стандартам ЄС. Деякі показники молочної сировини в Україні взагалі не контролюються. Наприклад, точка замерзання [6, с. 27-30].

Потрібно також відзначити, що в Європейському Союзі головним законодавчим актом, який регулює безпеку харчових продуктів, є регламент № 178 від 2002 року. Ним передбачено, що харчовий ланцюг розглядають як єдине ціле «від поля до столу», продукти простежують на усіх ланках їхнього виробництва та обігу, а відповідальність за безпечність продуктів несуть оператори ринку. Дія регламенту поширюється на всі етапи виробництва, переробки та реалізації харчових продуктів, а також кормів для тварин, які призначені для виготовлення продуктів, котрі споживає людина.

Законодавство України звичайно потребує удосконалення та доопрацювання у сфері виробництва і переробки молока, але ці зміни потребують і можливість їх практичної реалізації. Так, наприклад, якість молока, що виробляється в Україні, не відповідає європейським стандартам, що найменше з двох причин. Насамперед тому, що якість сировини не відповідає європейським стандартам. Зміну управління якістю молочної продукції необхідно здійснювати у всьому харчовому ланцюзі «виробництво – споживання», який включає виробництво молочної сировини, її переробку, реалізацію та споживання готової продукції. Другий чинник – устаткування молочних

Таблиця 1

Обсяги виробництва і фонд споживання молока України у 2000–2014 рр.

Показники	Роки							2014 р. до 2000 р.	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	+/-	%
Виробництво, тис. тонн	12658	13714	11249	11086	11378	11488	11133	-1525	-12
Фонд споживання, тис. тонн	9789	10625	9470	9363	9797	10050	9581	-208	-2,1
% фонду споживання від загального обсягу виробництва	77	77	84	84	86	87	86	9	11
у розрахунку на 1 особу, кг	199,1	225,6	206,4	204,9	214,9	220,9	222,8	23,7	11,9
% від рекомендованої норми споживання молока і молокопродуктів	52	59	54	54	57	58	59	6	12

Таблиця 2

Порівняльна характеристика діючих нормативів щодо якості молока в Україні та країнах ЄС

Показники	Україна (ДСТУ 3662-97)				ЄС (Постанова 853/2004)
	Екстра	Вищий ґатунок	Перший ґатунок	Другий ґатунок	
Загальна кількість КУО/см <sup>3</sup> , МАФАНМ	≤100 тис.	≤ 300 тис.	≤500 тис.	≤3 млн.	≤ 100тис.***
Температура, °С	≤6	≤8*	≤10	≤8	≤ 6**
Масова частка сухих речовин	>12,2	>11,8	> 11,5	> 10,6	-
Соматичні клітини см <sup>3</sup>	≤400 тис.	≤ 400 тис.	≤ 600 тис.	≤800 тис.	≤ 400тис.****
Точка замерзання	не контролюється				- 0,52 °С (Директива 92/46 ЄЕС, доп. № 94/330/ЄС)

Примітка:

\* – при термінах зберігання не більше 12 годин;

\*\* –8°С при щоденному збиранні і 6 °С, якщо збір не щоденний;

\*\*\* – середнє геометричне значення за 2 місяці, з відбором 2 зразків на місяць;

\*\*\*\* – середнє геометричне значення за 3 місяці, з відбором 1 зразка на місяць за умови, якщо експерт не визначає іншу методологію, щоб взяти до уваги сезонні зміни у рівнях виробництва.



підприємств. Багато молокопереробних підприємств працюють на обладнанні, яке встановлювалося ще за радянських часів, що не сприяє високій якості продукції. 90-95% молочних ферм в Україні потребують оновлення та реконструкції. Так само, як і близько 75% підприємств переробної галузі. Водночас ще однією перешкодою може стати відсутність в Україні системи виробництва молока, оскільки близько 60% цього продукту заготовляють у домашніх господарствах. Такої практики в ЄС не існує, тому довести, що за українським молоком є належний контроль, вкрай складно [7].

Проаналізувавши розподіл молочної сировини, що надходить на переробку від сільськогосподарських підприємств за ґатунками, було з'ясовано, що частка молока вищого ґатунку в останні роки поступово збільшується і в 2014 році становила 34%. З'явилася також молочно сировину екстра класу. Але в процентному співвідношенні частка такої сировини усе ще незначна – 9%. При цьому, як і раніше, найбільша частка молока, закупленого переробними підприємствами, припадає на молоко I ґатунку – 52% (рис. 1).

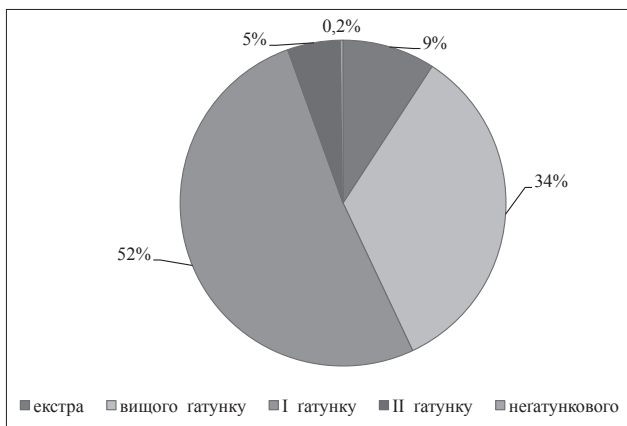


Рис. 1. Якість молока коров'ячого, закупленого переробними підприємствами у сільськогосподарських підприємств у 2014 р., %

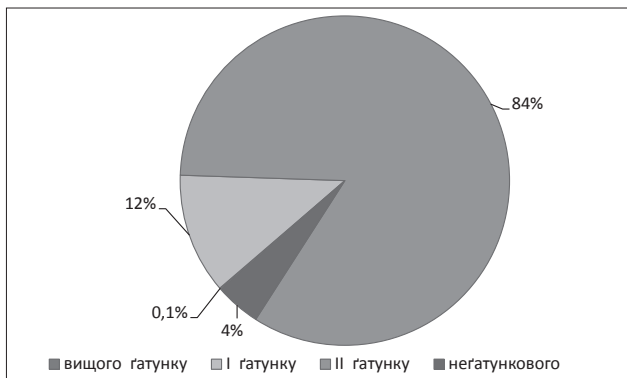


Рис. 2. Якість молока коров'ячого, закупленого переробними підприємствами у господарств населення у 2014 р., %

А від господарств населення взагалі не надходить молока екстра-класу. Найбільша частка у структурі закупівлі молока переробними підприємствами належить молоку II ґатунку – 84%. Цей фактор обумовлений тим, що на переробку від господарств населення надходить молоко, до якого застосовувалося ручне доїння, що порушує санітарно-гігієнічні норми. Крім того, не застосовується режим охолодження, а також

використовується фальсифікація молока, що дуже складно контролювати у зв'язку із надходженням на заготовельні пункти великої кількості дрібних партій. І, як наслідок, на переробку надходить низькоякісна або несортова продукція (рис. 2).

Виключно ручна праця призводить до підвищення загального бактеріального осмінення продукту, а зібране в одне ціле молоко від різних корів через умови доїння, зберігання і різну якість молока від різних корів знижує якість кінцевої молочної продукції.

Також якісні показники молока, що поставляється на молокопереробні підприємства, істотно відрізняються залежно від сезону. Влітку якість страждає від високих температур, які ускладнюють збереження необхідних характеристик сировини при його доставці на переробку. Взимку ситуація дещо інша. З одного боку, в умовах дефіциту сировини частина підприємств змушені призупиняти виробництво. З іншого боку, в цей період року молоко загалом відрізняється більш високою якістю. Збереженню його якісних властивостей у ланцюжку від виробника до переробки сприяє природний фактор – холодна погода, а також більш висока сезонна частка молока, що виробляється в сільськогосподарських підприємствах, у загальному обсязі поставок [4].

Цілком логічно, що в результаті скорочення поголів'я і зменшення кількості виробленого молока переробників більше турбує не стільки якість сировини, скільки проблема, де його взяти у достатній кількості і за прийнятною ціною. Але вкрай низька якість молока, яка надходить на переробку, унеможливує виробництво якісної та безпечної молочної продукції у державі.

**Висновки.** Останні декілька років в регіонах, де переважна частка молока виробляється у господарствах населення, переробники змушені детально вдаватися у специфіку і проблеми його виробництва, шукаючи різні форми співпраці з населенням для забезпечення власних підприємств більш-менш якісною сировиною. Вони облаштовують пункти збору молока холодильними танками, проводять періодичний лабораторний контроль при зборі молока, організують лекції з навчання сучасним правилам догляду за худобою, сприяють у забезпеченні ветеринарного контролю. Деякі переробники сприяють створенню невеликих сімейних ферм або кооперативів. Проте виробництво високоякісної харчової продукції, яка характеризується безпечністю та конкурентоспроможністю на вітчизняному та європейському ринках, має регулюватися та контролюватися на державному рівні за допомогою налагодженої та систематичної дії численних нормативно-правових документів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 року № 1870-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
2. ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molsouz.org.ua>.
3. Пшенична Т.М. Гармонізація управління якості і безпеки молочної продукції до світових вимог [Електронний ресурс] / Т.М. Пшенична // Вісник Дніпропетровського університету. – Режим доступу : <http://www.vestnikdnu.com.ua/>.
4. Осадчук О.П. Співставлення європейських та національних вимог щодо якості та безпечності молочної сировини [Електронний ресурс] / О.П. Осадчук // Electronic National University of Food Technologies Institutional Repository. –

Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/15850/1/2014%20%20%A63.pdf>.

5. Могутова В.Ф. Гармонізація сучасного стану безпечності та якості молока і молочних продуктів [Електронний ресурс] / В.Ф. Могутова // Проблеми зооінженерії та ветеринарної медицини : зб. наук. праць Харк. держ. зоовет. академії. – Х., 2014. – Вип. 298. – Ч. 1 : Сільськогосподарські науки. – С. 242-249.
6. Михайленко О.В. Конкуреноспроможність молока та стандарти з якості молочної продукції як фактор при вступі України до світової організації торгівлі / О. В. Михайленко, Н. Б. Куготова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2006. – № 19, Ч. I. – С. 27–30.
7. Ільчук М.М. Адаптація виробників молока в Україні до європейських вимог [Електронний ресурс] / М.М. Ільчук, В.І. Радько // Наукові доповіді НУБіП України. – Режим доступу : <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Bio/article/download/3268/3192>.
8. Саваченко О.О. Управління якістю молокопереробних підприємств як рушійна сила підвищення конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / О.О. Саваченко // UkrainianFoodJournal. – 2013. – № 3. – Режим доступу : <http://irbis-nbu.gov.ua>.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 361.115

**Лазоренко Л.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів та банківської справи  
Університету «Україна»*

### ОСОБЛИВОСТІ МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розкрито суть, етапи та способи матеріальної мотивації персоналу, визначено роль зарплати у системі матеріальної мотивації та інші форми оплати праці. Проаналізовано сучасні підходи матеріальної мотивації на прикладі компанії «Оболонь» та «Кока-кола».

**Ключові слова:** матеріальна мотивація, заробітна плата, оплата праці, персонал, винагорода, компенсація.

### Лазоренко Л.В. ОСОБЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье раскрыты суть, этапы и способы материальной мотивации персонала, определена роль зарплаты в системе материальной мотивации и другие формы оплаты труда. Проанализированы современные подходы материальной мотивации на примере компаний «Оболонь» и «Кока-кола».

**Ключевые слова:** материальная мотивация, заработная плата, оплата труда, персонал, вознаграждение, компенсация.

### Lazorenko L.V. FEATURES OF MATERIAL MOTIVATION OF PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS

Essence, stages and methods of material motivation of personnel, is exposed in the article, the role of salary in the system of material motivation and other forms of remuneration of labour are certain. Modern approaches of material motivation are analyzed in «Obolon» and «Coca-cola».

**Keywords:** material motivation, salary, remuneration of labour, personnel, reward, indemnification.

**Постановка проблеми.** Жодна дія людини не відбувається без мотивації. Тому для успішного керування поведінкою людей у процесі їхньої трудової діяльності дуже важливо встановити, чому люди працюють, що викликає у них бажання і потребу працювати, чому одним робота приносить задоволення, а інші ставляться до неї байдуже.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність поняття матеріальної мотивації, її видів, способів, форм та особливостей застосування в діяльності підприємства розглянуто у працях таких учених, як Д. Аткинсон, О.А. Богуцький, С.С. Занюк, М.Я. Коган, Г.І. Купалова, П.Т. Саблук, В.П. Сладкевич та ін. Нині важливо визначити необхідність розробки сучасних підходів матеріального стимулювання праці з метою забезпечення високої продуктивності та ефективного функціонування організації.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування ролі матеріальної мотивації персоналу та її вплив на кінцеві результати діяльності організації в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Американський учений Д. Аткинсон одним із перших запропонував загальну теорію мотивації. Він зазначав, що силу прагнення людини досягти поставленої мети можна відобразити такою формулою:

$$M = Пду \cdot Вдц \cdot Здц, \quad (1)$$

де  $M$  – сила мотивації (прагнення);  $Пду$  – сила мотиву досягнення успіхів як особистісної диспозиції;  $Вдц$  – суб'єктивно оцінювана ймовірність досягнення поставленої мети (цілі);  $Здц$  – значення досягнення даної мети (цілі) для людини [6, с. 210].

Вплив мотивації на поведінку людини залежить від багатьох чинників. Мотива-

ція може бути сильною і слабкою, може змінюватися під впливом діяльності людини, що й зумовлює зміну її поведінки у процесі роботи. Старанність, наполегливість у досягненні цілей формуються сильними мотиваційними чинниками, а наслідком слабкої мотивації є лише таке виконання роботи, яке не спричинить покарання. Отже, мотивація визначає пріоритети ділової активності, посилює бажану поведінку людини.

Мотивування трудової діяльності людини зображено на рисунку 1.

Перша стадія мотиваційного процесу – виникнення потреби. Потреба виявляється як відчуття людиною нестачі чогось. Ця нестача потребує задоволення.

Друга стадія – спонукання до задоволення потреби. Наявність потреби вимагає від людини певної реакції: вона мусить щось робити, здійснювати, вживати певних заходів. На цій стадії відбувається усвідомлення індивідом чотирьох моментів: що він матиме після задоволення потреби; що він мусить зробити, щоб досягти бажаного; наскільки досягне



Рис. 1. Спрощена схема мотиваційного процесу [5, с. 45]

те, чого він бажає; наскільки те, що він може реально отримати, задовольнить потребу.

Третя стадія – виконання конкретних дій. На цій стадії індивід докладє зусиль для досягнення поставлених цілей.

Четверта стадія – отримання винагороди за виконання дії і задоволення потреби.

Залежно від рівня задоволення людина може і далі здійснювати дії, які асоціюються у неї із задоволенням потреби, й уникатиме дій, які асоціюються з частковим задоволенням [3, с. 68].

Нині у практиці управління застосовуються різноманітні теорії мотивації, які дають уявлення про основні принципи мотивації праці і свідчать про роль мотивації в управлінні персоналом.

На визначення мотиву працівника не меншого впливу завдають зовнішні фактори, зокрема, економічна ситуація в країні. Якщо держава має більш-менш стабільний економічний розвиток, то матеріальна мотивація відходить на другий план, а перше місце посідає можливість кар'єрного зростання, професійний розвиток та самореалізація особистості. За умов нестабільної економіки перше місце посідають гроші: величина заробітної плати, можливість отримання додаткових доходів, таких як бонуси, премії, інші види винагороди тощо.

Україна не є винятком у цій ситуації. Адже були часи і в нашій країні, коли матеріальна мотивація займала далеко не перше місце. Але в сучасних умовах гроші як мотив для роботи більшості людей знову виходять на перший план. Падіння рівня життя населення, постійне зростання цін, збільшення тарифів, валютні коливання є причиною невпевненості у завтрашньому дні і бажання людей якщо не накопичити, то хоча б забезпечити поточне своє існування. А це інколи виявляється дуже непросто. Тому гроші відіграють зараз дуже важливу роль у житті кожного пересічного громадянина. З іншого боку, це спрощує мотиваційну політику більшості роботодавців. Їм не потрібно придумувати нові методи стимулювання свого персоналу, а достатньо використати матеріальну мотивацію. Звичайно, для підприємств зараз також не кращі часи для того, щоб збільшувати свої витрати, але як спосіб підвищення власної ефективності і рентабельності доцільно ж все таки це робити.

Матеріальне стимулювання праці – це засіб забезпечення матеріальних потреб працюючих, залежно від результатів їхньої колективної та індивідуальної праці, через систему законодавчих, нормативних, економічних, соціальних та організаційних чинників і заходів, пов'язаних з виробництвом.

Безперечно, основою матеріального стимулювання працівників підприємств виступає заробітна плата як винагорода за працю, яку, відповідно до трудового договору, роботодавець виплачує працівникам.

Сам механізм стимулювання полягає в тому, що фактичні витрати у поточному періоді порівнюються з нормативом, встановленим у базовому періоді. Зекономлені колективом у результаті раціонального використання сировини і матеріалів або зростання продуктивності праці працівників кошти розподіляються у визначеній пропорції на фонд заохочення і фонд розвитку підприємства.

Система стимулювання працівників підприємства спрямована на посилення матеріальної зацікавленості робітників, керівних та інженерно-технічних працівників і службовців у підвищенні ефективності виробництва, зростання обсягу реалізації та поліпшення якості продукції, збільшення прибутку, під-

вищення продуктивності праці та рентабельності підприємства.

Заробітна плата як економічна категорія належить до найскладніших. Поряд із такими категоріями, як прибуток, податки, зайнятість, вона є одним із головних елементів, свого роду нервовим центром суспільного організму.

Для повнішого розуміння сутності заробітної плати як категорії ринкової економіки треба звернути увагу на такі принципові положення [1, с. 321]:

- заробітна плата формується на межі (на стику) відношень сфери безпосереднього виробництва і відношень обміну робочої сили;

- заробітна плата має забезпечувати об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили й ефективного функціонування виробництва обсяг життєвих благ, які працівник має отримати в обмін на свою працю;

- заробітна плата є водночас і макро-, і мікроекономічною категорією;

- заробітна плата – це важлива складова виробництва, її рівень зв'язаний як з потребами працівника, так і з процесом виробництва, його результатом, оскільки джерела коштів на відтворення робочої сили створюються у сфері виробництва та їх формування не виходить за межі конкретного підприємства.

Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати принаймні чотири основні функції, а саме [1, с. 320-322]:

- джерела коштів для розширеного відтворення робочої сили (відтворювальна функція);

- основної ланки мотивації високоефективної праці, встановлення безпосередньої залежності заробітної плати від кількості і якості праці кожного працівника, його трудового внеску (стимулююча функція);

- засобу перерозподілу робочої сили з урахуванням ринкової кон'юнктури (регулююча функція);

- забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакоvu працю (соціальна функція).

У реалізації стимулюючої функції заробітної плати найбільш зацікавлений роботодавець, оскільки саме він повинен отримати певний виробничий результат від використання найманої робочої сили, бо тільки це дає йому змогу мати очікуваний дохід і водночас власний зиск – прибуток. Організація заробітної плати, як свідчить досвід, завжди є відображенням певної економічної системи і політики владних структур щодо визначення спрямування і ролі розподільних відносин.

При мотивуванні за допомогою матеріальних стимулів необхідно також врахувати неоднозначне відношення різних категорій працівників до заробітної плати. Останнє залежить від спрямованості людини, рівня її кваліфікації, віку, статі тощо.

Як свідчить практичний досвід, більш ефективними з точки зору мотивації є суттєві випадки підвищення заробітної плати, тоді як часті і незначні підвищення розмірів винагороди можуть взагалі не викликати мотиваційного ефекту.

Стосовно частоти виплати заохочень, то раціональним є проведення виплат одразу ж після досягнення результату діяльності. Чим більше проходить часу після виконання роботи, тим більше виникає непорозуміння. Проведення виплат одразу ж після вдалого закінчення роботи працюючого забезпечує більшу його віддачу. Крім того, для забезпечення

ефективного мотивування краще мати необхідний набір стимулів і комплексно їх застосовувати, як, наприклад, матеріальні виплати і похвалу.

Традиційно прийнято вважати, що мотивуючий характер заробітної плати підсилюється при значних підвищеннях її розмірів. Однак у науковій практиці існують підходи, що значно розширюють пізнання особливостей механізму матеріального стимулювання. Заслугує на увагу ідея М.Я. Когана про трансформацію стимулу, згідно з якою чим вищий рівень організаційного ступеню, на якому перебуває певний стимул, тим нижчий рівень його відчуття працівником [4, с. 222].

Останнє дає підстави для припущення про наявність певної межі можливого зростання заробітної плати, при досягненні якої її стимулююча функція може почати знижуватися, а при подальшому зростанні очевидно і зовсім припинити свій вплив на трудову активність.

Завдання організації системи оплати у підприємстві полягає у диференціації розмірів заробітної плати, яка, з одного боку, має мотивувати працівників до ефективної праці, а з іншого – бути економічно виправданою відповідно до цінності результатів їхньої роботи.

До структури винагороди працівників компанії, яка компенсує їхній трудовий внесок, можуть належати [2, с. 153]:

1. Оплата за базовими тарифними ставками та окладами. Тарифні ставки та оклади встановлюються на основі договорів та угод відповідно до складності роботи, умов праці, змісту, кваліфікації, відповідальності, рівня цін на предмети споживання, ситуації на ринку праці.

2. Використання «плаваючого» коефіцієнта. Ринок висуває нові, суворіші вимоги до організації заробітної плати. Головною метою застосування механізму оплати праці має бути стимулювання досягнення оптимального корпоративного результату на основі підвищення індивідуальної результативності працівників, що дає можливість кожному працівнику та кожному структурному підрозділу в цілому заробляти в особистих інтересах, інтересах свого колективу і всього підприємства.

3. Ринковий компонент, у якому відображається співвідношення попиту та пропозиції на працю даного виду. Реальні ставки оплати роботи, встановлені на основі переговорів між роботодавцем і працівником, можуть істотно перевищувати ставки тарифної сітки для окремих груп персоналу внаслідок підвищеного попиту на даний вид роботи.

4. Доплати і компенсації за умови праці. Призначенням доплат є компенсація додаткових витрат робочої сили за об'єктивні відмінності в умовах і складності роботи (несприятливі умови, які практично неможливо поліпшити, інтенсивність праці на конвеєрі, робота в нічний час, у вихідні й святкові дні тощо). Компенсації працівникам здійснюються за знання і використання в роботі іноземних мов, за наявність наукового ступеня доктора наук і кандидата наук, відображаючи вищий рівень знань і вмінь працівника.

5. Надбавки і премії. Надбавки і премії використовуються для стимулювання сумлінного ставлення до роботи, підвищення якості продукції та ефективності виробництва. Різниця між надбавками і преміями полягає в тому, що надбавки виплачуються в однаковому розмірі щомісяця протягом встановленого періоду, а премії можуть бути нерегулярними, та їх величина істотно змінюється залежно від досяг-

нутих результатів. Премії бувають різних видів: за основні результати господарської діяльності, якісне і своєчасне виконання робіт, економію різних видів ресурсів, ініціативу та особистий творчий внесок працівника у загальний результат діяльності підрозділу тощо.

6. Соціальні виплати. На підприємствах розвинених країн заробітна плата складає, як правило, лише 50-70% від загальних витрат на утримання персоналу. Усе інше припадає на соціальні виплати: оплата транспортних послуг, медична допомога і лікування, харчування протягом робочого дня, підвищення кваліфікації персоналу, страхування життя працівників фірми та їхніх родин, ощадні фонди тощо.

7. Дивіденди. Це доход від акцій підприємства. Розмір дивідендів залежить від виду цінних паперів, які належать акціонеру, доходів фірми і рішення зборів акціонерів щодо розподілу доходів. Порядок виплати дивідендів по акціях устанавлюється спеціальними документами.

У сучасних великих компаніях часто відходять від традиційних систем оплати праці і використовують більш модернізовані. До таких механізмів можна віднести метод визначення величини заробітної плати співробітника як функції двох змінних: внутрішньої цінності його робочого місця і зовнішньої, ринкової цінності цього робочого місця. Традиційна схема компенсації не позбавлена певних недоліків, але її явними безперечними перевагами вважаються наступні характеристики: чіткість, простота, висока ступінь об'єктивності, низькі витрати з управління та адміністрування, врахування ринку праці, особливостей самої організації та кожного окремого співробітника. Вона спирається на посадові інструкції, в яких описані усі функції співробітника, та передбачає надання співробітникам різних пільг.

Нетрадиційна компенсація містить плату за результати і плату за знання. Ці заходи допомагають подолати недоліки традиційної системи компенсації. Методи плати за результати встановлюють пряму залежність між величиною винагороди та результатами праці окремого співробітника, підрозділу або організації в цілому. Використання таких методів дозволяє досягти підвищення продуктивності праці за рахунок матеріальної зацікавленості співробітника. Плата за знання ставить величину винагороди у залежність від набутих співробітником професійних знань і навичок, що стимулює процес постійного професійного розвитку.

Вибір методів компенсації для кожної конкретної організації визначається цілою низкою факторів, серед яких стратегія розвитку компанії, стан зовнішнього середовища, організаційна культура і традиції.

Розглянемо використання сучасних підходів до системи оплати праці і матеріального стимулювання працівників в цілому на прикладі компаній ПАТ «Оболонь» та «Кока-кола».

У корпорації «Оболонь» діє єдина і збалансована система оплати і мотивації праці з урахуванням різних категорій посад, результативності кожного і роботи компанії загалом.

Середня заробітна плата у корпорації «Оболонь» майже у 2 рази перевищує середні показники винагороди по галузі (за даними Держкомстату 2013 року).

У 2013 році середній рівень зарплатні на ПАТ «Оболонь» зріс на 5% порівняно з минулим роком. Корпорація «Оболонь» як роботодавець розглядає основну заробітну плату в якості винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці.

Така винагорода встановлюється у вигляді тарифних ставок і відрядних розцінок для робітників і посадових окладів для службовців.

Тарифікація посадових окладів проводиться на підставі оцінки кожної посадової позиції, які відрізняються одна від одної рівнем відповідальності, важливістю виконуваних функцій, ступенем впливу на досягнення стратегічних цілей, необхідним рівнем кваліфікації тощо.

Винагорода вищих керівників залежить від компетенцій, зони відповідальності та результатів роботи в межах конкретних повноважень. Винагорода за працю членів управління компанією складається з посадового окладу і премії. Коефіцієнт преміювання змінюється відповідно до результатів виконання ключових показників ефективності, зокрема:

- ефективність реалізації проекту з управління витратами;
- дохід від реалізації, млрд грн;
- відсутність масштабних аварій;
- виконання плану уведення потужностей.

Система матеріальних стимулів у корпорації «Оболонь» включає також отримання працівником додаткової винагороди (премії) за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій, включають безпосередньо премію, квартальний або річний бонус тощо. Крім того, вони можуть включати також додаткові заохочувальні виплати за спеціальні заслуги, винаходи чи впроваджені інновації. Щорічно проводиться індексація посадових окладів і тарифних ставок з урахуванням зростання споживчих цін в Україні, що є основою зростання зарплатні співробітників корпорації «Оболонь».

У компанії «Кока-кола» політика визначення заробітної плати розроблена таким чином, щоб забезпечити її конкурентоспроможність на ринку праці, відповідність до бізнес-потреб та залежність від ключових результатів бізнесу. Заробітна плата залежить від рівня посади, досвіду працівника, його навичок та результатів роботи. Її розмір коригується відповідно до тенденцій на місцевому ринку праці до рівня, визначеного керівництвом. Як правило, вона адмініструється та обговорюється в сумах, враховуючи податки та відрахування. Компанія сама проводить усі необхідні відрахування відповідно до українського законодавства.

Також працює система винагород для поліпшення результатів роботи, своєчасного і якісного виконання

поставлених цілей. Актуальна система винагород встановлена для працівників Торгового відділу, відділу Логістики та Виробництва. Винагорода має фіксований розмір, який нараховується на щомісячній основі відповідно до виконання визначених критеріїв, наприклад, обсягів продажу та доставки чи ефективності виробництва.

В компанії «Кока-кола» розроблена та впроваджується Програма заохочення працівників з нагоди 5-, 10- та 15-річного ювілею роботи в Компанії. Наприкінці кожного місяця проводиться урочисте свято – День ювіляра! Працівники збираються разом та вітають ювілярів місяця. Керівництво компанії урочисто дарує ювіляру пам'ятний сувенір. З початку дії Програми 756 працівників отримали срібну відзнаку за 5 років роботи в компанії, 193 працівника – золоту відзнаку за 10 років, 76 працівників за 15 років сумлінної праці в компанії отримали спеціальний подарунок – кришталевий глобус.

**Висновки.** Підбиваючи підсумок, варто зазначити, що нині матеріальна мотивація відіграє головну роль в управлінні персоналом, головне місце в якій посідає заробітна плата, величина якої завжди цікавила працівників. Але зважаючи на складні економічні умови і недостатність фінансових ресурсів, роботодавці змушені постійно оптимізувати свої витрати, у тому числі і витрати на оплату праці. Тому використання сучасних підходів до матеріального стимулювання праці і, зокрема, визначення розміру заробітної праці є досить актуальним і сприятиме розвитку діяльності компаній, дасть можливість заощадити її кошти, а з іншого боку, створить справедливі умови для отримання гідної винагороди для персоналу за свою роботу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємств : навчальний посібник / І.М. Бойчик. – К. : Атіка, 2004. – 480 с.
2. Завіновська Г.Т. Економіка праці / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2001. – 158 с.
3. Занюк С.С. Психологія мотивації : навч. посібник / С.С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
4. Коган М.Я. Деякі питання розробки преміальних систем / М.Я. Коган. 36. праць соціально-економічного механізму стимулювання праці. Т. 4. Вип. 1. – К. : Либра, 2006. – С. 221-229.
5. Сладкевич В.П. Мотиваційний менеджмент : курс лекцій / В.П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.
6. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент : посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.

УДК 336.64

Логвінова О.П.

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки підприємства та прикладної статистики  
Інституту хімічних технологій  
Східноукраїнського національного університету  
імені Володимира Даля

## ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті визначено роль інноваційної привабливості підприємства як важливої передумови активізації його інноваційної діяльності та забезпечення сталого економічного розвитку. Вивчено сутність інноваційної привабливості підприємства та чинники, які її визначають. Узагальнено проблеми щодо забезпечення інноваційної привабливості підприємства.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність підприємства, інноваційна привабливість, інвестиційна привабливість, інноваційний потенціал, інноваційний ризик, економічний розвиток.

### Логвінова О.П. ИННОВАЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье определена роль инновационной привлекательности предприятия как важной предпосылки активизации его инновационной деятельности и обеспечения устойчивого экономического развития. Изучена сущность инновационной привлекательности предприятия и факторы, которые ее определяют. Обобщены проблемы относительно обеспечения инновационной привлекательности предприятия.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность предприятия, инновационная привлекательность, инвестиционная привлекательность, инновационный потенциал, инновационный риск, экономическое развитие.

### Logvinova O.P. THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE NATURE AND PROBLEMS OF PROVIDING

In the article the role of innovative enterprise attractiveness as an important precondition of activation of its innovative activity and permanent economic development is determined. The essence of innovative enterprise attractiveness and factors that determine it is studied. The problems of provision of innovative enterprise attractiveness are summarized.

**Keywords:** innovative enterprise activity, innovative attractiveness, investment attraction, innovative potential, innovative risk, economic development.

**Постановка проблеми.** Інноваційна діяльність підприємства є визначальним чинником забезпечення його сталого економічного розвитку в ринкових умовах господарювання. Сучасні тенденції розвитку світової та національної економіки також підтверджують нагальну потребу у активізації інноваційної діяльності підприємств. Водночас статистичні дані свідчать про суттєві проблеми у вітчизняній інноваційній сфері. Так, загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2013 р. склала 9562,6 млн грн, тоді як у 2012 р. її величина дорівнювала 11480,6 млн грн, а у 2011 р. – 14333,9 млн грн. Основним джерелом фінансування здійснюваних інновацій виступали власні кошти підприємств (72,9% у 2013 р., проти 63,9% у 2012 р. та 52,9% у 2011 р.), що свідчить про незадовільну структуру джерел фінансування інноваційної діяльності, зниження привабливості фінансування інновацій для зовнішніх інвесторів та скорочення державної підтримки інновацій. Упровадженням інновацій у 2012 р. займалося 1371 підприємство, що відповідало 13,6% обстежених промислових підприємств, тоді як у країнах ЄС цей показник у середньому становить 50% [9; 10]. За величиною глобального індексу інновацій Україна у 2014 р. займала 63 місце у рейтингу країн світу (у 2013 р. – 71 місце) [7]. Отже, вітчизняні підприємства мають недостатній рівень інноваційної активності та інноваційної привабливості. Тому однією із визначальних передумов активізації інноваційної діяльності підприємств є їхня інноваційна привабливість, що потребує поглибленого вивчення її сутності та проблем забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати досліджень з питань інноваційної діяльності підприємства досить ґрунтовно представлено у

наукових працях В.О. Василенка, В.Г. Шматько, Г.Я. Гольдштейна, В.Н. Гуніна, С.М. Ілляшенка [3], Н.В. Краснокуцької [6], А.А. Мазаракі [4], К.О. Копшинської [5], І.В. Кривов'язюк [7], Л.І. Михайлової, С.Г. Турчиної, І.С. Данилова, І.А. Павленка та ін. Однак питання інноваційної привабливості підприємства є менш дослідженими. Ці питання почали вивчатися порівняно недавно і представлені у працях О.А. Азарової [1], А.В. Голубєва, О.П. Полтїніної [2], К.О. Копшинської [5], Т.В. Кулініч [8], О.О. Митрохіної [9], А.С. Пуряєва, Є.А. Рибкіної [12], Г.В. Рачинської, Л.С. Лісовської [13], В. Рожелюк, Н. Харкут [14], Л.Б. Скляр, В.С. Іванченкова [15], А.В. Серікова, Є.О. Бурлака [16], Н.В. Фесенко [17]. Водночас важливим є подальший розвиток теоретичних і практичних положень з цієї проблеми, що зумовлює актуальність теми статті.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Питання щодо сутності інноваційної привабливості підприємства як економічної категорії та характеристики діяльності підприємства, а також проблем її забезпечення нині є недостатньо вивченими. Поняття інноваційної привабливості підприємства здебільшого розглядається у контексті його інвестиційної привабливості або ці поняття певною мірою ототожнюються чи комбінуються, утворюючи поняття «інноваційно-інвестиційна привабливість» [1; 9; 13; 17]. Однак сутність цього поняття є набагато ширшою. Тому варто докладніше вивчити різні аспекти інноваційної привабливості підприємства, що дозволить більш дієво виявляти засоби підвищення інноваційної активності підприємства та сприятиме покращенню його ринкових позицій.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення сутності інноваційної привабливості підприємства та узагальнення проблем щодо її забезпечення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Огляд доступних джерел дозволяє встановити різні аспекти інноваційної привабливості підприємства.

Так, у наукових працях А.О. Азарової, А.В. Бондарчука, К.О. Копшинської, А.С. Пуряєва інноваційна привабливість підприємства визначається як сукупність інноваційно-орієнтованих показників конкурентоспроможності суб'єкта на інноваційному ринку, сформована на основі технічних, фінансових, організаційних, наукових та кадрових характеристик даного суб'єкта [1; 5; 12].

Інноваційна привабливість поряд з інноваційним потенціалом підприємства, інноваційною інфраструктурою та інноваційною культурою є складовою інноваційної системи підприємства та перебуває у тісній взаємодії з рештою її складових [1; 5]. Виходячи з цього, інноваційну привабливість підприємства можна розуміти як сукупність об'єктивних властивостей і умов здійснення інноваційної діяльності на інноваційному ринку, що формуються керівництвом підприємства промислового виробництва, міністерствами і відомствами шляхом цілеспрямованого переконання потенційних інвесторів для прискорення досягнення інноваційних цілей та отримання максимального ефекту при мінімізації інноваційних ризиків [1].

Г.В. Рачинська та Л.С. Лісовська визначають інноваційну привабливість з позицій формалізації як систему показників, що характеризує ефективність використання інноваційного потенціалу підприємства в умовах розроблення або впровадження інноваційного проекту чи програми [13].

Інноваційна привабливість визначає перспективи розвитку підприємства та можливості здійснення на його базі інноваційних проектів, а також задоволення учасників проектів їхніми результатами. Метою формування інноваційної привабливості підприємства є прискорення досягнення цілей суб'єкта при отриманні максимального ефекту.

Користувачами інформації щодо інноваційної привабливості підприємства можуть бути такі господарючі суб'єкти:

- керівництво підприємства, яке розробляє стратегію його розвитку і має визначити найефективніші та найперспективніші інноваційні проекти, які можуть дати поштовх для подальшого сталого економічного розвитку, а також залучити інвесторів до участі у інноваційних проектах і зацікавити споживачів до придбання інноваційної продукції;

- акціонери, власники підприємства, які мають певні очікування щодо динаміки вартості підприємства та ефективності його функціонування з урахуванням здійснюваних інновацій, що визначає отримуваний прибуток і рівень дивідендів;

- споживачі інноваційної продукції, які визначають для себе привабливість торговельної марки та корисність конкретного продукту, який вона презентує, та впливають на вибір типу інноваційної стратегії підприємства;

- інвестори, які здійснюють пошук для найефективніших та найменш ризикованих вкладень та оцінюють їх доцільність щодо інноваційних проектів підприємства;

- окремі дослідники-інноватори, науково-дослідницькі, страхові, охоронні, логістичні та інші організації, які можуть запропонувати свої послуги підприємству, що реалізує інновації, та отримати певний прибуток від їх надання;

- державні органи влади, які зацікавлені у забезпеченні податкових надходжень від підприємства до

бюджету, створенні додаткових робочих місць і розвитку інфраструктури регіону, де розташоване підприємство, що здійснює інновації; також і підприємство у разі потреби звертається до державних органів щодо реєстрації та забезпечення прав на об'єкти інтелектуальної власності, надання податкових пільг чи фінансування;

- конкуренти, які змушені коригувати власні стратегії залежно від дій підприємства, яке виходить на ринок з новою або удосконаленою продукцією, чи використовує нові або удосконалені технології її виробництва;

- торгові посередники та торговельні підприємства, які забезпечують безпосередній зв'язок підприємства зі споживачами інноваційної продукції;

- засоби масової інформації та контактні аудиторії, які забезпечують комунікаційний зв'язок підприємства з ринком, цікавляться його діяльністю та можуть впливати на неї тощо.

Отже, кожен із суб'єктів господарювання має власне бачення сутності інноваційної привабливості та індивідуальні цілі щодо її забезпечення. Водночас необхідною умовою забезпечення інноваційної привабливості підприємства є узгодження інтересів окремих суб'єктів господарювання, особливо тих, яких планується залучити до безпосередньої реалізації інноваційних проектів [1; 13]. Відповідно, можливо виокремити внутрішню інноваційну привабливість, яка відображає доцільність здійснення інновацій на підприємстві за рахунок його власних коштів, та зовнішню інноваційну привабливість, що характеризує прийнятність участі зовнішніх інвесторів (кредиторів, акціонерів, іноземних інвесторів та ін.) у розробці та реалізації інновацій на підприємстві.

Також варто відзначити наявність спільного та відокремленого характеру взаємодії між інноваційною привабливістю підприємства та привабливістю інноваційних проектів, які на ньому реалізуються. Інноваційні проекти здійснюються на конкретному підприємстві, тому їхня привабливість залежить від інноваційної привабливості підприємства, тобто привабливості інноваційних проектів має відносний характер щодо інноваційної привабливості підприємства. Однак одні й ті самі інноваційні проекти можуть мати різну привабливість для різних підприємств як суб'єктів інноваційної діяльності; також і різні інноваційні проекти можуть мати різну привабливість щодо одного й того самого підприємства. Крім того, реалізація інноваційних проектів може по-різному позначатися на подальшій зміні рівня інноваційної привабливості підприємства. Можлива реалізація тих чи інших інноваційних ідей на різних підприємствах, наприклад шляхом передачі результатів науково-дослідницьких розробок.

Рівень інноваційної привабливості підприємства визначається множиною чинників, які можуть мати внутрішнє або зовнішнє походження щодо підприємства; можуть мати сприятливий або несприятливий вплив на економічні показники його діяльності; можуть діяти різноспрямовано або підсилювати дію один одного. Основними чинниками, що визначають інноваційну привабливість підприємства, є рівень конкуренції на інноваційному ринку, інноваційний клімат, інноваційний потенціал підприємства, а також ступінь розвитку інноваційної інфраструктури [1]. При цьому більшість складових не залежать від дій підприємства, але мають бути враховані його керівництвом при розробці стратегії забезпечення інноваційної привабливості, тоді як інноваційний потенціал певною мірою є керованим з боку керівни-



цтва окремого підприємства і визначає внутрішні та зовнішні умови здійснення інновацій, зокрема рівень адаптації підприємства до змін, ступінь радикальності та ризику новацій, рівень якості менеджменту та фінансово-майнового стану підприємства, інвестиційна привабливість зовнішнього оточення [8].

Інноваційна привабливість підприємства може розглядатися як його статична характеристика, взята на певний момент часу, або динамічна, яка відображає змінюваність у часі залежно від зміни умов внутрішнього та зовнішнього середовища [8].

Інноваційна привабливість підприємства тісно пов'язана з іншими видами привабливості підприємства. Так, у контексті інвестиційної привабливості визначаються ефективність і ризикованість вкладень інвесторів у реалізацію різноманітних інноваційних проектів, що визначає їхню доцільність. Важливим є зв'язок інноваційної привабливості з ринковою, регіональною, галузевою привабливістю, які визначають загальну привабливість підприємства для інновацій та його успіх на ринку [13; 15].

Отже, інноваційна привабливість підприємства є багатоаспектною економічною категорією та комплексною характеристикою, яка відображає доцільність здійснення на ньому конкретних інноваційних проектів і визначає ефективність його інноваційної діяльності та господарської діяльності в цілому, а також забезпечує стабільність економічного розвитку. Тому важливо більш докладно вивчити проблеми та чинники забезпечення інноваційної привабливості підприємства.

Зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств та їхньої інноваційної привабливості в останні роки визначальною мірою зумовлене істотним посиленням кризових явищ в національній економіці та політичною нестабільністю у країні. За таких умов керівництво підприємств змушене згортати інноваційну діяльність, яка і дотепер була не надто активною, спрямовуючи зусилля на вирішення поточних питань господарської діяльності в межах стратегії виживання, що призводить до подальшого зниження інноваційної привабливості підприємства та втрати ринкових можливостей.

Важливими стримуючими чинниками щодо забезпечення інноваційної привабливості підприємства є фінансові проблеми, зокрема дефіцит фінансових коштів на здійснення інновацій, фінансове виснаження підприємств, інвестиційний спад, призупинення відтворювальних процесів, погіршення матеріально-технічної бази підприємств. Вкрай низький відсоток державного фінансування інноваційної діяльності у структурі ВВП характеризує істотне відставання України від розвинених країн світу [7].

Недостатня розвиненість інноваційної інфраструктури також істотно стримує можливості підвищення інноваційної привабливості підприємства, оскільки призначення інноваційної інфраструктури полягає у забезпеченні умов для ефективної взаємодії учасників інноваційної діяльності шляхом надання фінансових, консалтингових, маркетингових, інформаційно-комунікативних, юридичних та освітніх послуг [14].

В Україні протягом тривалого часу склалася значна невідповідність між рівнем наявного наукового потенціалу та рівнем ефективності впроваджуваних інновацій. Значною мірою це зумовлено зосередженням учасників інноваційного процесу на технологічних аспектах розроблюваних інновацій та недостатньою увагою до інших аспектів, важливу роль з-поміж яких відіграє комерційний аспект,

який визначає ринкову перспективність інновацій і за результатами численних досліджень є найбільш невизначеним і найбільш непередбачуваним, що спричиняє часті невдачі інноваційних проектів, тому потребує особливої уваги з боку керівництва підприємства [14].

Світова практика свідчить, що істотну роль у вирішенні цих проблем має відігравати активне стимулювання інноваційної діяльності з боку держави шляхом комплексу прямих і опосередкованих заходів, які на даний час є вкрай недостатніми, що веде до подальшого погіршення як в інноваційній сфері, так і у системі господарювання окремих підприємств та національної економіки в цілому [8].

Ризиковий характер інноваційної діяльності накладає вагомий відбиток на мотивованість керівництва до її здійснення та рівень інноваційної привабливості підприємства. Тому необхідно приділяти особливу увагу створенню та дієвому функціонуванню системи управління ризиком впродовж всього життєвого циклу інноваційного проекту.

Важливим стримуючим чинником щодо забезпечення інноваційної привабливості підприємства є також недостатня відпрацьованість наявних методик оцінки інноваційної привабливості підприємства, які в спеціальній літературі досить часто підмінюються методиками оцінки інвестиційної привабливості або оцінки ефективності інноваційної діяльності [2; 9; 13; 16; 17], що не дозволяє повною мірою врахувати особливості інноваційної сфери підприємства та визначити дієві засоби щодо забезпечення та підвищення інноваційної привабливості. Тому подальше вивчення особливостей інноваційної привабливості та чинників її забезпечення дозволить удосконалити наявні або запропонувати нові, більш адекватні методики оцінки інноваційної привабливості підприємства, що забезпечить більш достовірне вимірювання її рівня та створення передумов для її підвищення.

**Висновки.** Отже, інноваційна привабливість підприємства є комплексною та багатоаспектною економічною категорією та характеристикою діяльності підприємства, яка визначає перспективи його економічного розвитку. Залежність інноваційної привабливості підприємства від множини чинників зумовлює певні проблеми щодо її забезпечення, але від ступеня вирішення цих проблем залежить успіх інноваційної діяльності підприємства та міцність його позицій на ринку. Перспективи подальших досліджень із окресленої проблематики полягають у більш ґрунтовному вивченні шляхів оцінки та підвищення інноваційної привабливості підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарова А.О. Інноваційна привабливість як складова інноваційної системи підприємства / А.О. Азарова, А.В. Бондарчук // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання економічних наук» (м. Київ, 13-14 березня 2015 р.). Частина I. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – С. 60-63.
2. Голубев А.В., Полтніна О.П. Методичний підхід до оцінювання інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України / А.В. Голубев, О.П. Полтніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/23\\_D\\_2009/Economics/49921.doc.htm](http://www.rusnauka.com/23_D_2009/Economics/49921.doc.htm).
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. посібник. – Суми : Університетська книга, 2005. – 324 с.
4. Інноваційний потенціал України [Текст] : монографія / [А.А. Мазаракі та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Мазаракі А.А. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 591 с.
5. Копшинська К.О. Структура та контурність функціонування інноваційної системи підприємства / К.О. Копшинська // Вісник Київського політехнічного інституту. – 2013. – № 44. – С. 79-85.

6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Кривов'язюк І.В. Криза та інноваційна діяльність промислових підприємств України / І.В. Кривов'язюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 218-223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape\\_2014\\_9\\_28.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2014_9_28.pdf).
8. Кулініч Т.В. Підходи до оцінювання інноваційної привабливості регіональних суб'єктів господарювання / Т.В. Кулініч // Вісник Львівської політехніки. – 2011. – С. 227-228.
9. Митрохіна О.О. Механізм оцінки інноваційно-інвестиційних підприємств харчової промисловості України [Текст] / О.О. Митрохіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного університету «Економічна думка». – 2014. – Том 16. – № 2. – С. 118-123.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – Київ. 2013. – 287 с.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Пуряев А.С., Рыбкина Е.А. Инновационная привлекательность как феномен // Инновации. – 2007. – № 5. – С. 48-50.
13. Рачинська Г.В. Визначення та оцінювання інноваційної привабливості підприємств / Г.В. Рачинська, Л.С. Лісовська // Проблеми економіки та управління: Вісник нац. Ун-ту «Львівська політехніка». – 2008. – № 611. – С. 272-276.
14. Рожелюк В. Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства [Текст] / Н. Харкут, В. Рожелюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного університету «Економічна думка». – 2008. – Випуск 2(18). – С. 275-278.
15. Скляр Л.Б. Проблеми забезпечення інноваційної привабливості підприємств консервної галузі [Текст] / Л.Б. Скляр, В.С. Іванченков // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 1(25). – С. 58-64.
16. Серіков А.В. Про показники привабливості інноваційно-інвестиційних проектів розвитку підприємства / А.В. Серіков, Є.О. Бурлака // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків : Вид-во ХДТУБА, 2011. – № 33. – С. 259-264.
17. Фесенко Н.В. Методичні засади оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах / Н.В. Фесенко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(1). – С. 276-283.

УДК 65.012.32

**Лойко Д.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Київського національного університету технологій та дизайну*

**Коваль В.В.**

*студентка  
Київського національного університету технологій та дизайну*

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання послідовності етапів формування інноваційної стратегії будівельного підприємства; інноваційних можливостей та факторів, які стримують інноваційну активність будівельних підприємств; проведено аналіз динаміки капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010–2014 рр.; запропоновано види інновацій, які доцільно враховувати будівельному підприємству при формуванні інноваційної стратегії.

**Ключові слова:** будівельне підприємство, інноваційна стратегія, формування, етапи, можливості, загрози, види інновацій.

**Лойко Д.М., Коваль В.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены вопросы последовательности этапов формирования инновационной стратегии строительного предприятия; инновационных возможностей и факторов, которые сдерживают инновационную активность строительных предприятий; проведен анализ динамики капитальных инвестиций по видам экономической деятельности за 2010–2014 гг.; предложены виды инноваций, которые целесообразно учитывать строительному предприятию при формировании инновационной стратегии.

**Ключевые слова:** строительное предприятие, инновационная стратегия, формирование, этапы, возможности, угрозы, виды инноваций.

**Loiko D.M., Koval V.V. METHODOICAL ASPECTS OF INNOVATIVE BUSINESS STRATEGY**

The questions sequence of stages of forming the innovative strategy of building enterprise; innovative features and factors that constrain innovative activity of construction companies; analysis of the dynamics of capital investment by economic activity in 2010–2014; proposed types of innovation, which should be taken into account when forming construction enterprise innovation strategy.

**Keywords:** building enterprise, innovation strategy, formation, stages, opportunities, threats kinds of innovation.

**Постановка проблеми.** Проблема активізації інноваційної діяльності підприємств є ключовою з погляду забезпечення як позитивної динаміки розвитку національної економіки, так і її технологічної модернізації. Особливо важливим є вирішення цієї проблеми для галузей, що формують мультиплікаційний ефект національного масштабу, у першу чергу для будівництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інноваційній тематиці присвячена значна кількість наукових праць, у тому числі останні дослідження відомих вітчизняних учених О.І. Амоші, Л.Л. Антонока,

А.С. Гальчинського, Т.Є. Воронкової, В.М. Геєця, С.А. Іляшенко, В.А. Ткаченка, Р.Б. Тяна, Л.І. Федулової, Б.І. Холода, Д.М. Черваньова та ін. Основна увага в цих дослідженнях приділяється інноваційному розвитку економіки в цілому, державній інноваційній політиці, інноваційним стратегіям розвитку на різних рівнях суб'єктивізації, підвищенню конкурентоздатності через інноваційний розвиток підприємств тощо. Проте питання організації інноваційного процесу, формування інноваційної стратегії підприємств у галузевому аспекті досліджені недостатньо, що й зумовило актуальність цієї роботи.

**Постановка завдання.** Метою роботи є дослідження процесу формування інноваційної політики будівельних підприємств у частині дослідження вихідних умов, мети і низки її ключових елементів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-яке підприємство на ринку товарів та послуг може успішно конкурувати лише за умови використання нових продуктів чи процесів їх виробництва та споживання. Така діяльність підприємства має інноваційний характер і відіграє ключову роль в його життєдіяльності. В умовах економічної інтернаціоналізації досвід успішних компаній свідчить, що на міжнародному ринку інновації та креативні рішення забезпечують виняткові конкурентні переваги, довгострокову доходність та високі темпи розвитку. Кризові тенденції, що породжують нестабільність зовнішнього оточення, знижують економічний потенціал підприємств та сповільнюють темпи інноваційної діяльності. За таких умов інновації залишаються джерелом розвитку лише теоретично, та не знаходять своєї практичної реалізації. У зв'язку із цим особливого значення набуває стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств на основі процесу їх передбачення, регулювання та пристосування.

Відомо, що стратегія інноваційного розвитку – це проект (модель) проведення головних інноваційних дій, необхідних для реалізації корпоративних стратегій, які спрямовані на певне оновлення окремих компонентів виробництва, реалізації та споживання продукції [1].

Процес формування інноваційної стратегії передбачає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів господарювання із врахуванням обраних цілей. На підготовчій стадії формування інноваційної стратегії підприємства необхідно провести аналіз стану розвитку науково-інноваційної сфери, види існуючих науково-інноваційних структур, напрями їх діяльності та можливість конкуренції між ними [2]. Доцільно також виділити фактори, які впливають на ефективність інноваційної діяльності підприємства і мають значення при формуванні інноваційної стратегії підприємства.

Виділяють такі стратегії інноваційного розвитку: стратегію наступу, традиційну стратегію, стратегію за нагодою та змішану стратегію [3]. Для того щоб визначити, яку стратегію інноваційного розвитку обрати, необхідно виконати певну послідовність дій, а саме таких етапів формування стратегії інноваційного розвитку підприємства: визначення місії підприємства; оцінка рівня нестабільності зовнішнього середовища та аналіз факторів, які впливають на інноваційну діяльність підприємства; визначення тенденції розвитку галузі; виявлення сильних та слабких сторін підприємства; проведення SWOT-аналізу; вибір методів управління інноваціями на підприємстві; розроблення альтернатив інноваційного розвитку підприємства та їх оцінка; формування інноваційної стратегії розвитку підприємства. Усі ці етапи в комплексі дають змогу обрати правильну інноваційну стратегію.

Інноваційні можливості будівельного підприємства насамперед характеризуються його високою забезпеченістю власними економічними ресурсами. За цією умовою підприємство будь-якої форми власності може реалізовувати свою інноваційну стратегію без залучення зовнішніх (запозичених) коштів. Але серед низки чинників [4], що стримують інноваційну активність будівельних підприємств, є нестача власних

коштів, недостатня фінансова підтримка держави, недосконалість законодавчої бази, високі економічні ризики та тривалий термін окупності нововведень.

Інноваційний розвиток будівельного підприємства здійснюється на засадах відповідної стратегії, що ґрунтується на інноваційному потенціалі і освоєних інновацій з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Ефективність інноваційної стратегії підприємства залежить від якості інформації, отриманої із зовнішнього середовища, та від аналізу внутрішнього стану. Від якості управління інноваційними процесами багато в чому залежить економічне благополуччя підприємств будівельної галузі: знижується частка неефективних проектів, зменшується ступінь ризику, підвищується корисна віддача дослідницького колективу.

Для будівельного підприємства здійснення його інноваційної діяльності залежить від низки різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників, таких як: глобалізація та інтернаціоналізація економіки; наявні темпи науково-технічного прогресу; адміністративна перебудова систем управління; розвиток інформаційних технологій; посилення конкуренції; наявність якісних та кількісних зрушень на ринку праці.

На нашу думку, перспектива розвитку будівельного комплексу України полягає у процесі модернізації інфраструктури та поліпшення фінансування інноваційної діяльності галузі. Одним із показників інноваційно-інвестиційного забезпечення будівельних організацій регіонів України є обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у будівництві та архітектурі як головне джерело інвестиційних ресурсів. Координацією державних програм займається Державне агентство України з інновацій та інвестицій, яке має центральний апарат, створену ним мережу регіональних центрів інноваційного розвитку та інші підприємства й установи, що входять до сфери його управління і забезпечують виконання агентством своїх завдань. Інвестиції, які вкладено в інновації приносять найбільший ефект.

Аналіз динаміки капітальних інвестицій за період 2010–2014 рр. показав зростання обсягу інвестицій на 21,51%. У будівництві темпи зростання обсягів інвестицій за цей же період дорівнює 21,13%, проте за останні два роки спостерігається зниження інвестиційної активності (табл. 1).

Як бачимо із даних, поданих в таблиці, частка капітальних інвестицій у будівництві у 2014 р. дорівнює 88,38% від обсягу вкладень у 2013 р., щодо частки інвестицій в будівництво по відношенню до загальної суми інвестицій, у 2014 р. вона складає 16,43%, і взагалі, порівняно з 2013 р., сума капітальних інвестицій зменшилася на 8,8%. Більшість галузей також зазнали значного, незначного або часткового зменшення складової використання капітальних інвестицій, однак такі галузі, як сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, водний транспорт, тимчасове розміщування й організація харчування, діяльність із забезпечення стравами та напоями, комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг, навпаки, збільшили суму інвестованого капіталу порівняно з минулим 2013 р. Також за цими даними можна зробити висновок про те, що держава не сприяє комплексному розвитку окремих видів діяльності, адже розрив у розмірах інвестицій є значним і не має тенденції до вирівнювання.

Ситуація загострюється циклічним спадом будівельного виробництва, що триває внаслідок фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Тому існує нагальна необхідність термінових системних заходів як з боку держави, так і з боку суб'єктів будівельної діяльності, спрямованих на всебічний розвиток інноваційного потенціалу будівельної галузі і будівельних підприємств, стимулювання інноваційно-

інвестиційної діяльності підприємств будівельного комплексу і забезпечення науково-технічної підтримки прискорення інноваційного процесу в будівельній галузі. Збільшення притоку інвестицій до організацій, які займаються як промисловим, так і цивільним будівництвом, є пріоритетним напрямом діяльності державних і регіональних органів виконавчої влади.

Таблиця 1

## Динаміка капітальних інвестицій за видами економічної діяльності 2010–2014 рр.

	Освоєно (використано) капітальних інвестицій за роками, млн грн					Відхилення 2014 від 2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	21,51
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	11062,6	16466,0	18883,7	18587,4	18795,7	69,90
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	10817,7	16140,9	18564,2	18175,0	18388,1	69,68
Лісове господарство та лісозаготівлі	177,8	283,1	281,4	383,4	381,0	114,29
Рибне господарство	67,1	42,0	38,1	29,0	26,6	- 60,36
Промисловість	55384,4	78725,8	91598,4	97574,1	86242,0	55,71
Будівництво	29767,0	31990,8	40760,3	40796,2	36056,7	21,13
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	18550,4	24067,9	24531,6	22190,3	20715,7	11,67
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	1404,1	2709,8	1104,7	964,9	961,5	- 31,52
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	11996,0	14872,6	17514,4	15251,5	13245,2	10,41
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	5150,3	6485,5	5912,5	5973,9	6509,0	26,38
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	19322,4	25498,2	32413,0	18472,6	15498,2	- 19,79
Наземний і трубопровідний транспорт	6725,5	8837,8	15076,9	4535,1	3916,2	- 41,77
Водний транспорт	152,4	130,1	98,7	116,2	204,8	34,38
Авіаційний транспорт	614,9	841,0	774,3	536,1	410,2	- 33,32
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	11705,1	15538,2	16077,6	13073,7	10837,0	- 7,42
Поштова та кур'єрська діяльність	124,5	151,1	385,5	211,5	130,0	4,42
Тимчасове розміщування й організація харчування	1033,2	1572,7	2264,9	1476,8	1482,0	43,44
Тимчасове розміщування	679,1	1010,8	1534,7	872,2	867,1	27,68
Діяльність із забезпечення стравми та напоями	354,1	561,9	730,2	604,6	614,9	73,65
Інформація та телекомунікації	8625,8	9730,0	10167,7	9864,0	8175,1	5,23
Видавнича діяльність, радіомовлення, телебачення	1923,8	2643,0	2775,0	2354,1	1840,8	- 4,31
Телекомунікації (електрозв'язок)	6354,5	6506,8	6771,6	6875,4	5664,0	- 10,87
Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг	347,5	580,2	621,2	634,5	670,3	92,89
Фінансова та страхова діяльність	5861,5	5972,3	7353,3	6646,8	6214,5	6,02
Операції з нерухомим майном	9861,0	14598,9	12368,6	13550,4	11230,2	13,89
Професійна, наукова та технічна діяльність	4991,7	10491,9	9021,3	3621,3	2921,5	- 41,47
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження	4135,4	9069,0	7588,4	2669,6	2314,8	- 44,02
Наукові дослідження та розробки	549,7	717,9	548,8	599,2	375,4	- 31,70
Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, інша професійна, наукова та технічна діяльність, ветеринарна діяльність	306,6	705,0	884,1	352,5	231,3	- 24,56
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2973,8	3928,8	4973,9	4013,9	3565,1	19,88
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	7769,9	11437,6	11692,8	7546,2	5808,0	- 25,25
Надання інших видів послуг	656,6	1163,9	457,8	212,2	161,7	- 75,37

Складено авторами за даними [5]

У свою чергу, такі заходи потребують теоретичного обґрунтування і науково-практичної підтримки з боку економічної та управлінської науки, вирішення питань методологічного і методичного забезпечення розроблень інноваційних стратегій, інноваційної політики, систем стратегічного управління інноваційно-інвестиційною діяльністю тощо.

Вихідні умови формування інноваційної політики будівельних підприємств визначаються на підставі урахування таких обставин:

1. Більшість будівельних підприємств є малими або середніми, а великі будівельні підприємства (трансформовані колишні загальнобудівельні трести) є об'єднанням малих чи середніх структурних підрозділів з високим ступенем автономії поточної діяльності. Це означає, що такі підприємства не здатні сформувати повноцінний інноваційний потенціал з науково-дослідною складовою, з одного боку, і не в змозі акумулювати достатній обсяг коштів для реалізації такого потенціалу, з іншого боку. Таким чином, розвиток інноваційного потенціалу будівельного підприємства має бути спрямований на створення можливостей генерування інновацій рівня рацпропозицій і винаходів переважно у сфері технології та організації будівельно-монтажних робіт. Інновації вищого рівня повинні генеруватися галузевим чи навіть міжгалузевим інноваційним потенціалом, який має бути створений на основі кооперації в інноваційній сфері як самих будівельників, так і інших учасників будівництва: проектувальників, монтажників, виробників будівельних матеріалів і конструкцій, виробників будівельної техніки. Саме на такому рівні мають розроблятися нові будівельні матеріали, технології, архітектурно-планувальні та конструктивні рішення тощо.

2. Більшість будівельних підприємств слабо диверсифіковані і зорієнтовані переважно на підприємну діяльність. Лише великі підприємства мають розвинуту виробничу базу, консигнаційну і транспортну інфраструктуру, структурні підрозділи з механізацією будівельно-монтажних робіт. Малі ж і середні мають лише окремі елементи такої бази, або взагалі не мають ніякої, користуючись послугами спеціалізованих організацій чи субпідприємств. Це ще один аргумент на користь зазначеної у першому пункті спрямованості і розвитку інноваційного потенціалу, і формування інноваційної політики будівельних підприємств.

3. Перспектива розвитку будівельного комплексу, як і економіки в цілому, пов'язана у першу чергу із процесом модернізації інфраструктури. Це означає, що усе більша і більша кількість будівельних проектів являтимуть собою не нове будівництво, а модернізацію, реконструкцію, технічне переозброєння, розширення існуючих об'єктів. Наслідком буде поглиблення індивідуалізації проектних рішень і зміна структури будівельно-монтажних робіт, а саме, зростання питомої ваги доданої вартості в структурі вартості будівельно-монтажних робіт [6]. Крім того, процеси поглиблення індивідуалізації характерні і для нового будівництва, наприклад, для будівництва житла. Це пояснюється поглибленням індивідуалізації попиту, що є характерною рисою сучасного етапу розвитку суспільного споживання. Таким чином, формуються зовнішні можливості для активізації інноваційної діяльності саме на рівні будівельного підприємства-виконавця завдяки зниженню обсягів застосування уніфікованих і типових технологічних рішень і підходів в організації будівельно-монтажних робіт.

Зважаючи на специфіку будівельної сфери, пропонується при формуванні інноваційної стратегії підприємства враховувати такі види інновацій:

1) технічні інновації, спрямовані на розробці та застосуванні новітніх будівельних матеріалів та технологій з урахуванням екологічних та ергономічних аспектів. Для вирішення проблем інноваційного розвитку необхідно впроваджувати нові методи роботи у розробці та оптимізації бізнес процесів на всіх етапах будівництва;

2) маркетингові інновації, що націлені на розширення сфери споживачів, формування пропозицій для найкращого задоволення запитів споживачів; збільшенні частки ринку;

3) організаційні інновації, які націлені на організаційне забезпечення процесу будівництва (ресурси організаційної структури управління, форми, методи управління і організації виробництва).

У процесі формування інноваційної стратегії будівельного підприємства необхідно враховувати усі види інновацій та обирати найбільш ефективні.

**Висновки.** Вихідні умови формування інноваційної стратегії будівельних підприємств визначаються на підставі врахування таких обставин: більшість будівельних підприємств є малими або середніми і слабо диверсифікованими (зорієтованими переважно на підприємну діяльність). Тому їхня інноваційна стратегія має бути спрямована на інновації переважно у сфері технології й організації будівельно-монтажних робіт. Такому спрямуванню сприятиме також зростання питомої ваги будівельних проектів з модернізації, реконструкції, технічного переозброєння існуючих об'єктів.

Вибір будівельним підприємством певної інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників, серед яких: умови і фактори зовнішнього середовища, слабкі та сильні сторони внутрішнього середовища, можливість здійснювати моніторинг науково-технічної інформації щодо ринку новітніх, рівень науково-технічного та технологічного потенціалу тощо. Для розроблення стратегії інноваційного розвитку можна застосовувати різні методи та моделі, але, зважаючи на поведінку організації та зовнішнього середовища, формування інноваційної стратегії будівельного підприємства повинно закінчуватися розробкою стратегічних висновків за кожним видом бізнесу-плану щодо можливих альтернативних напрямів, які може обирати підприємство на стадії реалізації стратегії інноваційного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биконя С.Ф. Інституціональні аспекти теорії інноваційного розвитку / С.Ф. Биконя // Вісник КНУТД. – 2003. – № 3. – С. 101-106.
2. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К.: Знання, 1999. – 514 с.
3. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития / Б.И. Холод [и др.]. – Д.: ДУЭП, Монолит, 2008. – 475 с.
4. Конашук В.Л. Практичні аспекти цінової політики будівельного підприємства / В.Л. Конашук // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 167. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 66-72.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. Конашук В.Л. Вплив часового фактору на динаміку вартості будівельно-монтажних робіт / В.Л. Конашук // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 145. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 8-13.

УДК 338.755.12

**Македон В.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки промисловості й організації виробництва  
Українського державного хіміко-технологічного університету***Сізарєва В.С.***аспірант  
Українського державного хіміко-технологічного університету*

## ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Статтю присвячено питанню управління іміджем підприємства з метою забезпечення конкурентних переваг на ринку. Визначено складові підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на основі розвитку складових іміджу. Запропоновано графічну модель розподілу обізнаності споживачів щодо продукції підприємства та оцінки на цій основі його іміджу.

**Ключові слова:** імідж, конкурентоспроможність, бальна оцінка, стратегія, споживачі, ринок.

### **Македон В.В., Сізарєва В.С. ИМИДЖ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Статья посвящена вопросу управления имиджем предприятия с целью обеспечения конкурентных преимуществ на рынке. Определены составные повышения уровня конкурентоспособности предприятия на основе развития составляющих имиджа. Предложена графическая модель распределения осведомленности потребителей относительно продукции предприятия и оценки на этой основе его имиджа.

**Ключевые слова:** имидж, конкурентоспособность, балльная оценка, стратегия, потребители, рынок.

### **Makedon V.V., Sizareva V.S. ENTERPRISE IMAGE AS FACTOR OF HIS INCREASE COMPETITIVENESS STRATEGY**

The article is sanctified to the management question by the image of enterprise with the purpose of providing of competitive edges at the market. The component increases of level of competitiveness of enterprise are certain on the basis of development of constituents of image. The graphic model of distribution of awareness of consumers is offered in relation to the products of enterprise and estimation on this basis of his image.

**Keywords:** image, competitiveness, ball estimation, strategy, consumers, market.

**Постановка проблеми.** Посилення кризових явищ в економіці породжує необхідність відстежування кризових тенденцій і розробку своєчасних заходів, пов'язаних з діагностикою стану чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, розробкою цілей, стратегій підприємства і способів їх стосовно зовнішнього і внутрішнього іміджу підприємства. Нині усе більша кількість підприємств усвідомлюють, що сформований імідж його продукції, діяльності і ролі в суспільстві є одним із важливих інструментів ефективності господарської діяльності. У зв'язку з цим усе більшу увагу звертають на себе методи стратегічного управління, що добре зарекомендували себе як дієвий інструмент формування іміджу в умовах нестабільного оточення підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання стратегічного управління та забезпечення формування позитивного іміджу підприємства широко висвітлені у роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Л. Блекуелл, І. Гордіна, Д. Джі, А. Колодка, М. Мурашов, О. Родіонов, О. Согачева, Т. Хомуленко, Д. Енджел. Необхідно зазначити, що більшість робіт присвячена методології розробки конкурентних стратегій, в яких питання управління іміджем є другорядними, що і формує необхідність досліджень у напрямі виокремлення іміджу та оцінки його впливу на конкурентоспроможність підприємства.

**Постановка завдання.** Метою наукового дослідження є аналіз фактологічного впливу іміджу підприємства на його ринкові стратегічні позиції та оцінка прояву можливих конкурентних переваг серед підприємств подібного профілю ринкової діяльності. До головних завдань дослідження можна віднести

такі положення: з'ясувати роль іміджу підприємства у формуванні або уточненні ринкової стратегії діяльності; виявити складові впливу іміджу на рівень конкурентоспроможності підприємства; запропонувати організаційні заходи оцінки іміджу та шляхи його позитивізації щодо споживачької аудиторії підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне управління створює конкурентні переваги, які забезпечують успішне існування і розвиток підприємства у довгостроковій перспективі. Ці переваги можуть бути пов'язані як з характеристиками вироблених товарів і послуг, так і з характеристиками самого підприємства і його положення на ринку. Аналізуючи сприйняття, ми виявляємо відношення зацікавлених груп до підприємства та його товарів, яке включає оцінку і схильність до дії. Визначаючи реакцію суб'єктів ринку, що дає нам можливість ідентифікувати структуру ринку, та їх відношення, ми дістаємо можливість передбачати поведінку учасників ринку, як показує досвід численних маркетингових досліджень [6, с. 368]. Аналіз відношення дає такі можливості:

- визначення сильних і слабких сторін марки товару і іміджу підприємства допомагає досить упевнено ідентифікувати можливості і загрози;
- вимірювання відношення до і після дії на ринок дозволяє оцінити ефективність стратегій і у напрямку іміджу;
- знання відношення допомагає прогнозувати реакцію на ринкові дії, які було здійснено підприємством.

Сильний імідж підприємства і його товарів є підтвердженням того, що підприємство має унікальні ділові здібності (спеціальними навичками,

уміннями), що дозволяють підвищувати пропонувану споживачам сприйману ними цінність товарів і послуг, а головне власної торгової марки [7]. Для оцінки сприйняття марки товару (іміджу підприємства) використовується метод прямого або проектного (заснованого на асоціаціях) інтерв'ю. Отримана таким чином оцінка сприйняття торгової марки (підприємства) кладеться в основу стратегії позиціонування торгових марок, в якій визначаються заходи по формуванню у споживача потрібного іміджу марки товару і його виробника [4, с. 79-80].

Автори вважають, що створення іміджу сильної торгової марки може давати наступний економічний ефект, який, як показують дослідження, часто недооцінюється менеджментом підприємства:

– споживачі готові заплатити за торгову марку високу ціну;

– торгова марка допомагає розширити частку ринку, тобто збільшити обсяг продажів, оскільки її прагнуть продавати роздрібні торговці і з готовністю купують споживачі; у неї більше можливостей для подальшого зростання;

– у силу лояльності споживачів торгова марка приносить стабільно більш високий прибуток, оскільки знижує ризики, подальші маркетингові витрати, успішніше долає несподівано виниклі перешкоди;

– торгова марка забезпечує більш високу норму повернення інвестицій, що принципово важливе для інвесторів;

– створює доброзичливе відношення до підприємства усіх зацікавлених груп: допомагає знайти нових працівників, акціонерів, забезпечити громадську і державну підтримку.

Стає очевидним, чому сильний імідж підприємства і вироблених ним товарів є найважливішою стратегічною і конкурентною перевагою підприємства. Створення і підтримка сильного іміджу вимагає великих витрат, тривалого часу, виникає протиріччя між необхідністю постійно мати досить високий прибуток і довгостроковими інвестиціями в імідж, що не дають швидкої віддачі. Але потрібно розуміти, що якщо одного разу підприємство поступиться ринковими позиціями, то повернутися на них буде вкрай складно, практично неможливо. Із цього аналізу випливає, що образ підприємства, його імідж – це сприйняття індивідуальності цього підприємства, усвідомлення його специфічних рис, особливостей у свідомості як споживачів, так і конкурентів та інших громадських груп [5].

Менеджери будь-якого підприємства раніше або пізніше починають займатися побудовою іміджу свого підприємства. І тоді послідовність їхніх дій має бути такою:

1. Вимір іміджу: який він?
2. Оцінка іміджу: що має бути зроблено?
3. Розробка програми побудови іміджу: як це буде зроблено?
4. Реалізація програми.
5. І знову вимір іміджу: який він тепер? [2]

Автори вважають, що, окрім цього, кожне підприємство має бути зацікавлене у підтримці позитивного іміджу серед таких громадських груп:

1. Фінансисти. Корисно мати репутацію міцного у фінансовому відношенні, кредитоспроможного підприємства з ефективною системою управління, якщо доводиться брати позики у банках. Ціни на акції підприємства залежатимуть від очікувань і оцінок фінансових аналітиків, брокерів, інвесторів, а отже, від цього залежатимуть прибутки і збитки.

2. Співробітники підприємства. Сильний імідж підприємства покращує моральний клімат і посилює мотивацію працівників. Люди краще працюють на тих підприємствах, успіх яких для них очевидний і де працювати тому престижно. На підприємствах з хорошою репутацією люди працюють довше, сюди легше залучити нових працівників.

3. Представники підприємства. Ті, хто здійснює контакти із зовнішнім середовищем від імені підприємства, отримують можливість діяти впевненіше і ефективніше, якщо це підприємство добре відоме на ринку і відношення до нього з боку партнерів доброзичливе.

4. Регіональні співтовариства. Менеджерам підприємства легше діяти в нових регіонах, якщо буде очевидно, що вони враховують інтереси місцевих жителів. Приміром, якщо місцеві жителі заклопотані забрудненням довкілля, треба показати їм, що підприємство використовує екологічно чисті технології і більше того, вкладатиме гроші в оздоровлення довкілля.

5. Інші групи лідерів громадської думки. Ми маємо на увазі профспілкових лідерів, журналістів, «капітанів промисловості» і чиновників.

Різні рівні іміджу підприємства. Кожне підприємство виконує багато функцій або ролей. Воно – виробник товарів, послуг, працедавець і творець прибутку. Підприємство управляє ресурсами, реалізовуючи власні інтереси і інтереси суспільства в цілому. Воно робить внесок у загальну культуру. Як частину складної системи, підприємство діє на різних її рівнях [3, с. 225]. Це:

- 1) соціокультурний рівень;
- 2) галузевий рівень;
- 3) рівень підприємства;
- 4) рівень продукту, марки товару.

Вивчення іміджу на соціокультурному і галузевому рівнях. Соціокультурний рівень – це аналіз фундаментальних цінностей працівників. Займаючись просуванням товару на ринок відповідно до прийнятої стратегії, необхідно враховувати, що відношення до підприємства і його продукції залежить від деяких загальних поглядів, пануючих серед тих або інших громадських груп. Це уявлення про те, як повинно розвиватися суспільство, що для нього добре, а що – погано. Ці загальні представлення або принципи є складовою частиною іміджу будь-якого підприємства.

У суспільстві існують фундаментальні цінності, принципи, такі як трудова етика, права особи і колективу, мотиви отримання доходів, і ці цінності знайшли відображення в законах суспільства та у його структурі. Але було б помилкою рахувати ці цінності, принципи незмінними.

Вимірювання іміджу підприємства. Саме на цьому рівні кожне підприємство має великі потенційні можливості впливати на свій імідж через доступні йому канали передачі інформації.

Коли підприємство проводить кампанію зі зміни свого іміджу, воно повинно виробити конкретні цілі. Щоб знати, як це виходить у підприємстві, автори вважають необхідним щорічно проводити опитування, що з'ясовують обізнаність населення про провідні підприємства і відношення різних громадських груп до цих підприємств. Спочатку респондентів запитують, наскільки добре вони знають ті або інші підприємства, а потім просять сказати, наскільки вони схвалюють діяльність цих підприємств [1; 9].

Отримана оцінка (у балах) наноситься на графік, що дозволяє легко порівнювати підприємства між

собою. Ось як може виглядати графік, який виходить на основі подібних опитувань.

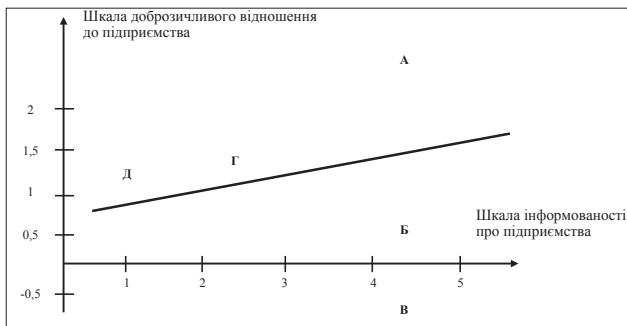


Рис. 1. Графік розподілу обізнаності споживачів та їх відношення до певної групи підприємств (організацій)

Суцільна лінія – це статистична лінія найкращої відповідності. При цьому рівні обізнаності чим вище від цієї лінії розташовується підприємство, тим вище воно оцінюється населенням, і, навпаки, чим нижче від цієї лінії – тим гірше позиції підприємства в очах опитуваних. Досвід проведення опитувань показує, що більшість підприємств оцінюються швидше позитивно, ніж негативно, і тому вони розміщуються вище за нульову оцінку.

Для багатьох підприємств відношення населення (чи споживачів) до них виразно корелює з їх впізнаністю (знанням про них). Тобто чим краще відоме підприємство, тим краще до нього відносяться.

З аналізу позицій підприємств на такій діаграмі можуть бути зроблені самі різні висновки.

Підприємство **А** має дуже сильну позицію, дуже добре відоме і дуже позитивно оцінюється. Проблема цього підприємства може полягати в тому, що, маючи такий високий імідж, підприємство більше за інших уразливо для критики, отже, йому треба бути активним в підтримці свого високого іміджу. Перевага цього підприємства в тому, що воно може використати свій високий імідж при запуску нових продуктів, придбанні нових підприємств, при нарощуванні своїх фондів, поповненні капіталу.

Підприємство **Б** добре знайомо споживачам, але воно гірше оцінюється порівняно з іншими відомими конкурентами, включаючи і підприємство **А**. Найімовірніше, це підприємство знає про свій невисокий імідж, але не може змінити його, наприклад, через обмеженість наявних ресурсів. Проте йому варто ще раз зважити свої можливості і зробити кроки по корекції невірних представлень.

Підприємство **В** добре відомо, але оцінюється переважно негативно. Це підприємство, швидше за все, знає про свою низьку репутацію і відповідно до наявних ресурсів намагається, ймовірно, і змінити свій імідж, і вирішити свої комерційні проблеми. Для цього йому необхідно точно визначити, чому до нього відносяться негативно.

У підприємства **Г** є хороші потенційні можливості підвищити позитивне відношення населення до себе. Хоча воно відносно мало відомо, ті, хто його знає, оцінюють це підприємство високо, і якщо підприємство розгорне кампанію, спрямовану на підвищення рівня обізнаності про нього населення, ймовірно, це дасть і високий рейтинг позитивного відношення.

Нарешті, підприємство **Д** є маловідомим, відношення до нього відповідає рівню його популярності. Йому необхідно реалізувати програму з розвитку зовнішніх зв'язків, спрямовану на поліпшення обізнаності населення про себе, що приведе і до підвищення рейтингу відношення до нього.

Такі опитування, що вимірюють обізнаність про підприємства і відношення населення до них, дають загальну оцінку іміджу великої групи підприємств і одночасно характеризують стратегію кожного підприємства по розвитку ринкових комунікацій [8].

Кожне підприємство, якщо в цьому буде необхідність, може оцінити сильні і слабкі сторони свого іміджу за конкретними аспектами діяльності: управління підприємством, його прибутковість, використання сучасної технології, соціальна відповідальність, якість обслуговування споживача.

**Висновки.** Проведені дослідження показали, що:

1. Кожне підприємство виконує безліч ролей, тому його імідж має формуватися на різних рівнях: соціокультурному, галузевому, рівень підприємства і продукту.

2. Було визначено, що сильний імідж підприємства і його продукції говорить про унікальні ділові здібності (спеціальні навички, вміння), дозволяє значно підвищувати рівень конкурентоспроможності та підвищувати споживацьку цінність продукції.

3. Доведено, що менеджери підприємства рано чи пізно починають займатися побудовою її іміджу, і тоді послідовність їхніх дій має бути такою: вимірювання рівня іміджу, оцінка іміджу, розробка програми побудови іміджу та її реалізація.

4. Запропоновано графічну модель розподілу обізнаності споживачів та їх відношення до певної групи підприємств (організацій) на основі бальної оцінки, що дозволяє порівнювати підприємства між собою за рівнем сприйняття іміджу, що і формує базу стратегічного розвитку конкурентних переваг на ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Гордіна І. Імідж організації як об'єкт управління / І. Гордіна // Лабораторія реклами, маркетинга і PR. – 2012. – № 1. – С. 38-42.
- Джи Б. Імідж фірми. Планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. – СПб.: Питер, 2000. – 224 с.
- Колодка А.В. Стратегічне управління іміджем промислового підприємства / А.В. Колодка // Економічна наука XXI століття: реалії та перспективи: збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук: у 2 ч. / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. Ч. 1. – С. 224-228.
- Мурашов М. Імідж – все / М. Мурашов // Кадровий менеджмент. – 2005. – № 3. – С. 78-82.
- Родіонов О.В. Ділова репутація підприємства: формування, діагностика. Розвиток: монографія / О.В. Родіонов. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2009. – 408 с.
- Согачева О.В. Імідж організації як фактор і індикатор її конкурентоспроможності / О.В. Согачева, Е.С. Симоненко // Молодой ученый. – 2014. – № 19. – С. 367-369.
- Хомуленко Т.Б. Теоретичні та практичні аспекти дослідження іміджу / НДІ педагогіки та психології ім. В.О. Сухомлинського Харківського національного педагогічного ун-ту ім. Г.С. Сковороди / Т.Б. Хомуленко, Ю.Г. Падафет, О.В. Скориніна. – Х.: ВД «Інжек», 2005. – 272 с.
- Энджел Д. Поведение потребителей / Д. Энджел, Л. Блэквелл. – СПб.: Питер Ком, 2007. – 944 с.
- TACIS: The European Union's Tacis Programm [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rsci.ru/grants/fonds/100.php>.



УДК 331.103

**Мамотенко Д.Ю.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного туризму  
Запорізького національного технічного університету*

## РОЗРОБКА КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена питанню розробки кадрової стратегії в організації, що дозволяє вітчизняним підприємствам ефективно працювати в умовах жорсткої конкуренції та економічної нестабільності. У процесі дослідження були визначені напрями формування кадрової стратегії; матриця кадрових стратегій; виявлено взаємозв'язок між стратегією бізнесу і технологією управління кадрами; визначено складові кадрової стратегії в сучасних умовах.

**Ключові слова:** стратегія, персонал, кадрова політика, кадрова стратегія, конкурентоспроможність персоналу, ефективність.

### **Мамотенко Д.Ю. РАЗРАБОТКА КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Статья посвящена вопросу разработки кадровой стратегии в организации, позволяющей отечественным предприятиям эффективно работать в условиях жесткой конкуренции и экономической нестабильности. В процессе исследования были определены направления формирования кадровой стратегии; матрица кадровых стратегий; выявлена взаимосвязь между стратегией бизнеса и технологией управления кадрами; определены составляющие кадровой стратегии в современных условиях.

**Ключевые слова:** стратегия, персонал, кадровая политика, кадровая стратегия, конкурентоспособность персонала, эффективность.

### **Mamotenko D.Yu. DEVELOPMENT OF THE HR STRATEGY OF THE ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS**

This article is devoted development of the HR strategy in the organization, allowing domestic businesses to operate effectively in conditions of a rigid competition and economic instability. In the process of research there were determined the directions of formation of personnel strategy; personnel matrix strategies; the interrelation between business strategy and technology management personnel; identifies the components of the HR strategy in modern conditions.

**Keywords:** strategy, personnel, HR policy, HR strategy, personnel competitiveness, efficiency.

**Постановка проблеми.** Нині українські організації перебувають у складних умовах мінливої ринкової ситуації, тому вони повинні концентрувати свою увагу не тільки на основному виді діяльності, але на розробці оптимальної кадрової стратегії, тому що персонал є ключовим чинником, який визначає успіх будь-якої організації. Стратегія управління персоналом надає кадровий ресурс, який необхідний для ефективної роботи організації та повинна відповідати основним вимогам [1]: носити довгостроковий характер, враховувати вплив багатьох чинників і бути пов'язаною зі стратегією розвитку організації в цілому. Виходячи з цього, освітливо актуальності набуває вивчення можливостей ефективного управління персоналом організації, що зумовлює необхідність формування системи стратегічного управління персоналом та формування кадрової стратегії, яка б забезпечувала конкурентоспроможність та життєздатність конкретної організації в сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню теоретичних питань стратегічного управління персоналом присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених. Проблема стратегічного управління найбільше розроблена у працях таких зарубіжних учених, як: І. Ансоф, М. Мескон, Г. Мінцберг, Т. Пітерс, А.Дж. Стрикленд, А. Томпсон та ін. Деякі аспекти практики реалізації стратегічного управління та формування кадрової стратегії були предметом окремого розгляду у працях таких сучасних учених, як: Т. Базаров, В. Веснін, О. Віханський, О. Громова [3], Г. Дмитриенко [1], А. Кібанов [2], В. Колпаков [1], В. Маслов, Р. Фатхутдінов, Г. Щокин [4] та ін.

**Постановка завдання.** Новий стратегічний підхід до розуміння сутності персоналу та організації процесу управлінської діяльності передбачає розробку та запровадження сучасних кадрових стратегій, тому метою дослідження є розуміння сутності, специфіч-

них ознак, визначення шляхів перспективного розвитку процесу розробки кадрової стратегії організації в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кадрова стратегія полягає у визначенні шляхів розвитку компетенцій персоналу організації і покликана пов'язати між собою численні аспекти управління персоналом для стимулювання і оптимізації їхнього впливу на працівників, особливо їхні трудові якості, кваліфікацію і створення єдиної, що відповідає конкретній цільовій групі, політики управління персоналом.

Стратегія управління персоналом, що спрямована на досягнення конкретних цілей організації, визначає основні напрями роботи, містить терміни і показники, за якими оцінюється ефективність її реалізації. Виділяють наступні напрями кадрової стратегії в організації [1]: організація відносин та зв'язків з ринком праці і внутрішньофірмовими трудовими ресурсами; вибір і реалізація стилю управління кадрами, організація горизонтальної кооперації; організація робочого місця та умов праці; розробка політики визнання особистих успіхів у праці; вибір оптимальної системи оплати праці; розробка політики підготовки і підвищення кваліфікації персоналу; розробка комунікаційної політики.

В основі стратегії управління персоналом лежить загальна стратегія розвитку організації. Як і стратегія розвитку компанії, стратегія управління персоналом розробляється з урахуванням внутрішніх ресурсів, традицій підприємства і можливостей, що диктуються зовнішнім діловим середовищем. Найефективнішим з них є формування стратегії управління персоналом засобом «зверху-вниз», де домінуюча роль у розробці кадрової стратегії належить вищому керівництву, яке спочатку визначає загальну стратегію управління персоналом організації, а потім – стратегії для кожного конкретного підрозділу організації. Такий підхід формування кадро-

		Рівень зростання чисельності персоналу		
		високий	середній	низький
Рівень стійкості організації	високий	«Розвиток»		
	середній		«Стабільність»	
	низький			«Спад»

Рис. 1. Матриця кадрових стратегій

вої стратегії в сучасних умовах має переваги: висока якість оцінки зовнішнього ділового середовища і визначення тенденцій та динаміки; зв'язок із загальною стратегією розвитку компанії; визначення пріоритетів, актуальних для всієї організації.

Щодо зовнішнього середовища, то організація може розробляти і реалізовувати різні кадрові стратегії. На рисунку 1 представлена матриця можливих кадрових стратегій залежно від рівня стійкості підприємства і рівня зростання чисельності персоналу, що працює на ньому. Характеристика варіантів кадрових стратегій представлена у таблиці 1.

Аналіз управління людськими ресурсами на вітчизняних підприємствах на підставі матриці кадрових стратегій виявив, що більшість організацій належить полю «Спад» і характеризується негативними факторами щодо кадрів та існує об'єктивна необхідність у зміні кадрової стратегії в силу її неефективності в ринкових умовах.

Таблиця 1

**Варіанти кадрових стратегій залежно від рівня стійкості підприємства і рівня зростання чисельності персоналу**

Найменування	Можливі варіанти кадрових стратегій
«Розвиток» (зростання загальної потреби в кадрах; поява нових робочих місць)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення, відбір та оцінка персоналу;</li> <li>- розробка програм навчання та підвищення кваліфікації персоналу;</li> <li>- підвищення рівня заробітної плати;</li> <li>- поліпшення умов і організації праці;</li> <li>- підвищення рівня мотивації і стимулювання персоналу;</li> <li>- розширення пакета соціальних послуг;</li> <li>- формування сприятливого морально-психологічного клімату, що сприяє творчості;</li> <li>- постійне підвищення кваліфікації;</li> <li>- забезпечення можливостей службового і наукового зростання.</li> </ul>
«Стабільність» (чисельність персоналу постійна, незначно змінюється)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення рівня кваліфікації працівників (відповідно до їх особистих можливостей і за виробничої необхідності) проводиться на основі існуючих заходів;</li> <li>- рівень заробітної плати носить стабільний характер;</li> <li>- використання внутрішніх трудових ресурсів;</li> <li>- мотивація та стимулювання персоналу здійснюється за стандартними програмами без будь-яких нововведень;</li> <li>- планування і розвиток кар'єри відбуваються за розробленою технологією;</li> <li>- внутрішнє переміщення;</li> <li>- перенавчання працівників;</li> <li>- посилення соціальних гарантій;</li> <li>- організація виходу на пенсію.</li> </ul>
«Спад» (скорочення чисельності персоналу; низькі економічні можливості залучення персоналу)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- скорочення фонду оплати праці в цілому, і зменшення рівня заробітної плати працівників за категоріями;</li> <li>- невідповідність між фондом оплати праці та чисельністю персоналу за категоріями;</li> <li>- організація масових звільнень і допомога в працевлаштуванні;</li> <li>- стимулювання дострокового виходу на пенсію за умов збереження найбільш цінної частини персоналу, що відповідає майбутнім умовам роботи;</li> <li>- перекваліфікація працівників.</li> </ul>

Дотримуючись цієї матриці, можна швидко приймати рішення щодо розробки або удосконалення кадрової стратегії, що дозволить ефективно управляти персоналом в сучасних умовах.

Стійкість підприємства у сфері кадрової політики визначає ряд факторів, що безпосередньо пов'язані з якісними характеристиками персоналу. Одним із визначальних чинників є рівень конкурентоспроможності персоналу, який можливо розрахувати за такою формулою:

$$K_n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \frac{a_i \times b_{ij}}{5 \times n} \rightarrow 1.0, \quad (1)$$

де  $K_n$  – рівень конкурентоспроможності конкретної категорії персоналу;

$i$  – 1, 2, ...,  $n$  – кількість експертів;

$j$  – 1, 2, ...,  $m$  – кількість якостей персоналу, що оцінюються;

$a_i$  – вагомість  $j$ -ї якості персоналу;

$b_{ij}$  – оцінка  $i$ -м експертом  $j$ -ї якості персоналу за 5-бальною системою.

Згідно з даними розрахунками встановлюються умови оцінки експертами якості персоналу, а також розробляється приблизний перелік якостей персоналу та визначається їхня вагомість за категоріями в залежності від специфіки діяльності організації. Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що якісна оцінка персоналу дозволяє: виділити конкурентні переваги персоналу та якості, які потребують удосконалення; підвищити рівень конкурентоспроможності організації в цілому при перевазі позитивних якостей персоналу.

На підставі розробленої стратегії у сфері управління кадрами організація може будувати ефективну кадрову політику.

Кадрова політика – це сукупність принципів, основних моделей, цілей і уявлень, які визначають напрями та зміст роботи з кадрами і є вирішальними в сфері управління відповідними об'єктами (регіональними системами, галузями, організаціями тощо) [2]. Метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів відновлення і збереження чисельного і якісного складу кадрів, його розвитку відповідно до потреб самої організації, вимогам чинного законодавства, стану ринку праці. Особливості кадрової політики і зміст конкретних кадрових програм безпосередньо залежать від загальної стратегії діяльності організації.

Розробка загальної стратегії організації при конкурентній боротьбі за існуючі ринки має три аспекти: побудова взаємин з клієнтом (М. Портер, А. Томпсон), побудова взаємин з конкурентом (Ф. Котлер), власний розвиток компанії (І. Ансофф). Можливо виділення типів стратегії, що задає основні варіанти цілей і способів діяльності організації: підприємництво (пошук нових ринків та продуктів); динамічне зростання (розширення присутності на ринку); прибутковість (максимізація прибутку за рахунок зниження витрат, скорочення вкладень в розвиток виробництва); ліквідація (продаж з метою зміни профілю діяльності або припинення роботи підприємства) [3].

Більшість існуючих нині концепцій стратегічного управління персоналом виходить із принципу підпорядкування системи стратегічного управління персоналом загальнокорпоративній системі стратегічного менеджменту (стратегічної концепції субординації).

О.Н. Громова [3] визначає стратегію управління персоналом як довгостроковий якісно визначений напрям у роботі з персоналом, який передбачає розробку послідовності прийнятих рішень для досягнення системою управління персоналом поставлених цілей. У цій роботі [3] дається класифікація стратегій управління персоналом: стратегія підприємництва, стратегія динамічного зростання, ліквідаційна стратегія, стратегія кругообігу (циклічна), стратегія прибутковості.

Практика функціонування українських організацій свідчить про ситуацію, коли загальна стратегія являє собою комбінацію різних варіантів стратегій, спираючись на значимість і очікуваний результат кожної. Для вітчизняних підприємств, що функціонують у нестабільних ринкових умовах і схильні до впливу безлічі кризових факторів, характерною є комбінація елементів таких видів стратегій: підприємницької стратегії та циклічної стратегії. Відповідно, даними видами стратегій буде відповідати певна технологія управління персоналом (таблиця 2).

Залежності от обраної загальної стратегії формується кадрова політика, яка припускає вирішення таких завдань [4]:

1. Формування команди адаптивних менеджерів, які здатні розробити і реалізувати програму виживання і розвитку організації.

2. Виявлення та збереження ядра кадрового потенціалу організації, тобто менеджерів, спеціалістів і робочих кадрів, що являють особливу цінність для неї.

3. Реструктуризація кадрового потенціалу у зв'язку з: організованими перетвореннями в ході реструктуризації; реалізацією інноваційних процесів; диверсифікацією виробництва; повною реорганізацією.

4. Зниження соціально-психологічної напруженості в колективі.

5. Забезпечення соціального захисту та працевлаштування вивільнюваних працівників.

Організація, залежно від рівня стабільності свого становища, може реалізовувати такі кадрові стратегії: відкрита

кадрова стратегія, що передбачає формування кадрів за рахунок зовнішніх джерел; закрита кадрова стратегія, що передбачає комплектування кадрів за рахунок внутрішніх джерел.

Відкрита кадрова стратегія використовується керівництвом при нестійкому положенні підприємства, коли втрачено висококваліфіковані кадри, а внутрішні трудові ресурси не відповідають професійним вимогам.

Закрита кадрова стратегія реалізується при наявності ядра висококваліфікованих працівників, здатних до підвищення свого професійного рівня та адаптації до нових умов діяльності організації.

Таким чином, знаходження оптимального співвідношення між стратегією розвитку самої організації і кадровою стратегією відповідно до наявних ресурсів, компетенції персоналу, його ідей, амбіцій, ініціативності є ключовим чинником, що визначає конкурентоспроможність і ефективність функціонування організації в умовах ринку. На підставі проведених досліджень визначено складові кадрової стратегії в сучасних умовах (рис. 2).



Рис. 2. Елементи кадрової стратегії в сучасних умовах

Таблиця 2

Стратегії бізнесу та технологія управління персоналом

Тип стратегії бізнесу	Характеристики персоналу	Технологія управління персоналом
<b>Циклічна стратегія.</b> Мета – врятувати організацію. Заходи зі скорочення витрат на персонал здійснюються з метою вижити у найближчий час і знайти стабільність на тривалу перспективу.	Працівники повинні бути гнучкими в умовах змін, орієнтуватися на великі цілі і подальші перспективи.	1) потрібні різнобічно розвинені працівники; 2) система стимулів і перевірки заслуг по результату; 3) великі можливості для співробітників, але ретельний відбір різноманітної форми.
<b>Підприємницька стратегія.</b> У центрі уваги – швидке здійснення найближчих заходів; націленість на високоєфективні проекти з урахуванням фінансового ризику при мінімальній кількості дій.	Працівники повинні бути новаторами, ініціативними, контактними, із довгостроковою орієнтацією, готовими ризикувати, не боятися відповідальності.	1) відбір і розстановка кадрів: пошук людей, здатних ризикувати і доводити справу до кінця; 2) винагороду: на конкурентній основі, неупереджене; 3) оцінка: ґрунтується на результатах, не занадто жорстка; 4) розвиток: неформальний, орієнтований на наставника; 5) планування переміщень: у центрі уваги – зацікавленість службовців, підбір робочого місця, що відповідає інтересам працівника.

Дотримуючись даного алгоритму управління персоналом на підприємствах, можна вирішити таку кадрову проблему, як невідповідність чисельності працівників критерієм оптимальності в рамках певної організаційної структури, що дозволить підприємству ефективно працювати в умовах ринкової економіки й уникнути кризи.

Таким чином, життєздатність і успішна діяльність організації нині все більше визначається тим, наскільки вони готові переключити свою увагу з традиційних методів управління персоналом на нові, більш ефективні кадрові технології.

**Висновки.** Нині формування кадрової стратегії є найбільш прогресивним підходом, тому що управління персоналом лише на стратегічному рівні дозволяє одночасно враховувати цілі розвитку підприємства, трансформацію його зовнішнього середовища в цілому і ринку праці зокрема, виявляти зміни потреби підприємства в трудовому потенціалі і при цьому дотримуватися принципу довгострокових зв'язків працівників з підприємством та орієнтації на їхній особистісний розвиток. Для формування кадрової стратегії можливе використання матриці, яка будується на таких характеристиках, як рівень стійкості підприємства та рівень зростання чисель-

ності персоналу. Процес реалізації кадрової стратегії підприємства раціонально організувати на рівні чотирьох основних напрямів управління персоналом: аналіз поточної величини трудового потенціалу підприємства, управління рухом персоналу, реалізація професійних і творчих здібностей працівників підприємства та розвиток персоналу. При цьому найбільш ефективним інструментом реалізації є цільові програми діяльності служби персоналу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегический кадровый менеджмент [Текст] : учебное пособие / В.М. Колпаков, Г.А. Дмитренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : МАУП, 2005. – 752 с. – ISBN 966-608-375-2.
2. Управление персоналом организации [Текст] : учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 512 с. – ISBN 5-86225-328-9.
3. Громова, О.Н. Формирование стратегии управления персоналом предприятия (теоретические и методические аспекты) [Текст] : автореф. дис ... д. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.Н. Громова. – М. : ГУУ, 1999. – 40 с.
4. Щёкин Г.В. Основы кадрового менеджмента [Текст] : учебник / Под ред. Г.В. Щёкина. – К. : МАУП, 2004. – 280 с. – ISBN 966-608-375-2.

УДК 338.001.36

**М'ячин В.Г.**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва  
Українського державного хіміко-технологічного університету*

## ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Розглянуто можливість використання методу аналізу ієрархій (МАІ) для оцінки пріоритетності показників інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. Проведені розрахунки за даним методом дозволили надати кількісну оцінку розглянутим показникам та виявити ті показники, урахування яких дозволить цілеспрямовано поліпшувати інноваційну діяльність машинобудівних підприємств. Використання методу аналізу ієрархій суттєво знижує суб'єктивність оцінок при прийнятті рішень щодо підвищення інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств.

**Ключові слова:** машинобудівне підприємство, інноваційний розвиток, метод аналізу ієрархій, вибір пріоритетів.

## М'ячин В.Г. ОЦЕНКА ПРИОРИТЕТНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТОДОМ АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Рассмотрена возможность использования метода анализа иерархий (МАИ) для оценки приоритетности показателей инновационного потенциала машиностроительных предприятий. Проведенные расчеты с использованием данного метода позволили дать количественную оценку рассмотренным показателям и выявить те показатели, учет которых позволит целенаправленно улучшить инновационную деятельность машиностроительных предприятий. Использование метода анализа иерархий существенно снижает субъективность оценок при принятии решений по повышению инновационного потенциала машиностроительных предприятий.

**Ключевые слова:** машиностроительное предприятие, инновационное развитие, метод анализа иерархий, выбор приоритетов.

## Myachin V.G. EVALUATION INDICATORS PRIORITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES INNOVATIVE POTENTIAL BY ANALYTIC HIERARCHY PROCESS

The possibility of using the analytic hierarchy process (AHP) to evaluate the priority indicators of innovative potential of the machine-building enterprises. The calculations using this method made it possible to quantify the indicators considered and identify those parameters, which allow account targeted to improve the innovation machine-building enterprises. The use of analytic hierarchy process significantly reduces the subjectivity of assessment when deciding to increase the innovative capacity of the machine-building enterprises.

**Keywords:** machine-building enterprise, innovation development, analytic hierarchy process, choice of priorities.

**Постановка проблеми.** У сучасних економічних умовах функціонування та подальший розвиток машинобудівних підприємств безпосередньо залежать від їхньої інноваційної активності. У нинішніх

умовах особливого значення набуває оцінка інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню формування та розвитку інноваційного потенціалу

підприємства присвячена значна кількість наукових розробок провідних вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема: А. Аганбегяна, І. Ансоффа, Ю. Берлінера, Л. Бляхмана, А. Бородіна, Н. Брюховецької, М. Вірила. Л. Водачека, В. Гейця, С. Глазьєва, А. Градова, П. Друкера, Б. Лісіна, А. Клайнкнехта, І. Кокуріна, М. Комова, С. Кочеткова, Р. Кристинсена, Б. Мільнера, К. Опенлендера, В. Павлової, О. Паршиної, Б. Твісса, Г. Трушина, П. Уайта, Р. Фатхутдінова, С. Хеймана, А. Чандлера, В. Чуділіної, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та ін.

**Метою статті** є надання оцінки у кількісній формі показникам, які впливають на інноваційний розвиток машинобудівних підприємств, та структурування означених показників за пріоритетністю у вигляді цілісної ієрархії за допомогою методу аналізу ієрархій (МАІ).

**Виклад основного матеріалу.** Механізм забезпечення оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств являє собою певний алгоритм, що включає процедури формування інформаційної бази, збору, обробки та використання інформації щодо діяльності машинобудівних підприємств. І якщо відбір самих показників, необхідних для оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, представлений у численних роботах [1-6], то визначенню пріоритетності означених показників шляхом надання їм вагових коефіцієнтів не приділяється належної уваги.

Вагові коефіцієнти показників, які використовуються при оцінці показників інноваційного потенціалу підприємств, досить часто визначають за формулою Фішберна [7].

За принципом Фішберна групи показників ранжуються в порядку спадання вагомості, вагомість  $j$ -го кожного показника серед загальної кількості  $m$  показників розраховують за формулою:

$$\beta_j = \frac{2 \cdot (m - j + 1)}{m \cdot (m + 1)} \quad (1)$$

Оцінка показників тільки за їхньою ієрархією, що складає принцип Фішберна [7], відповідає максимуму ентропії інформаційної невизначеності щодо об'єкту дослідження.

Але, на думку переважної більшості дослідників, найбільш релевантним та розповсюдженим серед методів оцінки пріоритетності показників є *метод аналізу ієрархії (МАІ)*, відомий також як *АНР (Analytical Hierarchy Process)* [8-11].

На жаль, нині існують лише поодинокі спроби ієрархизувати показники інноваційного потенціалу підприємств за пріоритетністю, найбільш відомими серед яких є роботи [12; 13]. Питання щодо дослідження пріоритетності показників інноваційного потенціалу методом МАІ саме машинобудівних підприємств серед відомих нам робіт не акцентувалося.

Алгоритм методу АНР (МАІ) детально викладений у роботі Т. Сааті [14] та його послідовників [11] і включає такі основні етапи:

- 1) визначення проблеми (у нашому випадку це надання кількісної оцінки показникам, що характеризують потенціал машинобудівного підприємства);
- 2) структурування проблеми за ієрархією щодо визначення мети (оцінки інноваційного потенціалу) та критеріями різного рівня (верхнього та нижнього);

3) побудову матриць парних порівнянь та надання оцінок кожному елементу матриць згідно зі шкалою відносної важливості;

4) розрахунок локального вектору пріоритетів;

5) перевірку узгодженості кожної з матриць;

6) розрахунок ваги кожного показника нижнього рівня.

Шкала, що використовується для узгодження думок експертів шляхом парних порівнянь, представлена у таблиці 1. Парні порівняння проводяться для усіх елементів, що розглядаються.

Таблиця 1

Шкала відносної важливості методу аналізу ієрархій Т. Сааті [14]

Бал	Визначення	Характеристика
1	Рівна важливість	Рівний внесок двох елементів у загальну оцінку
3	Помірна перевага	Легка перевага одного елемента над іншим
5	Суттєва перевага	Відчутна перевага одного елемента над іншим
7	Значна перевага	Практично значна перевага одного елемента над іншим
9	Дуже велика перевага	Очевидна перевага – домінування одного елемента над іншим
2,4,6,8	Проміжні значення	Застосовуються у перехідних випадках
1/k	Значення симетричних елементів	$k = 0, 1, \dots, 9$

Відношення узгодженості (CR) використовується для перевірки узгодженості матриці

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (2)$$

де  $CI$  – індекс узгодженості;

$RI$  – індекс ймовірної узгодженості переваг;

Розрахунок  $CI$  відбувається за формулою:

$$CR = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (3)$$

де  $n$  – порядок матриці попарних порівнянь;

$\lambda_{\max}$  – максимальне значення власного вектора матриці.

Індекс ймовірної узгодженості переваг  $RI$  (Random Index) обираємо з таблиці 2.

Ієрархічна модель оцінки інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства наведена на рисунку 1.

Пріоритети у виборі показників інноваційного потенціалу визначалися методом парних порівнянь за показниками верхнього рівня (основними показниками) та показниками нижнього рівня. Порівняльні оцінки надавалися експертами – фахівцями у галузі машинобудування з урахуванням аналізу інформаційних джерел щодо розвитку машинобудівної галузі [1-6].

Матриця парних порівнянь для чотирьох основних показників (показників верхнього рівня) представлена у таблиці 4. Значення вектора локальних пріоритетів вказує на домінування у векторі маркетингових та економічних критеріїв.

Таблиця 2

Значення випадкового індексу відповідності за Т. Сааті [15]

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,46	1,49

Матриці парних порівнянь для показників нижнього представлені у таблицях 5-8.

Потрібно звернути увагу на те, що у методі Т. Сааті використовується термін «критерій». За методологічним словником [8], «критерій» – це ознака, на підставі якої відбувається кількісна оцінка, визна-

чення чи класифікація будь-чого. За даним словником [8], «показник» – це виражена числом характеристика будь-якої властивості об'єкту, процесу або явища. Тому у подальшому щодо саме нашого дослідження ми будемо використовувати термін «показник» замість терміна «критерій».

Серед технологічних показників показник «Рівень функціональності у порівнянні до аналогічних чи подібних рішень» має максимальну оцінку (його вага складає 0,220). Наступні показники, а саме «Унікальність рішень на національному рівні» (Т1), «Інновативність рішень, що прийняті на національному рівні» (Т2) та «Технологічний рівень у порівнянні до аналогічних чи подібних рішень» (Т4) мають приблизно рівні ваги (у межах 0,140...0,152).

Серед маркетингових показників найбільше значення має показник «Рівень конкурентоспроможності продукції на ринку» (М1) вагою 0,237 та «Питома вага продукції підприємства, що є новою для ринку» (М3) вагою 0,215.

Показник «Питома частка витрат витрат на НДДКР у загальному обсязі витрат на виробництво» (Е1) вагою 0,254 та «Коефіцієнт фінансової незалежності» (Е5) вагою 0,243 є вирішальними в оцінці рівня інноваційних рішень в економічному аспекті.

З організаційної і правової точки зору, показник «Рівень організації впровадження інноваційних рішень» (О5) з вагою 0,445 є домінуючим.

Результати розрахунків значень показників, що розглядаються в роботі, представлені на рисунку 2.

Таблиця 3  
Показники нижнього рівня,  
визначені для показників верхнього рівня

Основні технологічні показники (Т)	
Т1	Унікальність рішень на національному рівні
Т2	Інновативність рішень, що прийняті на національному рівні
Т3	Рівень функціональності у порівнянні до аналогічних чи подібних рішень
Т4	Технологічний рівень у порівнянні до аналогічних чи подібних рішень
Т5	Рівень енергоспоживання інноваційної продукції
Т6	Рівень технологічної безпеки
Т7	Рівень загрози навколишньому середовищу
Т8	Час, необхідний для повного завершення проекту
Т9	Час, впродовж якого зберігається інноваційний характер прийнятих рішень
Т10	Рівень розвитку та час впровадження наступної генерації інноваційних рішень
Основні маркетингові показники (М)	
М1	Рівень конкурентоспроможності продукції на ринку
М2	Питома вага продукції підприємства, що є новою для підприємства
М3	Питома вага продукції підприємства, що є новою для ринку
М4	Кількість потенційних сфер впровадження інноваційних рішень
М5	Рівень маркетингового попиту на інноваційні рішення
М6	Рівень задоволення вигодонабувачів
М7	Рівень доступу підприємства до купівлі/продажу патенту (ліцензії, ноу-хау)
М8	Маркетингова позиція інноваційної продукції на ринку
М9	Темп, з яким аналогічні або подібні рішення впроваджуються на рівні країни
Основні економічні показники (Е)	
Е1	Питома частка витрат на НДДКР у загальному обсязі витрат на виробництво
Е2	Рівень експлуатаційних витрат після впровадження інноваційних рішень
Е3	Вартість просування інноваційної продукції на ринок
Е4	Рівень технічного обслуговування інноваційної продукції
Е5	Рентабельність власного капіталу
Е6	Собівартість інноваційної продукції підприємства у порівнянні до подібної продукції конкурентів
Е7	Коефіцієнт фінансової незалежності
Е8	Прибуток, що отримує підприємство за рахунок впровадження нової продукції
Правові та організаційні показники (О)	
О1	Рівень правового захисту інноваційних рішень
О2	Ступінь можливості підробки інноваційної продукції третьою стороною
О3	Ступінь залежності в часі між впровадженням інноваційних рішень та змінами у законодавстві у галузі інновацій
О4	Рівень правового обслуговування
О5	Рівень організації впровадження інноваційних рішень



Рис. 1. Ієрархічна модель оцінки інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства

Таблиця 4  
Матриця парних порівнянь  
для показників верхнього рівня

	Т	М	Е	О	Компоненти власного вектора локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
Т	1	1/2	S	4	1,000	0,200
М	2	1	1	7	1,934	0,387
Е	2	1	1	5	1,778	0,355
О	1/4	1/7	0,2	1	0,291	0,051
Індекс узгодженості $CI = 0,066$						
Індекс ймовірної узгодженості переваг $RI = 1,49$						
Відношення узгодженості $CR = 0,044 < 0,1$						

Таблиця 5

## Матриця парних порівнянь для показників у технологічній сфері (Т)

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	Компоненти власного вектора локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
T1	1	1/2	1/2	3	5	5	5	1	2	3	1,884	0,152
T2	2	1	1/2	1	7	3	5	1	2	2	1,829	0,148
T3	2	2	1	2	4	4	4	3	3	5	2,731	0,220
T4	1/3	1	1/2	1	4	4	3	2	3	5	1,730	0,140
T5	1/5	1/7	1/4	1/4	1	1/2	1	1/3	1/3	1	0,398	0,032
T6	1/5	1/3	1/4	1/4	2	1	1	1/3	1/5	2	0,506	0,041
T7	1/5	1/5	1/4	1/4	1	1	1	1/3	1/3	1	0,441	0,036
T8	1	1	1/3	0,5	3	3	3	1	1	3	1,298	0,105
T9	1/2	1/2	1/3	1/3	3	5	3	1	1	2	1,096	0,089
T10	1/3	1,2	1/5	1/5	1	1/2	1	1/3	1/2	1	0,473	0,038
Індекс узгодженості CI = 0,066												
Індекс ймовірної узгодженості переваг RI = 1,49												
Відношення узгодженості CR = 0,044 < 0,1												

Таблиця 6

## Матриця парних порівнянь для показників у маркетинговій сфері (М)

	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	Компоненти власного вектора локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
M1	1	2	3	2	4	5	3	5	3	2,806	0,237
M2	1/2	1	1/2	2	5	3	3	5	5	2,021	0,171
M3	1/3	2	1	2	4	4	5	7	6	2,545	0,215
M4	S	1/2	1/2	1	3	4	3	5	7	1,754	0,148
M5	1/4	1/5	1/4	1/3	1	2	3	2	3	0,810	0,068
M6	1/5	1/3	1/4	1/4	1/2	1	2	2	1	0,587	0,050
M7	1/3	1/3	1/5	1/3	1/3	1/2	1	1	1/3	0,421	0,036
M8	1/5	1/5	1/7	1/5	1/2	1/2	1	1	2	0,436	0,037
M9	1/3	1/5	1,6	1/7	1/3	1	3	1/2	1	0,452	0,038
Індекс узгодженості CI = 0,104											
Індекс ймовірної узгодженості переваг RI = 1,46											
Відношення узгодженості CR = 0,071 < 0,1											

Таблиця 7

## Матриця парних порівнянь для показників у економічній сфері (Е)

	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	Компоненти власного вектора локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів	
E1	1	4	5	3	2	5	2	3	2,783	0,254	
E2	1/4	1	3	3	1/6	3	1/3	1/3	0,771	0,070	
E3	1/5	1/3	1	1/3	1/5	1	1/7	1/7	0,312	0,029	
E4	1/3	1/3	3	1	1/4	2	1/5	1/5	0,535	0,049	
E5	1/2	6	5	4	1	7	2	3	2,662	0,243	
E6	1/5	1/3	1	1/2	1/7	1	1/5	1/5	0,343	0,031	
E7	1/2	3	7	5	1/2	5	1	2	2,007	0,183	
E8	1/3	3	7	5	1/3	5	1/2	1	1,525	0,139	
Індекс узгодженості CI = 0,087											
Індекс ймовірної узгодженості переваг RI = 1,46											
Відношення узгодженості CR = 0,062 < 0,1											

Таблиця 8

## Матриця парних порівнянь для показників у правовій сфері (О)

	O1	O2	O3	O4	O5	Компоненти власного вектора локальних пріоритетів	Вектор локальних пріоритетів
O1	1	1	3	2	1/3	1,149	0,184
O2	1	1	3	3	1/2	1,351	0,216
O3	1/3	1/3	1	1/2	1/3	0,425	0,068
O4	1/2	1/3	2	1	1/7	0,544	0,087
O5	3	2	4	7	1	2,787	0,445
Індекс узгодженості CI = 0,106							
Індекс ймовірної узгодженості переваг RI = 1,12							
Відношення узгодженості CR = 0,095 < 0,1							

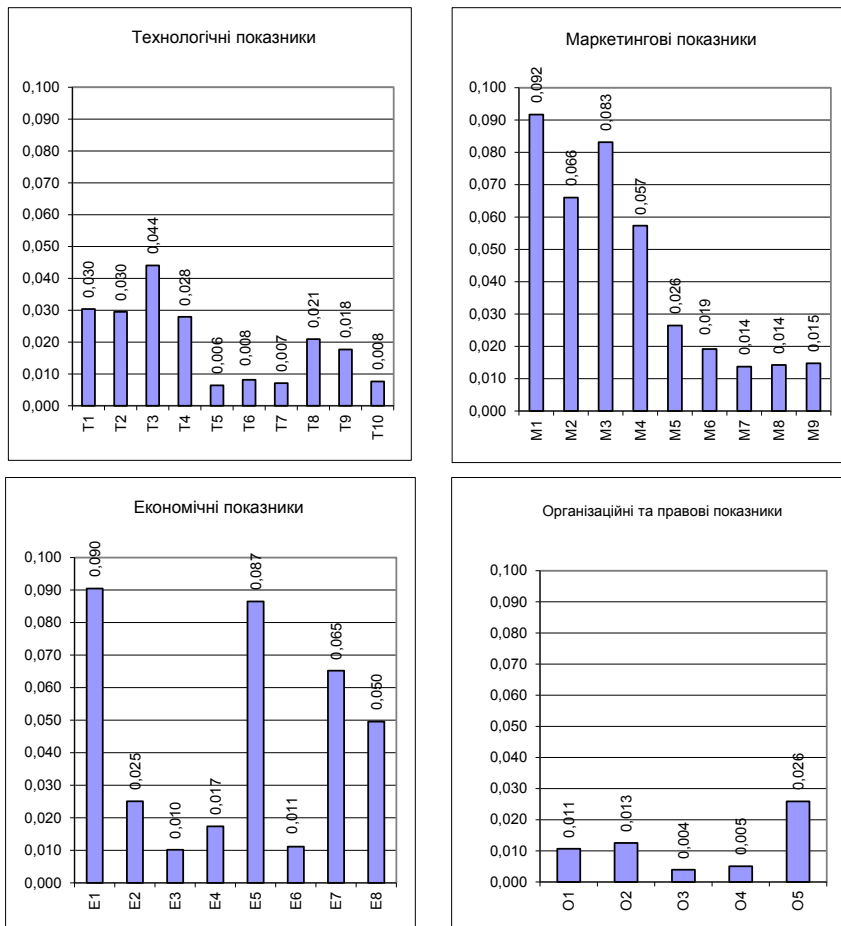


Рис. 2. Порівняння ваг показників нижнього рівня для оцінки інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства

Використання методу аналізу ієрархій МАІ (АНР method) для ієрархізації показників щодо оцінювання інноваційного потенціалу виявило наявність частки показників нижнього рівня, що мають дуже низьку вагу (рис. 2). Тому можливість їх видалення із загального переліку критеріїв нижнього рівня повинно бути обґрунтоване з при чини дуже низького впливу означених показників на кінцевий результат оцінки інноваційного потенціалу.

**Висновки.** Таким чином, у роботі показано, що метод аналізу ієрархій дозволяє представити процес структурування показників, що характеризують інноваційний потенціал машинобудівних підприємств, у вигляді цілісної ієрархії. Проведені розрахунки за цим методом дозволили надати кількісну оцінку розглянутим 32 показникам та виявити ті показники, врахування яких дозволить цілеспрямовано поліпшувати інноваційну діяльність машинобудівних підприємств.

Подальші розробки автора у цьому напрямі будуть спрямовані на удосконалення процесу структурування показників оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств та обґрунтування кількості показників у моделі, що застосовується, за допомогою апарату нечіткої логіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паршина О.А. Управление конкурентоспособностью продукции машиностроения: концепции, решения, стратегии : моногр. / О.А. Паршина. – Д. : Национальный горный университет, 2010. – 287 с.
2. Паршина О.А. Управление конкурентоспособностью машиностроительной продукции : моногр. / О.А. Паршина. – Днепропетровск : Национальный горный университет, 2008. – 280 с.
3. Parshina E.A Synergetical approach to the management of product's competitiveness. // Scientific Reports on Recourse Issues 2010. – Freiberg : Technische Universität Bergakademie Freiberg, Germany, Volume 1, 2010. – P. 398-404.
4. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечётких множеств / В.А. Павлова, В.Г. М'ячин, А.Г. Жукова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи». – 2013. – № 1(6) – С. 257-266.
5. М'ячин В.Г. Алгоритм побудови когнітивної карти формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / В.Г. М'ячин // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія Економічні науки. – Херсон : ХДУ. – 2014. – Вип. 9. – С. 91-95.
6. М'ячин В.Г. Динамічне моделювання інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / В.Г. М'ячин // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія Економічні науки. – Херсон : ХДУ. – 2014. – Вип. 9. – С. 96-99.
7. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
8. Насыров Р.В. Применение метода анализа иерархий в практике научных исследований / Р.В. Насыров, Е.А. Тайгина, Р.М. Фарухшин // Управление в сложных системах. Модели, методы и алгоритмы управления. – Уфа, 1999. – С. 101-108.
9. Павлов А.А. Математические модели оптимизации для обоснования и нахождения весов объектов в методе парных сравнений [Текст] / А.А. Павлов, Е.И. Лищук, В.Н. Кут // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2007. – № 2. – С. 13-21.
10. Павлов А.А. Многокритериальный выбор в задаче обработки данных матрицы парных сравнений [Текст] / А.А. Павлов, Е.И. Лищук, В.Н. Кут // Вісник НТУУ «КПІ» Інформатика, управління та обчислювальна техніка. – 2007. – № 46. – С. 48-52.
11. Mikhailov L. Evaluation of services using a fuzzy analytic hierarchy process / L. Mikhailov, P. Tsvetinov // Applied Soft Computing, 2004. – № 5. – Pp. 23-33.
12. Крамской Д.Ю. Разработка методики оценки инновационного потенциала предприятия / Д.Ю. Крамской // Вид-во НТУ «ХПИ». – 2009. – С. 40-49.
13. Belina B. Setting of criteria in the commercial potential assessment method of innovative technological solutions / B. Belina, T. Giesko, L. Łopacińska, M. Walasik // Problemy eksploatacji – Maintenance problems, – 2013. – № 2. – Pp. 221-234.
14. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
15. Новиков А.М. Методология: словарь системы основных понятий / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М. : Либроком, 2013. – 208 с.





УДК 658.152

**Некрасова Л.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри «Економіка підприємств»  
Одеського національного політехнічного університету***Хрїстова А.В.***студентка  
Одеського національного політехнічного університету*

## РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Стаття присвячена питанням впровадження ефективної системи управління витратами на підприємствах газової промисловості. Досліджено складові елементи системи управління витратами. Розглянуто класифікацію витрат підприємств газової промисловості, управління якими надасть можливість зниження собівартості продукції.

**Ключові слова:** витрати, класифікація витрат, управління витратами, елементи системи управління витратами, розвиток, підприємство газової промисловості.

### **Некрасова Л.А., Хрїстова А.В. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Статья посвящена вопросам внедрения эффективной системы управления затратами на предприятиях газовой промышленности. Исследованы составляющие элементы системы управления затратами. Рассмотрена классификация затрат предприятий газовой промышленности, управление которыми позволит снизить себестоимость продукции.

**Ключевые слова:** затраты, классификация затрат, управление затратами, элементы системы управления затратами, развитие, предприятие газовой промышленности.

### **Niekrasova L.A., Khristova A.V. DEVELOPMENT OF COST MANAGEMENT ENTERPRISES GAS INDUSTRY**

Article is devoted to implementing an effective system of cost management in enterprises gas industry. Studied components management costs. We consider the classification of expenses gas industry, the management of which will enable to reduce production costs.

**Keywords:** costs, classification costs, cost management, elements of cost management, development, venture gas industry.

**Постановка проблеми.** Початок третього тисячоліття газова промисловість України зустрічає з низкою серйозних проблем, які можуть значно уповільнити її розвиток. Питання управління процесом формування витрат газової промисловості є важливим і актуальним науково-практичним завданням у зв'язку з впровадженням сучасних корпоративних систем управління підприємствами, а також прогресивних стандартів, сучасних систем обліку, контролю та управління, що базуються на ідеології єдиного інформаційного поля.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тему дослідження розглядали такі вчені-економісти, як О.М. Невський, З.Б. Саттарова, К.Б. Кузнецов, що взяли до уваги визначення структури та джерел виникнення затрат підприємств, які зайняті газовою промисловістю. У зарубіжній літературі певний внесок у розробку питань управління витратами зробили праці К. Друрі, В. Леонтьєва, Р. Мюллендорф, Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Шанко, Дж. Фостера та ін. Галузеві особливості газової промисловості розглядаються в роботах Р.І. Вяхірева, Ф.Ф. Дунаєва, В.І. Єгорова, В.Д. Севастьянова, В.Д. Щугорева та ін. У роботах наведених вище авторів, як вітчизняних, так і зарубіжних, зроблений певний внесок у вирішення розглянутої проблеми. Аналіз існуючої практики, а також раніше опублікованих робіт показав відсутність конкретних розробок в області управління витратами з урахуванням особливостей підприємств газової промисловості в умовах ринкової економіки.

**Постановка завдання.** Основною метою дослідження є визначення та обґрунтування ефективної системи управління витратами на підприємствах газової промисловості на сучасному етапі, що сприяє якісному визначенню структури та складу

витрат даних підприємств відповідно до поставлених завдань їхнього економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Газова промисловість – наймолодша галузь паливного комплексу. Природний газ широко використовується як паливо на теплоелектроцентралях, що виробляють електричну та теплову енергію для великих міст, у виробництві будівельних матеріалів, комунально-побутовому господарстві, споживається в металургійній, цементній та хімічній промисловості. Остання використовує газ як сировину для виробництва мінеральних добрив, отримання етилену і пропилену, з яких виробляють пластичні маси, синтетичний каучук, штучні волокна тощо. Застосування природного і попутного нафтового газу дозволяє істотно спростити і прискорити безліч важливих технологічних процесів.

За новими обставинами, споживання газу в Україні скорочується (рис. 1). Зокрема, промисловість у 2014 році скоротила споживання на 26%, населення – на 20%, теплокомуненерго – на 12% [1].

Зниження споживання газу обумовлюється тим, що в Україні недостатня кількість запасів газу. Як запевняє КМУ, справа не в кількості запасів, а в кількості надходжень до державного бюджету України. Оскільки ситуація не критична, достатньо збільшити запаси природного газу.

Сукупне споживання газу у 2014 році в Україні складало 42,6 млрд м<sup>3</sup>, що на 16% менше, ніж у 2013 році. Окрім того, частка імпортного газу у загальній структурі споживання вперше знизилася нижче 50%. Україна мінімізує закупівлі російського газу і буде закуповувати обсяги, необхідні лише для своїх потреб.

Щодо газових підприємств – ситуація незадовільна. Основним завданням газових підприємств є безперебійне постачання природного газу до спо-

живачів. Споживачі не повністю розраховуються за спожиті комунальні послуги, відповідно, комунальні підприємства наращують газову заборгованість. Така ситуація тягне за собою важкий стан газових підприємств, що впливає на рівень їхньої платоспроможності [2, с. 298].

Відповідно, різко зростуть газові борги ТКЕ перед НАК «Нафтогаз України», тоді як уже зараз компанія не має коштів на придбання газу для закачування в підземні сховища (вони наполовину порожні) на проходження зимового опалювального сезону та забезпечення надійного транзиту російського газу до європейських країн. Тому закачування відбувається з величезним відставанням. Внутрішні газові

борги змушують Україну брати нові позики у європейських кредиторів. Саме такий вигляд має газова проблема як підприємств, так і України.

При реалізації газової діяльності як окремого підприємства, так і країни в цілому постають такі проблемні питання, як формування системи управління витратами газових підприємств та ціноутворення даного виду споживчої продукції.

Система управління витратами, як і будь-яка система управління, поділяється на дві підсистеми: підсистема, яка управляє; підсистема, якою управляють, тобто об'єкт управління [3, с. 218].

Управління витратами на підприємстві здійснюється суб'єктами управління, якими є керівники, фахівці підприємства та його структурних підрозділів (цехів, дільниць). Структура підсистеми, яка управляє, залежить від розміру підприємства, виду діяльності та специфіки виробництва.

Об'єктом управління у цій системі виступають процеси, операції, явища, які виникають під час господарської діяльності підприємства, що розглядаються з погляду витрачання ресурсів, тобто здійснення витрат, а предметом управління є самі витрати.

Система управління витратами має три аспекти (рис. 2): розроблення рішень (організаційний), реалізація рішень (мотиваційний), контроль (економіко-функціональний) [4].

Організаційний аспект системи управління витратами пов'язаний із встановленням місць формування витрат і центрів відповідальності за їх дотриманням та характеризується функціями організаційного циклу, такими як прогнозування та планування.

Мотиваційний аспект системи управління витратами полягає у спонуканні працівників до дотримання встановленого плановими завданнями рівня витрат за безперервного пошуку шляхів їх зниження та складається із таких блоків: регулювання, організація і мотивація.

Економіко-функціональний аспект системи управління витратами полягає у моделі формування витрат у рамках функцій економічного механізму підприємства (матеріально-технічне постачання, виробництво, збут, дослідження, розробки). Основними елементами функціонального аспекту управління витратами є: планування, регулювання, облік, аналіз.

Сьогодні система управління витратами має забезпечувати формування стійкої і довгострокової конкурентної переваги підприємства на ринку за показниками витрат.

Впровадження системи управління витратами повинно ґрунтуватися на інформації про реальні витрати підприємства газової промисловості. Дослідження підприємств газової промисловості Укра-

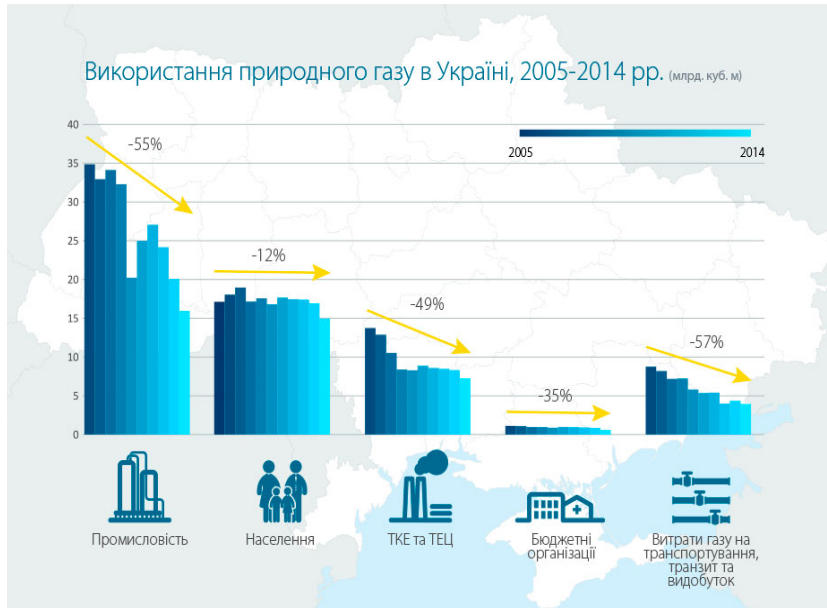


Рис. 1. Динаміка використання природного газу в Україні (2005–2014 рр.)

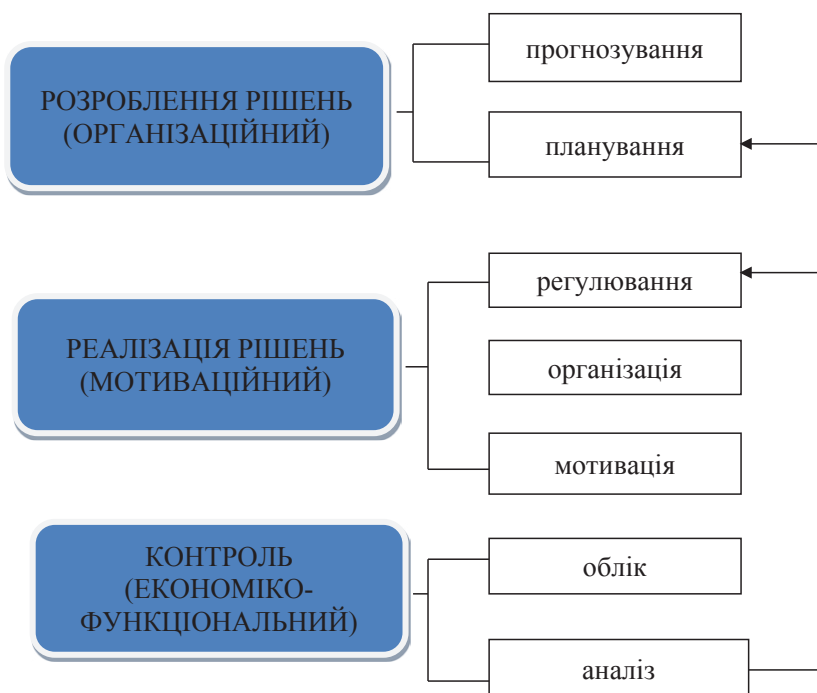


Рис. 2. Управлінсько-функціональний аспект системи управління витратами підприємства

їни показало, що практично усіма підприємствами використовується тільки калькулювання по повній собівартості, використання якого можливе тільки для складання зовнішньої звітності. Такі важливі завдання управління витратами, як використання облікової інформації для прийняття управлінських рішень, організація поточного контролю за витратами за місцями їх виникнення і центрами відповідальності, прогнозування і регулювання витрат – на основі такого способу калькулювання важко здійснювані [5, с. 73].

Класифікація витрат (рис. 3) є першим кроком до побудови ефективної системи управління витратами [5, с. 73].

Важливе значення в управлінні витратами має групування, яке забезпечує повноту і правильність дій у майбутньому, спрямованих на зниження витрат і зростання ефективності виробництва. Для забезпечення системи контролю за витратами їх групують на контрольовані і неконтрольовані [6, с. 192].

Процес прийняття управлінських рішень неможливий без ефективної системи економічного аналізу, що дозволяє оцінити досягнуті результати діяльності підприємства, виявляти внутрішні та зовнішні резерви подальшого його розвитку. Для цих цілей витрати групуються на фактичні, прогнозні, планові, кошторисні тощо [6, с. 192]. У ході аналізу досліджується як загальний обсяг витрат, так і окремі елементи і статті, що його формують, тобто структура.

Отже, класифікацію витрат з врахуванням функцій управління варто здійснювати відповідно до цілей:

- для визначення собівартості продукції, що виготовляється, і формування фінансового результату діяльності;
- для ухвалення управлінських рішень;
- для здійснення процесу контролю і регулювання.

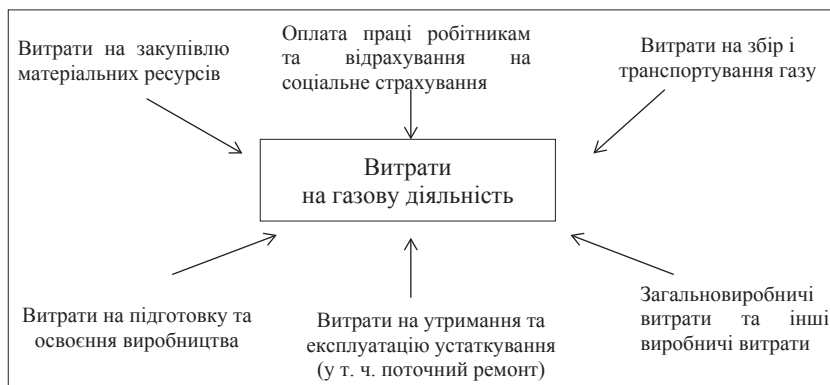


Рис. 3. Класифікація витрат підприємств газової промисловості

Для планування й аналізу обчислюють різні показники собівартості (табл. 1) [5, с. 74].

Проте на газорозподільних підприємствах (ГРП) облік ведеться відповідно до класифікації витрат за економічними елементами, виняток становлять допоміжні матеріали, витрати яких відображаються за статтею «сировина і матеріали». Проте частка цих матеріалів незначна, тому не може бути резервом для зниження витрат. Однак використання класифікації витрат за економічними елементами не дозволяє виявити статті витрат, управління якими може бути використано для зниження собівартості продукції. Для вирішення цього завдання використовується більш детальна класифікація, а саме групування за калькуляційними статтями витрат (табл. 1). Це дозволяє виділити такі статті витрат, як ремонт, витрати на утримання й експлуатацію устаткування, заробітну плату основних працівників [2, с. 298].

У собівартості як в узагальнюючому економічному показнику знаходять своє віддзеркалення усі сторони діяльності підприємства: ступінь технологічного оснащення виробництва й освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей; економічність використання матеріальних і трудових

Таблиця 1

Класифікація витрат за калькуляційними статтями витрат газорозподільних підприємств

Групування витрат на виробництво за калькуляційними статтями витрат	Види витрат
1. Матеріали	Газ на власні потреби; втрати газу
2. Придбані комплектуючі вироби, напівфабрикати і послуги кооперованих підприємств	Придбані комплектуючі вироби
3. Паливо для технологічних цілей	Паливно-мастильні матеріали
4. Енергія для технологічних цілей	Електрична енергія; тепла енергія
5. Основна заробітна плата виробничих працівників	Витрати на оплату праці; витрати на оплату праці працівників за договорами цивільно-правового характеру; вихідна допомога при звільненні тощо
6. Додаткова заробітна плата виробничих працівників	Матеріальна допомога; харчування в польових умовах; виплата одноразової допомоги при виході на пенсію ветеранам праці; придбання путівок на відпочинок; додаткова матеріальна допомога за заявою працівника; витрати на лікування; додаткові відпустки; премії (ювілейні та ін.) тощо
7. Соціальний податок	Відрахування на: на фінансування базової частини трудової пенсії, на соціальне страхування, до фонду соціального страхування по нещасному випадку на виробництві, на медичне страхування.
8. Витрати на підготовку й освоєння виробництва	Послуги сторонніх організацій; підготовка кадрів; витрати на підписку і спеціальну літературу; витрати на придбання ліцензій
9. Витрати на утримання й експлуатацію обладнання	Електроенергія на технологічні потреби; амортизація; заробітна плата допоміжних працівників; технічне обслуговування і експлуатація ОФ; охорона праці і техніка безпеки
10. Загальнозаводські витрати	Заробітна плата, сировина і матеріали, послуги сторонніх організацій, амортизація тп ін. витрати адміністративно-управлінського персоналу
11. Ремонт	Ремонт трубопроводів, будівель і споруд та інших виробничих фондів
12. Інші виробничі витрати	Інші витрати

ресурсів та інші умови і чинники, що характеризують виробничо-господарську діяльність.

Невід'ємними елементами витрат газових підприємств є витрати на закупівлю матеріальних ресурсів та витрати на транспортування газу, які включають у себе митні та податкові збори (рис. 4) [7].

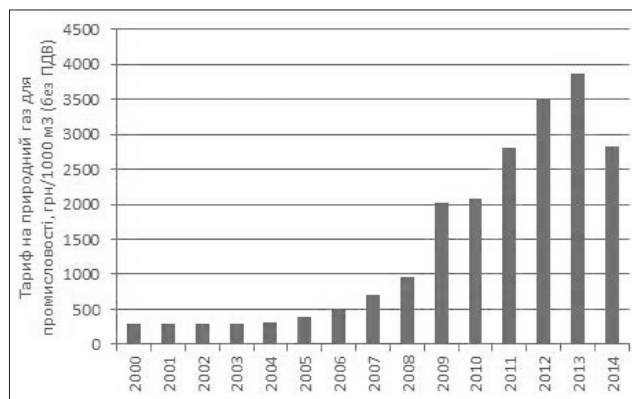


Рис. 4. Тариф на природний газ для промисловості (2000–2014 рр.)

Таким чином, встановлюється тариф на отримання газу для виробничих та власних цілей.

ПАТ «Київоблгаз» надає послуги з транспортування газу розподільними газопроводами. Оплата цієї послуги визначається тарифом на транспортування, розмір якого затверджує НКРЕКП. 24 вересня 2015 року НКРЕКП встановила тариф на транспортування природного газу розподільними газопроводами для ПАТ «Київоблгаз» у розмірі 420,80 грн за 1000 куб. м (без урахування ПДВ). До структури тарифу входять виробничі витрати та втрати природного газу, матеріальні витрати та послуги, витрати на оплату праці, інвестиції та податок на прибуток [8].

Аналіз існуючої ситуації на підприємствах газового комплексу показує, що зараз не враховується час, який витрачається у виробництві та реалізації на логістичні операції, тоді як продукт (сировина, напівфабрикати і готова продукція) перебуває власне у виробництві 2-5% загального часу, а решту часу (95-98%) пролежує на складі або знаходиться в дорозі, транспортується.

Ціна природного газу складається із таких сегментів: вартості газу, яка встановлена урядом України для різних категорій споживачів; тарифу на транспортування газу розподільними трубопроводами, затвердженого НКРЕКП для ПАТ «Київоблгаз» у розмірі 420,80 грн за 1000 куб. м без ПДВ; тарифу на постачання газу, затвердженого НКРЕКП для ТОВ «КиївоблгазЗбут» у розмірі 84,80 грн за 1000 куб. м без ПДВ; тарифу на послуги з транспортування природного газу магістральними трубопроводами для ПАТ «Укртрансгаз» на території ліцензованої діяльності ПАТ «Київоблгаз» у розмірі 268,30 грн за 1000 куб. м без ПДВ; цільової надбавки у розмірі 4% або 2% залежно від категорії споживачів, відповідно до Податкового Кодексу; ПДВ на ціну газу і послуги у розмірі 20% [8].

За споживанням первинної енергії Україна займає 20-ту позицію у світі, тоді як її економіка займає лише 40 місце з точки зору загального розміру. Енергоємність української економіки майже у чотири рази вище, ніж в ЄС-27. Водночас варто мати на увазі, що енергоємність промислового виробництва залишалася на високому рівні навіть за умови тривалого підвищення цін на природний газ.

Тобто ціновий фактор не став для промислових виробників стимулом для підвищення рівня енергоефективності виробництва. Основна причина цього полягає у відсутності чіткої і послідовної державної стратегії щодо підвищення енергоефективності на національному, регіональному та галузевому рівнях. На думку вчених, заходи з підвищення рівня енергоефективності повинні бути спрямовані на подальшу дерегуляцію та лібералізацію газової промисловості, підвищення рівні прозорості відносин у сфері ліцензування процесу розвідки та видобування енергоресурсу та відмову від цінових викривлень на ринку природного газу.

Велике значення для забезпечення України природним газом матиме будівництво системи магістральних газопроводів з Ірану [5, с. 75]. Це дасть змогу ефективно використати промисловий та інтелектуальний потенціал нашої держави, зробити його конкурентоспроможним на світовому ринку.

Для вирішення проблеми газопостачання за рахунок чинників внутрішньодержавного характеру необхідно:

- продовжувати і прискорювати роботи з розширення власної ресурсної бази за рахунок освоєння нових родовищ. Щодо капіталовкладень, то це у чотири рази менше, ніж витрати на купівлю і транспортування газу з віддалених від України регіонів;
- ширше впроваджувати прогресивні методи інтенсифікації видобутку газу і конденсату на родовищах, що вже експлуатуються;
- здійснювати глибоку переробку газу і газоконденсату з метою отримання пропан-бутану, етану з подальшою його переробкою у поліетилен, виробництво високооктанових бензинів та інших цінних продуктів. Це призведе до зростання виходу продукції у грошовому обчисленні більше як у два рази.

Так як на даний час Україна перебуває у важкому становищі на міжнародному ринку, для економії бюджетних коштів пропонується дозволити державним (муніципальним) замовникам укладати контракти на постачання газу за допомогою розміщення замовлення у єдиного постачальника незалежно від того, чи є ціна регульованою або формується вільно, так як постачальник газу, як правило, є монополістом і не зацікавлений у участі в торгах.

У зв'язку з економічною ситуацією на підприємствах газової промисловості буде потрібно синтез управлінського обліку та внутрішньовиробничого господарського розрахунку. Щоб вирішити це завдання, необхідно створити на підприємстві низку організаційних, управлінських, обліково-аналітичних систем.

Нині на підприємствах газової промисловості України не приділяється належної уваги підвищенню мотивації персоналу до зниження витрат. Використовувані методи грошового стимулювання не відповідають сучасним ринковим умовам [9, с. 328]. Для підвищення мотивації персоналу до зниження витрат пропонується використовувати план Скенлона, який передбачає залучення груп робітників до вирішення проблеми скорочення витрат без використання будь-яких формальних методів. Економія, отримана в результаті, повинна ділитися між усіма робітниками, які здійснили скорочення витрат.

В якості позитивного зарубіжного досвіду також можна використовувати принципи і методи формування цільових груп зниження витрат, порядок їхнього функціонування та оцінки їхньої ефективності. У цілому ж для загального зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції на

підприємствах газової промисловості України необхідно формування загальної корпоративної культури.

**Висновки.** Таким чином, виходячи із цілей розвитку економіки газової промисловості необхідно переосмислити традиційні підходи і методи управління витратами з урахуванням українських ринкових умов, тенденцій розвитку світової економіки, вітчизняного та міжнародного досвіду в цій галузі. У сучасних умовах господарювання процес прийняття управлінських рішень тактичного і стратегічного характеру базується на інформації про витрати і фінансові результати діяльності підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naftogaz-europe.com/article/ua/gasconsumption>
2. Бойчук І.М. Економіка підприємства : навч. посібник / І.М. Бойчук, П.С. Харів, М.І. Холчан, Ю.В. Піча. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : «Каравела» ; Львів : «Новий світ – 2000», 2001. – 298 с.
3. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия : [учеб. пособие для студентов вузов] / М.И. Трубочкина. – М. : Инфра-М, 2004. – 218 с.
4. Грещак М.Г., Коцюба О.С. Управление витратами : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/204/39/1/8/>
5. Власюк Я.М. Концепція єдиної системи обліку природного газу України (оптимізація впровадження промислових лічильників різних методів вимірювання) / Я.М. Власюк, М.І. Чуприн. – С. 73-75.
6. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью / А. Мицкевич. – М. : ОЛМА-ПРЕСС Инвест : Институт экономических стратегий, 2003. – 192 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт ПАТ «УКРТРАНСГАЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://utg.ua/utg/business-info/tariffs.html>
9. Андрієшин М.П. // Нафт. і газова пром-сть. – 2008. – № 4. – С. 3-4. Нафтогазова галузь України: поступ і особистості / За ред. З.П. Осінчука. – К. : Видавничий центр «Логос Україна», 2013. – 328 с.

УДК 338.432:631

Нідзельська Т.Л.

аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського  
Національного університету біоресурсів і природокористування України

## ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено теоретичні підходи до понять «механізм» та «концептуальний механізм». Розглянуто основні принципи функціонування механізму управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Запропоновано механізм процесу управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства.

**Ключові слова:** механізм, концептуальний механізм, стратегічний потенціал, управління стратегічним потенціалом сільськогосподарських підприємств.

### Нідзельская Т.Л. ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье осуществлены теоретические подходы к понятиям «механизм» и «концептуальный механизм». Рассмотрены основные принципы функционирования механизма управления развитием стратегического потенциала сельскохозяйственных предприятий. Предложен механизм процесса управления стратегическим потенциалом сельскохозяйственного предприятия.

**Ключевые слова:** механизм, концептуальный механизм, стратегический потенциал, управление стратегическим потенциалом сельскохозяйственных предприятий.

### Nidzelska T.L. THE FORMATION MECHANISM OF CONCEPTUAL DEVELOPMENT MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to the theoretical approaches to the concept of «mechanism» and «conceptual mechanism.» The basic principles of the functioning of the management development strategic potential of agricultural enterprises. The mechanism of the process of strategic potential agricultural enterprise.

**Keywords:** mechanism, conceptual mechanism, strategic potential, managing strategic potential of agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** Економічна ситуація в країні характеризується процесами глобалізації, нестабільністю зовнішнього середовища, підвищенням вартості ресурсів, що ставить у жорсткі умови сільськогосподарські підприємства. Саме тому питання розвитку стратегічного потенціалу та управління ним стає надважливим. Робота по становленню і розвитку стратегічного потенціалу сільськогосподарського підприємства повинна йти у напрямі безперервного вдосконалення системи управління виробництвом. Управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства є проце-

сом, в якому діяльність, спрямована на досягнення мети, розглядається не як одноразова, а як серія безперервних, взаємозв'язаних дій – функцій управління, об'єднаних процесами комунікацій, і ухвалення рішень, що пов'язують.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі теоретичним та методичним аспектам управління стратегічного потенціалу підприємств приділено достатню увагу. У наукових працях О.Д. Гудзинського, Т.М. Кібук, О.С. Фодоніна, А.Е. Воронкової та інших учених знайшли своє відображення питання формування стратегічного

потенціалу, аналізу та управління ним. Однак, на нашу думку, не зовсім чітко представлений механізм управління розвитком стратегічного потенціалу саме сільськогосподарських підприємств.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у формуванні механізму управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «механізм» у науковій літературі використовується досить широко. Так, Г. Гегель ототожнював механізм із науковою категорією, в якій втілювалася форма об'єктивності теорії буття [7, с. 385]. Карл Маркс пов'язував поняття механізму з «капіталістичним способом виробництва», тобто розглядав механізм як взаємодію системи господарської організації й розвитку суспільства [5, с. 633]. Л. Абалкін [1, с. 23] називає механізмом сукупність штучних, рухомоз'єднаних ланок, які здійснюють задані рухи, причому кожному положенню однієї ланки відповідає певне положення інших ланок. Очевидно, що таке тлумачення має вузькотехнічне значення, але воно дає уявлення про механізм управління, який складається із різних взаємопов'язаних ланок, як включають й інші. Економічна енциклопедія подає визначення механізму як «...система, пристрій, спосіб, що визначає порядок діяльності, а також як – система певних елементів, що приводить у дію внутрішній пристрій машини, устаткування тощо» [2, с. 263].

Концептуальний механізм – формування змістовного і внутрішнього представлення, що поєднує концепцію користувача і розробника механізму. Він включає в явному вигляді логіку, алгоритми, припущення й обмеження. Іншими словами, це абстрактна модель, яка виявляє причинно-наслідкові зв'язки, властиві досліджуваному об'єкту в межах, визначених цілями дослідження. По суті, це формальний опис об'єкта моделювання, який відображає думку дослідника про проблему.

В основу концепції проектування механізму управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарського підприємства покладена його різнобічність. Механізм, перш за все, включає систему цілей підприємства та їх розподіл між різними функціональними ланками. Сюди ж відноситься склад підрозділів, які знаходяться в певних зв'язках і відносинах; розподіл завдань і функцій за усіма ланками; розподіл відповідальності, повноважень і прав усередині підприємства з питань забезпечення конкурентоспроможності. Важливими елементами механізму управління є комунікації, які є процесом обміну інформацією.

Основними принципами функціонування механізму управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарського підприємства є керованість, плановість, адекватність, безперервність розвитку, міжсистемна і внутрішньо системна сумісність, відповідність механізму управління системі, для якої він створений, економічність, зворотний зв'язок.

Керованість – відповідно до цього принципу механізм управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарського підприємства повинен бути здатним вносити зміни у хід виконуваних робіт. Це припускає, що підсистема, що управляє, має у своєму розпорядженні інструменти дії на керовану підсистему. Дія механізму повинна розповсюджуватися на всі рівні управління – від загального керівництва організацій до конкретних виконавців. Це означає,

що організаційні елементи управління і функціональні завдання механізму повинні бути присутніми на усіх рівнях управління, мати відповідне правове, мотиваційне і ресурсне забезпечення. Тільки у цьому разі механізм зможе реально впливати на формування і розвиток стратегічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Плановість дій означає, що процес використання і розвитку стратегічного потенціалу повинен бути елементом як стратегічного планування розвитку підприємства, так і поточного планування його діяльності.

Об'єктом стратегічного планування є роботи, що пов'язані з проведенням модернізації підприємства, бо вони носять довготривалий характер і вимагають узгоджених дій, спрямованих на розвиток стратегічного потенціалу. Об'єкт поточного планування більш універсальний, оскільки поточними планами повинен охоплюватися і процес розвитку стратегічного потенціалу сільськогосподарського підприємства і процес його використання.

Забезпечення цілісності плану роботи механізму управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства досягається як за рахунок розробки спеціальних цільових планів для механізму управління, так і за рахунок гармонійного вписування планових завдань механізму в загальний комплекс планових розрахунків розвитку і роботи підприємства.

Адекватність. Цей принцип означає, що механізм управління змінюється відповідно до зміни цілей системи, структури його елементів, але водночас він повинен бути стійким і незалежним від зміни методів і засобів реалізації завдань управління.

Безперервність розвитку. Механізм управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства, зміст виконуваних робіт повинні постійно удосконалюватися відповідно до підвищення складності виробництва, появи технічних, організаційних, управлінських інновацій. Принцип «безперервність розвитку» не варто плутати з принципом «адекватність». Механізм управління повинен розвиватися з розвитком системи в цілому, інакше він перестане їй відповідати. Побудова механізму не залежить від приватних змін у системі, а залежить, як уже наголошувалося, тільки від зміни цілей елементів системи.

Міжсистемна і внутрішньосистемна сумісність припускає, що управління розвитком системи повинне йти не у відриві, а в тісному взаємозв'язку з усіма складними підсистемами управління – як цільовими, так і функціональними, а також розвиватися на єдиній організаційній і методичній основі управління.

Відповідність механізму управління системі, для якої він створений, – це означає, що механізм управління повинен охоплювати усі елементи системи, об'єктивно враховувати особливості їхнього функціонування в умовах конкретного підприємства, реально підходити до можливості їх зміни.

Економічність – іншими словами, однією із провідних цілей функціонування механізму управління повинна бути раціоналізація витрат на управління, забезпечення отримання максимальної економічної ефективності при вдосконаленні управління виробничим потенціалом.

Зворотний зв'язок – цей принцип є універсальним при побудові систем управління. Підприємство як відкрита система постійно отримує інформацію з свого оточення. Це допомагає пристосуватися і

робити дії коректувань по виправленню відхилень від прийнятого курсу. Наявність зворотного зв'язку має важливе значення, тому що у процесі здійснення дій, що управляють, на конкурентоспроможний потенціал підприємства обов'язково виникають різного характеру відхилення, які вимагають постійного відслідковування і корекції. При функціонуванні механізму необхідно контролювати як усі етапи управлінського циклу, так і окремі блоки робіт, пов'язані з формуванням і розвитком конкурентоспроможного потенціалу. Контрольні функції повинні бути

одними із основних у блоці функціональних завдань механізму управління [8].

Вирішальне значення в управлінні сільськогосподарськими підприємствами має здатність системи управління не тільки вирішувати ключові проблеми аграрного сектора, а й нівелювати негативні вияви об'єктивних за характером та специфічних для нього чинників, а саме [6, с. 6]:

- суперечливість економічних інтересів виробників та соціальних інтересів споживачів сільськогосподарської продукції та продовольства;

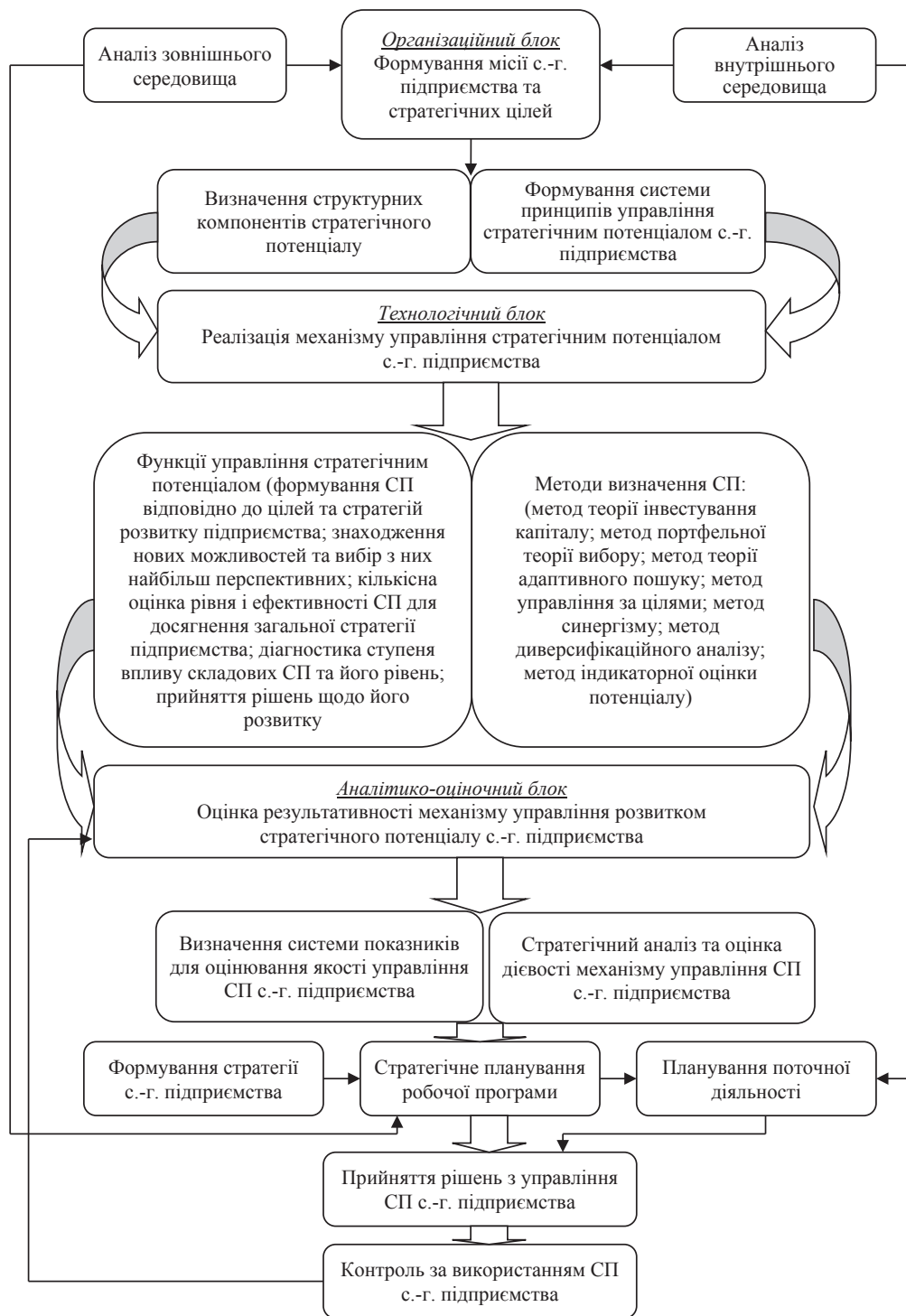


Рис. 1. Механізм процесу управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства

- неможливість оперативного реагування виробників сільськогосподарської сировини на зміну обсягів попиту споживачів через сезонний та тривалий у часі процес агровиробництва;
- організаційна розрізненість сільськогосподарських виробників та складність у виробленні консolidованої позиції у захисті своїх інтересів порівняно із споживачами сільськогосподарської продукції – підприємствами переробної та харчової промисловості;
- територіальна розосередженість сільськогосподарських виробників, що визначає вплив зональних природно-кліматичних умов на формування економічних результатів діяльності;
- економічна нерівність різних за розмірами сільськогосподарських товаровиробників.

В основі концептуального механізму формування стратегічного потенціалу сільськогосподарського підприємства має бути взаємозв'язок між внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства і адаптація потенціалу внутрішнього середовища підприємства до потенціалу зовнішнього. Оскільки підприємство в умовах ринкової економіки є відкритою системою і відбувається постійна його взаємодія із зовнішнім середовищем, то і стратегічний потенціал підприємства формується під впливом зовнішнього середовища. Усі автори економічної літератури з питань стратегічного управління і стратегічного маркетингу підкреслюють, що з метою ефективного функціонування підприємству необхідно оцінювати потенціал розвитку і визначати вплив зовнішнього середовища на його діяльність [3].

Результатом управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства слід вважати досягнення відповідності внутрішнього середовища підприємства поставленим цілям.

Багато вчених досліджували стратегічне управління та таку категорію як «стратегічний потенціал». Проте, на наш погляд, недостатньо приділялася увага саме управлінню стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства. Представлений нами механізм управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства, дозволяє враховувати вплив різних чинників внутрішнього й зовнішнього середовища на функціонування суб'єкта господарювання. Це особливо важливо, коли йдеться про управління сільськогосподарськими підприємствами, при виборі стратегії яких необхідно враховувати комплексний вплив усіх чинників, що впливають на розвиток його потенціалу (рис. 1).

Представлений механізм потребує подальшої деталізації. Він поділений на три блоки: організаційний, технологічний та аналітико-оціночний.

Організаційний блок містить такі процеси: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; формування місії та стратегічних цілей; визначення структурних компонентів стратегічного потенціалу та формування принципів управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства.

Для того щоб впровадити стратегію в життя, керівництво повинно мати уявлення про зовнішнє середовище підприємства, його стан, тенденції розвитку і місце у ньому підприємства. Це пов'язано з тим, що насамперед із зовнішнього середовища виходять загрози і можливості, які підприємство має враховувати при визначенні цілей і шляхів їхнього досягнення. Взаємини підприємства із зовнішнім середовищем дуже динамічні, та в практиці його роботи не буває моментів, коли це середовище статичне. Тому ситуація на підприємстві постійно змінюється. Ана-

ліз зовнішнього середовища здійснюється за трьома параметрами:

- оцінка змін, що впливають на різні аспекти поточної стратегії;
- визначення факторів, що становлять загрозу для поточної стратегії підприємства;
- визначення факторів, які надають більше можливостей для досягнення загальних цілей підприємства.

Внутрішнє середовище підприємства являє собою частину загального середовища його діяльності, що перебуває у межах підприємства. Це середовище справляє постійний і безпосередній вплив на функціонування підприємства. Аналіз внутрішнього середовища повинен бути системним і багатofакторним. Структурні особливості підприємства визначають підходи до аналізу внутрішнього середовища. Найбільш часто пропонується проводити аналіз 5 функціональних сфер діяльності підприємства: маркетинг, фінанси (бухгалтерський облік), виробництво, кадри й організація управління.

Отже, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища проводиться з метою визначення місії та стратегії поведінки підприємства на ринку.

У загальному вигляді місія сільськогосподарських підприємств полягає у задоволенні продовольчих потреб країни (для внутрішнього споживання та експорту) якісною сільськогосподарською продукцією, що має вартісні параметри, достатні для забезпечення підприємству розширеного відтворення на засадах відповідного типу розвитку.

Стратегічний потенціал підприємства є, по суті, результатом взаємодії його ресурсів. Оскільки складові стратегічного потенціалу підприємства являють собою визначену сукупність конкретних видів ресурсів, то нарощування одного виду ресурсу зробить безпосередній вплив на інші види ресурсів. Отже, зміна кількісного та якісного складу певного ресурсу повинна здійснюватися у взаємозв'язку з іншим видом на основі їхньої взаємної кореляції.

Тому пропонується при описі структури стратегічного потенціалу підприємства використати комплексний підхід, що поєднує переваги ресурсного і функціонального та дозволяє представити потенціал як сукупність чотирьох складових: виробничо-технологічного потенціалу; фінансово-економічного потенціалу; кадрового потенціалу; організаційно-управлінського потенціалу, які забезпечуються відповідними кадровими, матеріально-технічними, фінансовими, інформаційними й технологічними ресурсами.

Розкрити зміст процесу управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства, конкретизувати цю діяльність з урахуванням практичних завдань можна завдяки дослідженням функцій управління потенціалом і методів визначення стратегічного потенціалу.

Для забезпечення ефективності сформованого механізму управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства здійснюється оцінка його дієвості. Розробляється система показників для оцінювання якості управління стратегічним потенціалом.

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств та досягнення ефективного його функціонування необхідно застосовувати підходи стратегічного планування. Мета кожного суб'єкта аграрного сектора, що функціонує у ринкових умовах, – забезпечення виживання та розвитку підприємства. Для досягнення цієї мети сільськогосподарське підпри-



емство потребує створення конкурентних переваг та їх реалізації, що можливо лише при розробці ефективних стратегій розвитку. Стратегії розвитку для сільськогосподарських підприємств здійснюються через такі способи, як збільшення їхніх розмірів, застосування сучасних підходів керування, поглинання конкуруючих підприємств, злитті та створення спільних підприємств. Для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств стратегія зростання має стати пріоритетною при плануванні діяльності.

Загальна стратегія повинна визначати найефективніші та найраціональніші напрями використання потенціалу підприємства, що забезпечить успішний розвиток господарської одиниці та забезпечить його конкурентоспроможність на ринку. Побудова такої стратегії – досить складний процес, оскільки сільськогосподарські підприємства функціонують у важко передбачуваному середовищі, і тому виникає необхідність постійного моніторингу ринку, прогнозування зовнішніх та внутрішніх факторів, аналізу конкурентів та побудови можливих моделей ринкової поведінки. Узагальнюючи, можна зробити висновок, що розробляючи загальну стратегію планування діяльності, кожне сільськогосподарське підприємство обирає для себе індивідуальну схему планування, яка відповідає поставленим цілям, потребам та фінансовому стану господарського суб'єкта. Сільськогосподарські підприємства зі стійким фінансовим станом обирають стратегії розвитку або стабільності, для збиткових господарств з фінансово нестійким станом варто застосовувати антикризову стратегію або взагалі ліквідувати свою діяльність [4].

На основі розробленої стратегії розробляється стратегічне планування робочої програми та планування поточної діяльності. За результатами оцінювання розробляються рекомендації та пропозиції для вдосконалення процесу управління стратегічним потенціалом. Після чого обов'язково здійснюється контроль за використанням стратегічного потенціалу та відповідності обраній стратегії. Якщо оцінка обраної стратегії буде позитивною, тобто стратегія відповідає обраним цілям, враховуючи зміни у

зовнішньому середовищі, то вона продовжує реалізовуватися. Якщо ж оцінка виявиться негативною, то потрібно провести коригування цілей з урахуванням аналізу зовнішнього середовища.

**Висновки.** З вищенаведеного можна зробити висновки, що формування дієвого механізму управління стратегічним потенціалом сільськогосподарського підприємства передбачає сукупність управлінських дій, що забезпечує на всіх етапах життєвого циклу розвиток стратегічного потенціалу підприємства, тобто системи ресурсів і джерел їх наповнення, які воно має в своєму розпорядженні, зв'язків, можливостей і менеджерських здібностей, що направлені на забезпечення його розвитку. Отже, стратегічний потенціал сільськогосподарського підприємства виступає стратегічним ресурсом підприємства, що забезпечує йому стійкість у динамічному зовнішньому середовищі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Что такое хозяйственный механизм? / Л.И. Абалкин. – Москва : Мысль, 1980. – 75 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [уклад. Б.Д. Гаврилишин, О.А. Устенко та ін., ред. С.В. Мочерний]. – Т. 2. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
3. Ибрагимова М.Х. Анализ внешней среды компании для принятия стратегических решений / М.Х. Ибрагимова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2(42). – С. 140-144.
4. Лайко О. О. Формування стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. О. Лайко. – Режим доступу : [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_126/24.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_126/24.pdf)
5. Маркс К. Сочинения. – Т. 30 / К. Маркс, Ф. Энгельс – [2-е изд.]. – М. – Госполитиздат, 1963. – 795 с.
6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) [Текст] : проект. – К. : Нац. наук. центр „Ін-т аграр. економіки”, 2012. – 17 с.
7. Філософський енциклопедичний словник / [відп. ред. Шинкарук В.І.]. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.
8. Формування механізму управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/upr-potenc/1481-formuvannya-mekhanizmu-upravlinnya-konkurentospromozhnim-potentsialom-promislovikh-pidpriemstv.html>

УДК 334.021

Павлов В.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Київського національного університету технологій та дизайну

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕНСИВНОГО ХАРАКТЕРУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ КРЕАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ

У статті охарактеризовано процес забезпечення інтенсивного характеру розвитку підприємств легкої промисловості шляхом застосування креативних технологій управління. Визначення стратегічних орієнтирів розвитку підприємств легкої промисловості показало домінування екстенсивного характеру розвитку, проте існують передумови для інтенсифікації розвитку на основі пріоритетності зниження витрат, доведення рівня витрат на збут до рівня витрат виробництва, значного підвищення рівня розумової праці, системного підходу до реорганізації виробництва. Здійснено теоретичне обґрунтування та формування напрямків забезпечення інтенсивного характеру розвитку підприємств легкої промисловості України шляхом застосування креативних технологій управління.

**Ключові слова:** креативні технології, креативність, розвиток, інтенсивний розвиток, потенціал, легка промисловість, управління, інноваційний розвиток, інновації.

### Павлов В.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНТЕНСИВНОГО ХАРАКТЕРА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ КРЕАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ

В статье охарактеризован процесс обеспечения интенсивного характера развития предприятий легкой промышленности путем применения креативных технологий управления. Определение стратегических ориентиров развития предприятий легкой промышленности выявило доминирование экстенсивного характера развития, в то же время существуют предпосылки для интенсификации развития на основе приоритетности снижения затрат, доведения уровня расходов на сбыт до уровня издержек производства, повышения уровня умственного труда, системного подхода к реорганизации производства. Осуществлено теоретическое обоснование и формирование направлений обеспечения интенсивного характера развития предприятий легкой промышленности Украины путем применения креативных технологий управления.

**Ключевые слова:** креативные технологии, креативность, развитие, интенсивное развитие, потенциал, легкая промышленность, управление, инновационное развитие, инновации.

### Pavlov V.V. PROVIDING OF INTENSE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES DEVELOPMENT BY APPLYING CREATIVE TECHNOLOGIES OF MANAGEMENT

This article describes the process of providing intense development of light industry with application of creative technologies of management. Defining of strategic orientations of light industry enterprises showed the dominance of extensive type of development, but there are conditions for intensification based on priority of cost reduction, reduction of cost sales to the level of production costs, significant increase of mental work, systematic approach to the reorganization of production. The theoretical study and formation of the intense development of the areas of Ukraine light industry enterprises using creative technologies of management is done.

**Keywords:** creative technologies, creativity, development, intense development, potential, light industry, management, innovative development, innovation.

**Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями.** Упродовж останніх років частка підприємств легкої промисловості, що є інноваційно активними, збільшилася порівняно з кризовим 2008 роком майже на 50% і у 2013 році склала 13,0% від загальної кількості підприємств легкої промисловості [1, с. 6-10; 6; 10]. У той же час такий рівень не можна вважати достатнім для форсованого інноваційного розвитку галузі. У цьому сенсі потрібне комплексне впровадження інновацій в межах певної системи менеджменту, переосмислення суті ресурсного потенціалу як чинника, що впливає на сталий економічний розвиток підприємств, перегляд інструментарію стимулювання інноваційної діяльності, у тому числі – у контексті стимулювання креативної діяльності на підприємстві.

За цих умов забезпечення сталого економічного розвитку підприємств легкої промисловості є пріоритетом управління цими підприємствами, але постає питання характеру даного розвитку, який може бути як екстенсивним, так і інтенсивним. Кожен із шляхів формування потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості має свої пріоритети кількості і якості [13, с. 306-308], тому в цій науковій статті передбачається зосередження на проблематиці забезпечення інтенсивного характеру розвитку під-

приємств легкої промисловості, що є актуальним за сучасних умов господарювання.

Перераховані моменти, поряд з необхідністю визначення та обґрунтування порядку шляхів застосування креативних технологій управління у процесі стимулювання інтенсивного, інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості, обумовили актуальність проблематики, порушеної в межах даної наукової статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підходи до застосування креативних технологій в управлінні підприємствами представлені в роботах закордонних науковців досить широко, зокрема, можна виділити наукові праці таких авторів, як Е. Андерсен, Дж. С. Меткалф, Р. Нельсон, П. Стонеман та ін. У той же час увага зазначеній проблематиці приділяється і в роботах вітчизняних дослідників. Так, варто відзначити роботи А.М. Єрмоли, Н.В. Савицької, С. Князя, Д. Зінкевича, В.І. Бокія, К.С. Шапошникова.

Попри суттєвий внесок перелічених науковців у дослідження проблем формування, впровадження, розвитку креативних технологій в управлінні підприємствами, існує потреба обґрунтування порядку формування та реалізації креативних технологій як способу стимулюванні саме інноваційного розвитку підприємств конкретної сфери – легкої промисло-

вості, з урахуванням як специфіки креативної діяльності, так і специфіки даної галузі промисловості. Зазначені обставини спонукають до проведення у цій статті додаткових досліджень стосовно обґрунтування шляхів забезпечення інтенсивного характеру розвитку підприємств легкої промисловості України через застосування креативних технологій управління.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та формування шляхів забезпечення інтенсивного характеру розвитку підприємств легкої промисловості України через застосування креативних технологій управління.

Викладення матеріалу та результати. Розрізняють два «граничні» типи процесів розвитку – інтенсивний та екстенсивний [11; 15]. Якщо розвиток підприємства характеризується ростом віддачі виробничо-технологічних факторів, то здійснюється інтенсифікація процесу виробництва. Якщо залучаються додаткові ресурси, а зміни якісних показників не відбувається, такий розвиток носить екстенсивний характер. Виходячи з визначень і цільових показників розвитку підприємств легкої промисловості, діяльність цих підприємств, спрямована на поліпшення їхнього стану фінансово-економічної, виробничо-технологічної, організаційної сфер інтенсивними методами, тобто методами, спрямованими на поліпшення якісних характеристик у цих областях [9], відповідає вимогам часу і характеризує значною мірою результативність інноваційної діяльності [2; 14].

Сучасне управління передбачає трансформацію підходів щодо побудови моделі поведінки підприємства на ринку від класичних до заснованих на застосуванні креативних технологій, які мають орієнтуватися на забезпечення інтенсифікації розвитку та зростання інноваційності діяльності підприємства [5; 7]. Існує потреба не лише теоретичного осмислення [8], але і дослідження передумов та проблем практичного застосування креативних технологій у формуванні стратегії підприємств легкої промисловості. Для цього автором статті проведено опитування серед керівників та провідних фахівців 20-ти підприємств легкої промисловості України (які обиралися у порядку здійснення малої випадкової неповторної вибірки зі всієї сукупності підприємств легкої промисловості України) з метою характеристики системи креативного менеджменту підприємств легкої промисловості (з огляду на оцінку ними діяльності підприємств, на яких вони працюють). Для визначення можливих меж помилки користуються критерієм Стьюдента, тому при оцінці результатів малої випадкової неповторної вибірки підприємств з усієї сукупності підприємств легкої промисловості країни величина генеральної дисперсії в розрахунках не розглядається [3].

Оцінка проводилася шляхом опитування 50 респондентів (з тих, що працюють на 20-ти обраних підприємствах) за двома напрямками дослідження (за п'ятибальною системою): характеристика діючої системи креативного менеджменту підприємств за певними критеріями; характеристика пріоритетів розвитку креативного менеджменту підприємств за певними критеріями. У першому випадку оцінюється поточний стан системи креативного менеджменту, в другому – важливість того чи іншого критерію для зміни ситуації з креативним менеджментом на підприємствах на краще. Графічно середньозважені оцінки за критеріями відображені на рисунках 1 та 2 (складено автором).



Рис. 1. Середньозважені значення оцінки критеріїв, що характеризують діючу систему креативного менеджменту



Рис. 2. Середньозважені значення оцінки критеріїв, що характеризують пріоритети розвитку системи креативного менеджменту

Дослідження показало, що в цілому систему креативного менеджменту на підприємствах легкої промисловості країни можна оцінювати як задовільну, проте вона потребує суттєвого розвитку. Найпроблемнішими є: розвиток комунікацій; продуктивність суб'єктів у системі креативного менеджменту; освіченість суб'єктів у системі креативного менеджменту.

Найбільш пріоритетними напрямками, такими, що найсуттєвіше впливатимуть на розвиток креативного менеджменту підприємств легкої промисловості України, вважаються:

- оновлення цілей у системі креативного менеджменту;
- реалізація цілей у системі креативного менеджменту;
- *інтенсивність* реалізації креативних ідей.

Отже, можна говорити про те, що для підприємств легкої промисловості дуже важливо мати чітко окреслені, зрозумілі цілі в системі креативного менеджменту та чіткий план, механізми, інструменти та інтенсивність щодо виконання цих цілей. Усі інші критерії також є важливими, але значною мірою похідними від головного – якісного виконання поставленої мети. Також існують питання щодо визначення чіткого порядку формування та реалізації креативних технологій в управлінні підприємствами, які залишаються дотепер не відображеними та опрацьованими.

Згідно з прийнятими визначеннями, інноваційному характеру діяльності підприємств відповідають тільки інтенсивні (а не екстенсивні) методи, що призводять до зниження собівартості і трудомісткості виготовлення продукції, зростання продуктивності праці [12]. Виходячи з адекватності інтенсивних методів розвитку промислових потужностей [4; 6], інноваційності процесу розвитку для підприємств

легкої промисловості без реалізації додаткових заходів забезпечити неможливо, через:

- технологічну відсталість існуючих виробничих потужностей більшості підприємств, що обмежує можливість по виробництву новітньої продукції;
- переважання в затверджених керівництвом програмах реструктуризації і розвитку підприємств екстенсивних, а не інтенсивних заходів щодо їхнього розвитку;
- неоптимальність структури виробничих потужностей, відсутність спеціалізації, неефективний аутсорсинг;
- недостатність інвестицій, локальний характер технічного переозброєння підприємств;
- низький рівень креативності управлінських рішень щодо впровадження інновацій та інтенсифікації виробництва;
- практичну відсутність на підприємствах сучасних методів організації та управління виробництвом з використанням ІТ-технологій.

У рамках дослідження також здійснено оцінку діяльності аналізованих підприємств з метою визначення характеру розвитку – екстенсивного, інтенсивного або інноваційного. Для здійснення даної оцінки розроблено критерії, що характеризують рівень розвитку підприємства. За кожним критерієм визначається відповідний певний стратегічний орієнтир, що показує певний характер розвитку підприємств.

Виділені напрями є підґрунтям для формування стратегії розвитку аналізованих підприємств легкої промисловості. Результати визначення стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку представлено у таблиці 1.

Аналіз результатів визначення стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості показав, що:

- економічна ефективність цих підприємств визначається їхньою орієнтацією на зростання обсягів виробництва;
- маркетингова діяльність зосереджена к першу чергу на вибіркових сегментах ринку;
- конкуренція за якісними ознаками – переважно цінова;

– збутова діяльність характеризуються тим, що витрати на виробництво у досліджуваних підприємств суттєво перевищують витрати на збут;

– управління людськими ресурсами характеризується тим, що частка працівників розумової праці значно менша за частку працівників ручної праці, проте, щоб забезпечити цінову конкурентоспроможність, підприємства змушені забезпечувати умову, за якою динаміка продуктивності праці більша або дорівнює динаміці зарплати;

– оптимізація управління на підприємствах заснована на адміністративних методах та підходах.

Таким чином, на основі визначення стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємства легкої промисловості варто зазначити, що для цих підприємств характерним є екстенсивний характер розвитку, проте є деякі передумови для інтенсифікації розвитку, зокрема, якщо підприємства забезпечать у стратегічному плані хоча б одну із умов:

- пріоритетність зниження витрат;
- доведення рівня витрат на збут до рівня витрат виробництва;
- значне підвищення рівня розумової праці;
- системний підхід до реорганізації виробництва, то підприємства можуть отримати базу для інтенсифікації розвитку.

У той же час інтенсивний розвиток за сучасних умов не є пріоритетом, варто орієнтуватися на забезпечення інноваційного розвитку, при цьому важливо на рівні керівництва це чітко розуміти і формувати стратегію розвитку, керуючись не метою переходу на рівень інтенсивного розвитку як остаточний орієнтир, а на досягнення інноваційного характеру розвитку. На нашу думку, в аналізованому підприємстві, перехід до інноваційного розвитку може бути здійснено лише через проміжну ланку – перехід до інтенсивного розвитку, інакше окремі елементи системи управління (зокрема, ситуаційний підхід до управління при домінуванні ручної праці з низькою продуктивністю та цінової конкуренції, може бути не ефективнішим навіть за адміністративне управління, зробіть систему менш керованою).

Отже, вітчизняним підприємствам легкої промисловості, щоб успішно адаптуватися до динамічних

Таблиця 1

Визначення стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості

Напрямок дослідження	Критерій порівняння	Стратегічні орієнтири розвитку залежно від характеру розвитку		
		Екстенсивний характер розвитку	Інтенсивний характер розвитку	Інноваційний характер розвитку
Тенденції розвитку	Економічна ефективність	Зростання обсягів виробництва	Зниження витрат	Зростання доходів
	Визначальний ресурс економічного розвитку	Люди	Фінанси	Інформація
Охоплення ринку	Частка ринку	Весь ринок	Вибіркові сегменти	Вибіркові сегменти
Тип конкуренції	Характер конкуренції	Переважно цінова	Переважно цінова	Переважно нецінова
Інноваційність продукції	Співвідношення витрат на виробництво традиційної та інноваційної продукції	Витрати на виробництво традиційної продукції суттєво перевищують витрати на інноваційну	Має місце паритет між витратами на інноваційну та традиційну продукцію	Витрати на виробництво інноваційної продукції суттєво перевищують витрати на традиційний продукт
Якість управління	Підхід до управління	Адміністративний	Системний	Ситуаційний
Корпоративна культура	Стиль лідерства	Автократичний	Демократичний	Ліберальний
	Характер структур організації	Формальні	Формальні	Неформальні
Кількість орієнтирів, що визначають характер розвитку за проаналізованими підприємствами:		5	3	1

Примітка: Виділені напівжирним шрифтом стратегічні орієнтири характеризують процеси розвитку аналізованих підприємств легкої промисловості.

змін зовнішнього середовища, будувати та втілювати в життя ефективну стратегію розвитку, формувати передумови інтенсивного характеру розвитку, потрібне створення ефективної системи креативного менеджменту. Досягти цього неможливо без творчості, без розвитку і застосування креативних управлінських технологій на стратегічному рівні. Щодо застосування креативних технологій як інструменту оптимізації витрат підприємства, автор пропонує такі напрями:

1. *Оптимізація чинників витрат, що характеризують креативні технології* на підприємствах легкої промисловості та порівнюються з показниками діяльності організації (якщо стан креативної діяльності в напрямку оптимізації витрат покращується – мета застосування креативних технологій досягається), та структурні, які не порівнюються пропорційно з показниками діяльності та значною мірою визначаються організаційною структурою підприємства (поліпшення оргструктури, що веде до оптимізації витрат має бути орієнтоване для застосування креативних технологій за цим напрямком). Передбачається розробка нових організаційних структур підприємств легкої промисловості в умовах оптимізації систем управління витратами.

2. *Оптимізація ланцюжка цінностей шляхом використання креативних технологій*, що полягає: в обліку витратоутворюючих механізмів по усьому ланцюжку цінностей підприємства; в аналізі різних етапів загального ланцюжка цінностей, частиною якого є організація; в аналізі повного ланцюжка цінностей усередині самої організації.

3. *Оптимізація стратегічного позиціонування за допомогою креативних технологій*, що передбачає включення в сферу обліку і аналізу витрат інформації про стратегічний розвиток організації і економіки в цілому, створення базових стратегічних установок: лідерство за витратами; диференціація продукції.

Управління, орієнтоване на стимулювання зазначених напрямів, має стати ключовим елементом, основою сучасної управлінської діяльності на підприємствах легкої промисловості, і має орієнтуватися не на використання окремої креативної ідеї, а на постійно відтворну здатність до генерації і впровадження системи таких ідей у життя, що можливе шляхом безперервного застосування креативних технологій. Креативність як процес творчого генерування і конструювання нових ідей, задумів, новаторських управлінських рішень, у тому числі (навіть у першу чергу) – при побудові стратегії підприємства, виявляє таким чином здатність до генерації нового знання і практичної дії шляхом розширення і трансформації бачення реальності в перспективі, здатного системно реорганізувати сьогоднішнє в майбутнє відповідно до певної стратегічної мети.

**Висновки.** На основі характеристики процесів розвитку підприємств легкої промисловості у статті визначено роль креативних технологій у стимулюванні цього розвитку та окреслено стратегічні орієнтири розвитку підприємств легкої промисловості. Екстенсивний характер розвитку має змінюватися у напрямі інтенсифікації розвитку, що має будуватися на основі пріоритетності зниження витрат; доведення рівня витрат на збут до рівня витрат виробництва; значного підвищення рівня розумової праці; системного підходу до реорганізації виробництва.

Отже, перехід до інноваційного розвитку для підприємств легкої промисловості України може бути здійснено лише через проміжну ланку – перехід до інтенсивного розвитку, інакше окремі елементи системи управління (зокрема, ситуаційний підхід до управління при домінуванні ручної праці з низькою продуктивністю та цінової конкуренції, може бути не ефективнішим навіть за адміністративне управління, зробіть систему менш керованою). У статті здійснено теоретичне обґрунтування та формування напрямків забезпечення інтенсивного характеру розвитку підприємств легкої промисловості України через застосування креативних технологій управління. Управління, орієнтоване на стимулювання зазначених напрямів, пропонується в якості ключового елементу сучасної управлінської діяльності на підприємствах легкої промисловості і має орієнтуватися не на використання окремої креативної ідеї, а на постійно відтворну здатність до генерації і впровадження системи таких ідей у життя, що можливе шляхом безперервного застосування креативних технологій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992 – 199 с.
3. Калинина В.Н. Математическая статистика : учеб. для техникумов. – 2-е изд., стер. / В.Н. Калинина, В.Ф. Панкин. – М. : Высш. шк., 1998. – 336 с.
4. Касьян З.Е. Аналіз та формування складових інноваційної активності підприємств легкої промисловості / З.Е. Касьян // Вісник КНУТД. – 2012. – № 2. – С. 168-172.
5. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту / І.В. Литвин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 360-364.
6. Мазаракі А. Легка промисловість України : стан, проблеми експорту та імпорту товарів / А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Ізовіт // Вісник Київського Національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 3. – С. 5-13.
7. Маркина И.А. Научные подходы к определению понятий «креативность» и «креативный потенциал» / И.А. Маркина, Л.М. Шимановская-Дианич // Ежеквартальный научно-практический журнал Академии экономических наук Украины «Экономика Крыма». – 2011. – № 1(34). – С. 289-295.
8. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университет. книга, 2009. – 288 с.
9. Молоканова В.М. Проблеми реалізації інноваційних проектів в умовах діючого підприємства / В.М. Молоканова // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – 2006. – № 3(19). – С. 23-27.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
11. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К.В. Павлов. – М. : Магистр, 2007. – 271 с.
12. Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика / К.В. Павлов. – М. : Магистр, 2009. – 191 с.
13. Савицька Н.В. Сутність креативного потенціалу підприємства / Н.В. Савицька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 301-308.
14. Deock Soon Yim. Korea's National Innovation System and the Science and Technology Policy [Electronic resource] / Scon Yim Deok / Global S&T Center Science and Technology Policy Institute (STEP). – Access mode to a resource : <http://www.unesco.org/science/psdAhmJnnov/forums/korea.pdf>.
15. Villers R. Research and Development: Planning and Control / R. Villers. – N. Y. : Financial Executives Research Institute Inc., 1994. – P. 30-38.

УДК 338.43.01:658.2

**Поповиченко Г.С.***кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку й аудиту  
Луганського національного аграрного університету***Капустін О.О.***старший викладач кафедри фінансів і економічної кібернетики  
Луганського національного аграрного університету*

## УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ОПТИМІЗАЦІЄЮ СКЛАДУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито сучасний стан матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Розкрито чинники, які впливають на зниження вартісного і кількісного складу основних засобів. Запропоновано заходи, реалізація яких сприятиме оновленню матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

**Ключові слова:** матеріально-технічна база, ресурсний потенціал, основні засоби.

### **Поповиченко А.С., Капустин А.А. УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И ОПТИМИЗАЦИЕЙ СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье раскрыто современное состояние материально-технического обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Раскрыты факторы, влияющие на снижение стоимостного и количественного состава основных средств. Предложены меры, реализация которых будет способствовать обновлению материально-технической базы аграрных предприятий.

**Ключевые слова:** материально-техническая база, ресурсный потенциал, основные средства.

### **Popovichenko G.S., Kapustin O.O. THE FORMATION MANAGEMENT AND THE STRUCTURE OPTIMIZATION OF AGRARIAN ENTERPRISES' FIXED ASSETS PRODUCTION**

The article deals with the current state procurement of agricultural producers. Reveals factors that influence the cost and reduce the quantity of fixed assets. The measures, which will assist with updating the material and technical base of agricultural enterprises.

**Keywords:** material base, resource potential, main products.

**Постановка проблеми.** Матеріально-технічною основою процесу виробництва на будь-якому підприємстві є основні виробничі засоби. В умовах ринкової економіки первісне формування основних засобів, їхнє функціонування і розширене відтворення здійснюються при безпосередній участі фінансів, за допомогою яких утворюються і використовуються грошові фонди цільового призначення, опосередковуючи набуття, експлуатацію та відновлення засобів виробництва.

У складі матеріально-технічної бази аграрних підприємств першорядну роль відіграють засоби виробництва [1]. До них належать:

- земля як головний засіб сільськогосподарського виробництва;
- трактори, мотори комбайнів, автомобілі, стаціонарні двигуни, електросилові установки і робоча худоба. Ці елементи матеріально-технічної бази складають енергетичні ресурси підприємства. Силові машини безпосередньо не впливають на предмети праці, але їхня роль у розвитку продуктивних сил сільського господарства надзвичайно велика;
- сільськогосподарські машини і знаряддя, обладнання тваринницьких ферм і машини для приготування кормів, інші робочі машини, які застосовуються у сільськогосподарському виробництві, електромережі, водопроводи. Робочі машини є основою виконання всіх робіт у рослинництві і тваринництві, а також у галузях первинної переробки сільськогосподарської продукції;
- виробничі приміщення та споруди, транспортні засоби і дороги;
- продуктивна худоба і птиця;
- корми, насіння, органічні і мінеральні добрива, засоби хімізації рослинництва і тваринництва, а також інші засоби виробництва в аграрних підприємствах [1].

В умовах євроінтеграції структура матеріально-технічної бази аграрних підприємств постійно вдосконалюється, зокрема у напрямі збільшення використання засобів механізації, високопродуктивних сортів рослин і порід тварин, мінеральних і органічних добрив, застосування гербіцидів та біостимуляторів тощо. Усе це спрямовано на підвищення родючості землі, що зумовлює збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств.

Складовою частиною матеріально-технічної бази є засоби виробництва, які створюються безпосередньо в аграрних підприємствах (продуктивна худоба, корми, насіння, органічні добрива). Навіть за високого рівня оснащення аграрних підприємств засобами промислового виробництва, але нестачі або низької якості засобів виробництва, відтворюваних у сільському господарстві, продуктивність рослинництва і тваринництва знижуватиметься [1]. Тому створення матеріально-технічної бази, вимагає впровадження у виробництво досягнень усіх видів науки.

Водночас необхідно відзначити, що від рівня забезпеченості підприємств відповідними технічними засобами залежить впровадження інтенсивних та індустріальних технологій сільськогосподарського виробництва.

Із покращенням основних засобів аграрних підприємств збільшується виробництво сільськогосподарської продукції [1].

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Дослідження питань регіонального розвитку та оцінки використання ресурсного потенціалу регіону присвячено багато розробок вітчизняних учених. Незважаючи на глибокі наукові дослідження окремих напрямів розвитку та використання ресурсного потенціалу регіонів, подальшого комплексного вивчення потребують методологія і практика формування та посилення раціональності і повноти застосування ресурсної бази

при неоднозначній оцінці їх стану та перспектив розвитку. Зміна внутрішнього і зовнішнього середовища господарювання як наслідок переходу до іншого типу економіки обумовлює необхідність подальшого дослідження особливостей відтворення основних засобів, розробки напрямів, за якими можливе підвищення ефективності цього процесу.

**Метою статті** є аналіз сучасного стану матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників і розробка заходів, реалізація яких сприятиме оновленню матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Домінуючою проблемою, що перешкоджає активному технічному оновленню основних засобів в сільськогосподарському секторі, на наш погляд, є значна нестача коштів, які могли б бути спрямовані на забезпечення цього процесу. Окрім того, сформована ситуація ускладнена відсутністю дієвого та ефективного механізму часткового компенсування вартості новопроданої техніки агровиробничого призначення з боку держави. Так, недостатньо розробленими, на наш погляд, є передумови для вдалого функціонування введеного в дію Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу», згідно з яким передбачено до 40% державної компенсації вартості техніки й обладнання, що були поставлені сільськогосподарським виробникам, а також підприємствам харчової та переробної промисловості. Відповідними вповноваженими владними структурами не сформовано достатнього фінансового забезпечення щодо його дієвого виконання, а обсяги наявних коштів, що передбачені на означені цілі, суттєво відрізняються від оптимальних.

Труднощі у виборі та гармонізації структури джерел фінансування, необхідних для формування та відтворення основних засобів, ускладнюються ще й розбіжностями в теоретичних підходах щодо класифікації таких джерел. Зауважимо, що відповідно до чинного законодавства джерелами фінансування відтворення чи формування основних засобів є: власні фінансові ресурси; позичені фінансові ресурси; кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів; кошти державного та місцевих бюджетів; кошти іноземних інвесторів.

Вважаємо, що важливе значення щодо формування вдалої структури джерел фінансового забезпечення потреб у відтворенні основних засобів відіграє комплексна система відповідних чинників:

- темпи зростання реалізації готової продукції та їхня стабільність;
- структура активів підприємства;
- стан ринку капіталу;
- відсоткова політика комерційних банків;
- суть стратегічних цільових рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства.

Виділення таких чинників обумовлене тим, що вони надають можливість проаналізувати комплекс критеріїв щодо різних аспектів діяльності підприємства та вивести достатньо обґрунтований висновок щодо реальних обсягів потреби у відтворенні основних засобів.

Амортизаційні відрахування підприємств, беззаперечно, відіграють важливу роль в інвестиційному забезпеченні економіки, та, як зазначають науковці Інституту економіки НААНУ, є головним джерелом фінансування інвестицій в основні засоби у будь-якій постіндустріальній країні. Важливо, що за рахунок правильної амортизаційної політики в європейських

країнах забезпечуються близько 80% валових капіталовкладень, які підтримують кругообіг основного капіталу.

Планомірне оновлення основних виробничих засобів – об'єктивна умова розширеного відтворення. Існують такі напрями капіталовкладень, що відображають різні форми відтворення основних виробничих засобів: нове будівництво, розширення, реконструкція і технічне переозброєння діючих підприємств, які в останні роки набувають усе більшого поширення. Перевага даних форм відтворення полягає в тому, що капіталовкладення спрямовуються здебільшого на удосконалення активної частини виробничих засобів. Приріст продукції здійснюється при менших витратах і швидше досягається проектною продуктивністю.

Таким чином, в основу класифікації капіталовкладень покладено характер відтворення основних засобів:

- нове будівництво;
- реконструкція;
- технічне переозброєння [2].

Реконструкція та технічне переозброєння діючих підприємств дозволяють поліпшити їхні техніко-економічні показники, екологію, конкурентоспроможність продукції, причому з меншими витратами і при скороченні строків будівництва порівняно із зведенням нових підприємств.

Найчастіше аграрні підприємства одночасно споруджують декілька об'єктів виробничого призначення, купують сільськогосподарську техніку та здійснюють інші капітальні витрати. Щоб уникнути в таких умовах розпилення позикових коштів, отриманих у банку, по багатьох об'єктах і витратах, а також отримати більшої ефективності цих засобів, кредит надається, як правило, у розмірі всієї суми витрат на окремі заходи і спорудження окремих об'єктів, особливо найбільш важливих. При цьому передбачається, що інші заходи і спорудження інших об'єктів, передбачених планом централізованих капітальних вкладень, аграрні підприємства повинні здійснювати повністю за рахунок власних коштів.

Структура основних засобів допомагає провести аналіз стану на підприємстві. Розрізняють виробничу (видову), технологічну і вікову структуру основних засобів.

Найважливіший показник виробничої структури основних виробничих засобів – активна частина у їх загальній вартості. Підвищення її частки до оптимального рівня є одним із напрямів удосконалення виробничої структури основних виробничих засобів.

Виробнича структура основних виробничих засобів на підприємстві залежить від наступних факторів: спеціалізації підприємства, географічного місцезнаходження, рівня впровадження науково-технічного прогресу, рівня виробництва тощо.

Технологічна структура може бути представлена, наприклад, як частка цілісних видів верстатів у загальній кількості верстатного парку, як частка автосамоскидів в загальній кількості автотранспорту, наявного на підприємстві.

Вікова структура основних виробничих засобів характеризує їх розподіл за віковими групами. Середній вік обладнання розраховується як середньозважена величина. Такий розрахунок може бути здійснений як в цілому по підприємству, так і по окремим групам машин і устаткування.

Забезпеченню оптимізації структури джерел фінансування відтворення основних засобів для кож-

ного аграрного підприємства пропонуємо таку класифікацію (рис. 1).

Економічне та соціальне значення основних засобів на макrorівні обумовлюється багатьма причинами [3]:

1. Основні засоби визнаються істотною частиною національного багатства країни, з їх зростанням збільшується і національне багатство країни.

2. Від величини основних засобів, особливо їхнього якісного стану, значною мірою залежать конкурентоспроможність вітчизняної продукції та ефективність виробництва.

3. Від кількісного та якісного стану, особливо активної частини основних засобів, залежить рівень механізації і автоматизації праці з усіма економічними та соціальними наслідками.

4. Від величини і якісного стану основних засобів у національній економіці значною мірою залежать темпи економічного зростання в країні.

Наявність достатньої величини основних засобів – це основа для економічної безпеки країни та її обороноздатності.

В умовах ринкової економіки підприємства, як правило, не акумулюють амортизаційні відрахування у спеціальному амортизаційному фондi з

цільовим реноваційним призначенням, а здійснюють просте і розширене відтворення в міру потреби за рахунок наявних власних або зовнішніх джерел фінансування. Проте підприємство може вести у практику своєї діяльності закріплення фінансових ресурсів за формами відтворення основних засобів. В економічній літературі виділяють такі три форми їх відтворення:

– підтримання основних засобів у придатному для експлуатації стані без зміни їх первісної корисності. Для цієї мети може створюватися фонд ремонтних робіт;

– реновація основних засобів. Джерелом цієї форми відтворення є амортизаційні відрахування, надходження від реалізації потриманих основних засобів;

– розширене відтворення основних засобів на існуючій та новій технічній основі (здійснення модернізації, переоснащення виробництва). Воно здійснюється за рахунок прибутку підприємства і частково амортизаційних відрахувань, а також позикових і залучених коштів.

Стосовно першої форми відтворення основних засобів, то вона здійснюється шляхом проведення їх технічних доглядів, поточних і капітальних ремонтів.

Витрати на них залежать від їхньої кількості і розцінок, які в свою чергу залежать від складності ремонту, вартості запасних частин, вузлів, рівня оплати праці тощо. У практиці роботи вітчизняних аграрних підприємств продовжувала діяти система періодичного проведення ремонтів. Наприклад, для тракторів поточний ремонт здійснювався раз у два роки, капітальний – раз у чотири роки. Метою проведення поточного ремонту є усунення дрібних неполадок, запобігання інтенсивному фізичному спрацюванню вузлів основного засобу і завдяки цьому підтримання його в придатному для цільового використання стані. Капітальний ремонт проводиться з метою максимально можливого відновлення нормативних техніко-експлуатаційних характеристик основного засобу. Він вимагає значно більших витрат, ніж поточний ремонт і здійснюється, як правило, у спеціалізованих ремонтних підприємствах. Оскільки технічний догляд, поточний та капітальний ремонт забезпечують лише підтримання основних засобів у робочому стані і збереження первісно визначеної економічної вигоди від їх експлуатації, то цілком виправдано, що витрати на їх проведення відносять до поточних.

Для збереження основних засобів виробництва в тих же масштабах достатньо простого



Рис. 1. Класифікація джерел фінансування основних засобів аграрних підприємств



відтворення (реновації). У роки економічної кризи для більшості аграрних підприємств був характерний звужений тип відтворення, який супроводжувався не лише зменшенням фондооснащеності виробництва, а й старінням основного капіталу.

Нестабільність економічних умов господарювання, низька ефективність виробництва та скорочення прибутків аграрних підприємств призвели до низької забезпеченості господарств основними засобами. Через диспаритет цін та гостру нестачу обігових коштів сільгоспвиробники не в змозі здійснювати своєчасне оновлення фізично застарілої техніки.

Низька платоспроможність аграрних підприємств зумовлює пошук альтернативних засобів реновації, які при мінімальних капіталовкладеннях дозволять використовувати нове обладнання та підвищувати технологічний рівень виробництва. Одним із таких засобів є лізинг.

Лізинг – це особливий засіб реновації основного капіталу, який застосовується аграрними підприємствами на принципах прибутковості, платності, комплексності, строковості, націленості та зворотності (табл. 1).

На нашу думку, основними чинниками, що стримують розвиток лізингу в Україні, є: недосконалість законодавчого забезпечення; недостатня інтеграція у міжнародне законодавче поле щодо лізингу; несприятливий податковий клімат; обмеженість можливостей залучення коштів для фінансування лізингових операцій; недосконалість структури джерел фінансування лізингових операцій; недостатня фінансова стійкість лізингодавців; недостатній розвиток та обмежене використання інфраструктури ринку лізингу (бюро кредитних історій, реєстр обтяжень рухомого майна; реєстр обтяжень нерухомого майна, механізми страхування фінансових ризиків тощо); недостатність кваліфікованих кадрів у сфері лізингу та низький рівень обізнаності з питань лізингу серед представників малого та середнього бізнесу [4].

Таблиця 1

**Основні принципи застосування лізингу на підприємстві**

Принципи	Характеристика
Прибутковість	Лізингове майно використовується підприємством лише для отримання прибутку
Строковість	Підприємство отримує техніку в лізинг на визначений строк, який не перевищує терміну експлуатації майна, тобто отримує товарний кредит в основні засоби
Комплексність	Разом із основними засобами підприємство отримує набір послуг, пов'язаних із його експлуатацією
Платність	За користуванням майном підприємство сплачує лізингові платежі, що враховують вартість майна, винагороду лізингодавцю, плату за використання кредитних коштів тощо
Націленість	Підприємство отримує лізинг після представлення лізингодавцю бізнес-плану використання майна
Зворотність	Представляє собою вкладення засобів на зворотній основі в основний капітал

Доповнено автором

Лізинг ефективно може впливати на оновлення основних засобів аграрних підприємств завдяки тому, що у його формі покладені такі можливості [5]:

- кредитування у вигляді машин і обладнання на відміну від грошового кредиту, що зменшує ризик

неповернення коштів, оскільки за лізингодавцем зберігається право власності на передане майно, тобто лізингове майно виступає в якості застави;

- лізинг не вимагає негайного початку платежів, що дає змогу підприємствам оновлювати виробничі засоби без різкого фінансового напруження, а також підприємства можуть дозволити собі придбати дороге майно;

- лізинг дає змогу двом сторонам угоди обрати вигідну схему виплат;

- майно, взяте в лізинг, не перебуває на балансі підприємства-одержувача і, таким чином, не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно, як це робиться при придбанні;

- витрати виробництва (собівартість) не включають лізингові платежі, тому лізингоодержувач відповідно знижує оподаткування прибутку.

Зацікавленість держави у підтримці лізингових операцій обумовлена тим, що лізинг виступає як засіб реалізації продукції, дає умови для розвитку виробництва, впровадження науково-технічного прогресу, створення нових робочих місць.

Для порівняння: якщо підприємство закуповує техніку за рахунок власних коштів і довгострокових банківських кредитів, то фінансує це з фонду розвитку, який формується за рахунок прибутку після його оподаткування у встановленому законодавством порядку; крім того, сплачує податок на додану вартість із купівлі-продажу. Зовсім інший механізм фінансування виробничих інвестицій при укладанні лізингового контракту. Лізингові платежі, що сплачуються лізингоодержувачем, відносяться на собівартість його продукції чи послуг, а після повної сплати лізингового майна підприємство, як правило, стає його власником. У цьому випадку кошти, що витрачаються на лізингові платежі, формуються з прибутку підприємства до його оподаткування.

Отже, лізинг можна розглядати як одну із найпривабливіших і найперспективніших форм інвестування, здатну значно поживити процес оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників та входження економіки України в структуру світового ринку.

Машинобудівні заводи та інші підприємства – виробники матеріально-технічних ресурсів розвивають фірмове технічне обслуговування на основі створення ринкової інфраструктури: технічних центрів, дилерських та прокатних пунктів, машинно-технологічних формувань, фірмових магазинів. На заводи і створені ними сервісні структури покладаються функції і відповідальність за реалізацію технічних і хімічних засобів, технологічного обладнання, запасних частин та ремонтних матеріалів, організацію ремонту і технічного обслуговування машин протягом усього періоду експлуатації, відновлення та продаж частково спрацьованої техніки.

Впорядковується купівля технічних засобів за кордоном. Зокрема, можна купувати передусім техніку, аналоги якої не виробляються в Україні, переважно на умовах створення спільних підприємств та їх одночасного інвестування. Поєднання цілеспрямованого імпорту зарубіжних технічних засобів з нарощуванням власного виробництва високоякісних машин на рівні кращих світових зразків за перовидними технологіями створить сприятливе конкурентне середовище на ринку техніки.

Хвиля усвідомлення переваг фінансового лізинг до цього часу ще не докотилася у нас до належного місця.

Обсяг лізингових інвестицій у всі галузі виробничої діяльності дорівнює лише 1,2%. При цьому

для промислового сектора економіки цей показник наближається до нуля. Послугами лізингу переважно користуються (до 80%) транспортники.

Останніми роками комерційні банки зрозуміли переваги лізингових операцій перед звичайним кредитуванням і починають активно долучатись до такої діяльності. На жаль, лізингові послуги ще не стали популярними серед українських підприємців. Так, загальний обсяг лізингових угод в Україні становив лише 0,2% від ВВП, тоді як у країнах ЄС він на порядок вищий – 2%. Фінансовий лізинг в аграрній сфері є вигідною формою діяльності для всіх учасників цього виду інвестицій – і селянам, і машинобудівникам. Необтяжливий він і для державного бюджету.

**Висновки.** Таким чином, сучасний стан матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників в Україні свідчить про необхідність прискорення оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств, що сприятиме нарощуванню виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції і підвищенню рівня власної продовольчої безпеки, зростанню ефективності аграрної галузі як одного з основних локомотивів розвитку національної економіки.

З метою забезпечення оптимізації структури джерел фінансування відтворення основних засобів для кожного аграрного підприємства нами запропоно-

вана класифікація джерел фінансування основних засобів аграрних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Труш Н.І. Ресурсно-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.І. Труш. – Київ, 2012. – 21 с.
2. Поповиченко Г.С. Механізм розширеного відтворення основних засобів / Г.С. Поповиченко // Збірник наукових доповідей та статей Львівського національного аграрного університету. – Львів : Вид-во НВФ ТзОВ «Українські технології», 2012. – С. 355-361.
3. Поповиченко Г.С. Підвищення ефективності використання основних засобів аграрних підприємств / Г.С. Поповиченко, О.В. Кочетков // Маркетинг на міжнародних ринках товарів і послуг: глобальні аспекти : III Міжнар. наук.-практ. конф. Україна-Словаччина, 21–23 лютого 2012 р. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2012. – С. 157-158.
4. Дергалюк Б.В. Державне регулювання лізингових відносин в національному господарстві : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Б.В. Дергалюк. – Київ, 2012. – 21 с.
5. Поповиченко Г.С. Покращення ресурсного потенціалу підприємств АПК за рахунок лізингу / Г.С. Поповиченко // Науковий вісник Луганського аграрного університету. – 2011. – № 26. – С. 325-335.

УДК 005.95.96

**Різник Д.В.**

*аспірант кафедри економіки та управління підприємствами  
Львівської комерційної академії*

## СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОСТІ КАДРІВ

У статті з'ясовано сучасні методи мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів. Подано класифікацію мотивів, до яких відносять біологічні та соціальні, а також розшифровано соціальні мотиви, а саме колективізм, особисте самоствердження, мотиви самостійності, надійності, придбання нового, справедливості та суперництва. Описано рівні мотивів, що спонукають людину працювати, та представлено модель мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів. Проаналізовано основні заходи фахового навчання і розвитку мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів та подано пропозиції щодо вдосконалення мотивації трудової діяльності. Наведено приклади застосування інноваційних методів мотивації трудової діяльності.

**Ключові слова:** трудова діяльність, управління мотивацією праці, кадри, кадрова політика, оплата праці, навчання персоналу.

### **Ризник Д.В. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ КАДРОВ**

В статье выяснены современные методы мотивации трудовой деятельности как фактора стабильности кадров. Представлена классификация мотивов, к которым относят биологические и социальные, а также расшифрованы социальные мотивы, а именно коллективизм, личное самоутверждение, мотивы самостоятельности, надежности, приобретения нового, справедливости и состоятельности. Описаны уровни мотивов, побуждающих человека работать, и построена модель мотивации трудовой деятельности, как фактора стабильности кадров. Проанализированы основные мероприятия профессионального обучения и развития мотивации трудовой деятельности как фактора стабильности кадров и представлены предложения по совершенствованию мотивации трудовой деятельности. Приведены примеры применения инновационных методов мотивации трудовой деятельности.

**Ключевые слова:** трудовая деятельность, управление мотивацией труда, кадры, кадровая политика, оплата труда, обучение персонала.

### **Riznyk D.V. MODERN METHODS OF MOTIVATION WORK AS A FACTOR OF PERSONNEL STABILITY**

The article finds modern methods of work motivation as a factor of personnel stability. Classification of reasons, which includes biological and social, and deciphered social motives, such as teamwork, personal assertiveness, independence motive, motive reliability, purchase a new motive, motive justice and competitiveness. Describe the level of motives that encourage people to work and build a model of work motivation as a factor of personnel stability. The basic measures of professional training and development work motivation as a factor of stability and submitted proposals to improve the motivation of work. Examples of the use of innovative methods of motivation of work have been described.

**Keywords:** labor, labor motivation, staff, personnel, wages policy, training.

**Постановка проблеми.** В економіці основою кризової ситуації є трудова криза, причиною чого часто виступає занепад трудових цінностей. Загальновідомо, що праця втратила свої позиції як основа способу життя, нині праця – це не більше ніж засіб виживання. Вирішенням цієї проблеми може стати мотивація трудової діяльності шляхом впливу на працівника з метою підвищення за необхідними параметрами структури ціннісних орієнтацій та інтересів, підвищення рівня мотивації і згодом – розвитку трудового потенціалу в працівника підприємства.

Мотивація трудової діяльності займає одне із чільних місць у кадровому менеджменті організації. Зміни змісту праці в умовах нинішньої економіки і соціальних очікувань працівників посилює значення мотивації як однієї із основних функцій фактора стабільності кадрів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням мотивації персоналу присвячували свої праці такі науковці, як С.Р. Боровик [1], Л.О. Гризовська [2], В.Ф. Грищенко [3], Р. Гріфін [4], А.П. Єгоршин [5], Й.О. Завадський [7], О.Г. Кирилова [8], В.Н. Ковалик [9], В.С. Кусакин [10], В.В. Рассадін [15], І.Ф. Симонова [16] та ін. Проте нині малодослідженою залишається тема застосування інноваційних методів мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів.

**Постановка завдання** полягає у з'ясуванні сучасних методів мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Питання трудової мотивації важливі для будь-якої організації, оскільки ефективний працівник – це високомотивований працівник [19]. Люди можуть обирати, наскільки наполегливо працювати і скільки зусиль витратити, керівникам потрібно дослідити причини, як і чому працівники роблять різний вибір щодо внеску своєї праці. Головною складовою цього вибору є мотивація як така [4, с. 354].

Стан трудової мотивації характеризується такими основними параметрами: широка поширеність пасивності трудової діяльності, слабка актуалізація значущості трудових мотивів – люди хочуть мати стабільну, добре оплачувану роботу, яка потребує якісної розумової, фізичної і морально-психологічної праці. Подібна ситуація формує підстави для виникнення трудової кризи. Тому трудова мотивація є вагомим аргументом підвищення продуктивності праці та розкриття трудового потенціалу працівника [9]. Для того щоб з'ясувати сучасні методи мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів, проаналізуємо її основні поняття та визначення.

Згідно із А.Н. Сорокочайкіним мотивація – це процес спонукання працівників до активної трудової діяльності для задоволення їхніх власних потреб, інтересів у поєднанні з досягненням цілей організації [17].

Трохи інше визначення цього поняття дав В.В. Рассадін, який стверджує, що мотивація – це сукупність стійких мотивів, що визначаються характером особистості, її ціннісною орієнтацією та спрямовуючою діяльністю [15].

Щодо трудової діяльності, то це прагнення працівника задовольнити свої потреби в певних благах за допомогою праці, спрямованої на досягнення цілей організації. Тут під працівником розуміється співробітник як ланка структури організації. Стимул – спонукальна причина поведінки, зацікавленість у здійсненні вчинку.

Стимулювання праці – це комплекс заходів, які є засобом задоволення конкретних потреб працівника, здебільшого матеріальних. Простіше кажучи, мотив – це певний імпульс, що викликає спонукання до дії заради досягнення мети, що не суперечить внутрішнім установкам людини, а стимул, у свою чергу, – цільовий об'єкт. Мотивація – це процес внутрішніх спонукань, а стимулювання – це процес спонукань ззовні [13]. Мотивація трудової діяльності – це прагнення працівника задовольнити свої потреби у певних благах за допомогою праці, спрямоване на досягнення цілей організації [11, с. 61].

Теорія потреб детально розглядалася в змістовних теоріях мотивації, розроблених у ХХ ст., причому тоді основна увага приділялася аналізу факторів, що лежать в основі мотивації. Співвідношення груп потреб представлено А.П. Єгоршиним: теорія Маслоу (потреба: фізіологічна, безпеки, приналежність до соціальної групи, визнання і повага, самовираження); теорія Альдерфера (потреба: існування, зв'язку, зростання); теорія Макклелланда (потреба: співучасті, владарювання, досягнення); теорія Герцберга (потреба: фактори умов праці, мотивуючі фактори). Хоча ці теорії критикують за те, що не приділялося уваги аналізу процесу мотивації, все ж усі ці групи потреб, залежно від конкретної ситуації, можуть бути актуальними [8].

Мотиви праці можна розділити на біологічні та соціальні. Біологічні мотиви співвідносяться з фізіологічними позивами і потребами (голод, спрага, сон тощо). До соціальних можна віднести такі [20, с. 15]:

- колективізм (потреба бути в колективі) виражено характерній особливі для японського стилю управління персоналом;

- особисте самоствердження (самовираження), що характерно для великого числа працівників, особливо молодого віку;

- мотив самостійності, що притаманний працівникам, які готові пожертвувати поточним місцем праці в організації заради можливості мати свою справу;

- мотив надійності (стабільності), навпаки, спрямовує працівників на пошук найбільш передбачуваного, на їхню думку, місця праці;

- мотив придбання нового веде до задоволення нових потреб у матеріальних чи нематеріальних цінностях (як знання чи товари або послуги);

- мотив справедливості, недотримання якого веде до демотивації або бажання відновити справедливість;

- мотив суперництва, який генетично притаманний кожній людині і є основою організації змагання на підприємстві.

Чинники мотивації трудової діяльності персоналу у розглянуто також в публікаціях Й. Завадського, Л. Червінської. Автори поділяють ці чинники на дві групи: матеріальні і нематеріальні [7, с. 55].

А.П. Єгоршин підкреслює, що мотивація трудової діяльності складається із 10 елементів: мотиви людини, стимули праці, потреби, теорії мотивації, праця, трудовий потенціал, сфери людської діяльності, людський капітал, типи особистості людини, методи впливу (управління) [5, с. 662]. Потреби можна визначити як потребу в чомусь об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку, та виділяються матеріальні і духовні потреби. Матеріальні – це сукупність матеріальних благ, що мають речову форму і виступаючих в якості головного спонукального мотиву трудової діяльності людини. Духовні – відображають потреби людини в духовних благах, які створюються у процесі інте-

лектуальної діяльності в таких галузях, як наука, освіта, культура, соціальне забезпечення і політичне управління.

Керівники завжди створюють систему мотивації працівників, шукають правильні підходи, методи впливу на співробітників, які могли б якомога ефективніше вплинути на них і змусити їх до високопродуктивної праці [10]. У таблиці 1, що складено автором на основі [3, с. 108], запропоновано шкалу рівнів мотивів, що спонукають людину працювати.

Праця є основою при формуванні соціальної активності людини. Аналіз різних точок зору з проблем обґрунтування методів мотивації та стимулювання персоналу дає підстави стверджувати, що методи мотивації і стимулювання в організації – це застосування тією чи іншою мірою різних форм роботи з персоналом, що впливають на ефективну продуктивність праці, які зачіпають найважливіші потреби людей і надають можливості їх задоволення. Іншими словами, під методом мотивування до трудової діяльності треба розуміти сукупність прийомів і способів впливу на співробітників за допомогою мотивуючих факторів, що спонукають персонал до результативної праці і дозволяють більш повно використовувати мотиваційні резерви персоналу [14].

Серед методів мотивації трудової діяльності розрізняємо [12]:

- економічні (прямі) (форми та системи оплати праці, премії, участь у прибутках, оплата навчання тощо);
- економічні (непрямі) (пільгове харчування, доплата за стаж, пільгове користування житлом, транспортом тощо);
- негрошові (збагачення змісту та покращення умов праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, кар'єрний ріст тощо).

Модель мотивації трудової діяльності як фактору стабільності кадрів складається з таких компонентів, як: матеріальної та нематеріальної мотивації, методів мотивації трудової діяльності, мотивів, а також елементів мотивації трудової діяльності (рис. 1). Система мотивації трудової діяльності включає матеріальну і нематеріальну мотивації. Варто зазначити, що спільним елементом цих двох складових трудової діяльності є соціальні гарантії, що і формує ключову потребу працівника.

Отже, проаналізувавши сучасні методи мотивації трудової діяльності, можна дійти висновку, що дій-

сно станом на сьогодні необхідно проводити їхне вдосконалення, яке дозволить український ринок праці вивести на якісно новий європейський рівень.

Найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення методів мотивації трудової діяльності є [1, с. 33]:

- підвищення кваліфікації та розвиток кадрів;
- атмосфери довіри на підприємстві;
- планування службової кар'єри талановитих працівників;
- комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства;
- створення корпоративної культури інноваційного типу.

Використовуючи існуючі здобутки у сфері мотивації трудової діяльності, можна запропонувати такі напрями поліпшення використання мотиваційних чинників у сфері управління трудовою діяльністю [2, с. 93-94]:

- постановка перед працівниками чітко сформульованих, обдуманих, реальних цілей діяльності;
- систематичний аналіз успішного (і неуспішного) досвіду досягнення працівниками поставлених цілей;
- залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- створення прозорої системи оцінювання результатів праці і їх зв'язку із оплатою;
- делегування учасникам трудового процесу повноважень щодо горизонтального координування їх перебігу з підвищення їх персональної відповідальності за право вибору методів вирішення поставлених завдань;
- публічне визнання успіхів працівників, підтвердження їх цінності для підприємства;
- підтримка і стимулювання ініціативності працівників;
- створення атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків у щодо перемоги у конкурентних проектах;
- залучення працівників до вирішення проблем, що вимагають нестандартних рішень;
- урахування думки працівників про справедливість у розподілі обов'язків і в методах винагороди.

На нашу думку, в сучасних трудових відносинах будь-які навички і знання потребують оновлення, оскільки інформатизація та процеси виробництва і

Таблиця 1

Рівні мотивів, що спонукають людину працювати

Рівень	Основний мотив	Характеристика
I рівень	Почуття обов'язку	Почуття обов'язку часто напряду залежить від внеску, який робить працівник. Чим більший якісний і кількісний внесок він робить, тим більше йому подобається його місце праці, тим сильніше буде почуття обов'язку перед своєю компанією та трудовим колективом. Тому, особливо на початкових етапах, керівнику вкрай необхідно зацікавлювати працівника до виконання його нормових чи понаднормових обов'язків.
II рівень	Інтерес	Робота заради цікавості на першому місці стоїть у тих людей, які уже задовольнили свої базові, переважно матеріальні, потреби. Тому вони на цьому етапі можуть повністю посвятити себе виконанню тієї роботи, яка їм насправді цікава. Керівнику необхідно правильно розміщувати пріоритети та не боятися нових підходів в управлінні, це може збільшити інтерес до праці, наприклад за допомогою ігор, які можуть бути пов'язані з виробничими результатами.
III рівень	Особиста вигода	Працівники більш зацікавлені у такому робочому місці, де окрім заробітної плати вони можуть отримувати додаткову особисту вигоду, таку як: медичне страхування, безоплатне харчування, службовий автомобіль тощо. Проте керівнику важливо аналізувати, який набір особистих вигод найбільш актуальний для даного колективу чи працівника.
IV рівень	Заробітна плата	Багато людей влаштовуються на роботу, тому що їм потрібні гроші. Гроші – це свобода. Гроші переважно стоять на першому місці в молоді, студентів, у яких багато амбіцій, бажань та планів, які вони хотіли б втілити в життя

праці швидко змінюються, тому ключову роль у трудовій діяльності відіграють фахове навчання і розвиток кадрів.

У таблиці 2, що складена на основі [1, с. 34], наведено основні заходи фахового навчання і розвитку кадрів як запоруки їхньої стабільності.

Відсутність можливості зростання часто призводить до зниження трудової активності працівників і погіршення діяльності підприємства. Робітник повинен розуміти, що за сумлінну та якісну працю він зможе отримати додаткові переваги. Наука управління мотивацією праці відіграє важливу роль у результативності організації. Зазвичай облік факторів, що визначають позитивну мотивацію, призводить до зростання продуктивності праці. Водночас не завжди фактори продуктивності пов'язані із задоволеністю роботою. Іноді люди задоволені роботою тому, що мало завантажені чи фактично не працюють [6].

Таким чином, фахове та посадове зростання, що неможливе без безперервного навчання і вдосконалення кадрів, є найважливішим мотивом трудової діяльності. Наведемо кілька прикладів застосування такого інноваційного методу мотивації трудової діяльності.

Як приклад можна представити компанію «Colgate-Palmolive», де управління персоналом було спрямовано президентом на розробку і виконання програми, призначеної для створення культури компанії, яка зможе досягти такого [16]:

- заохочення духу командної роботи та співпраці в межах і серед ділових одиниць у роботі над спільними цілями, з наголосом на ідентифікацію, визнання і винагороду видатних окремих людей та одиниць;

- створення підприємницьких відносин серед менеджерів і творчого мислення серед всіх службовців;

- підкреслення подібності інтересів службовців та акціонерів.

Корпорація «Tandy» – інший приклад того, як формулювання політики відділу персоналу підтримує стратегію компанії. У «Tandy» політика відділу персоналу (наприклад, щодо відбору та компенсації) спрямована на залучення, наймання і підтримку людей, необхідних для успіху фірми. Наприклад, політика відбору «Tandy» повинна робити наголос на виділенні кандидатів, які зможуть досягти успіху продажу продукції, так як 80% робітників компанії зайняті прямим продажем. Політика навчання спрямована на ефективне комерційне навчання, а політика компенсацій визначає високу премію за хороше виконання продажів [18].

**Висновки.** Працівники не завжди дуже чітко усвідомлюють свій внесок у трудовий процес і те, що отримують за них. Водночас підвищення якості праці співробітників залежить від раціонального рішення при виборі форм і систем оплати праці в певних виробничих умовах, також відповідності рівня заробітної плати виконую-

Таблиця 2

**Основні заходи фахового навчання і розвитку мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів**

№ заходу	Навчання персоналу	Розвиток персоналу
1	Навчання, що у формі отримання загальної і фахової освіти дає необхідні знання, навички і досвід	Підтримка здібних до навчання працівників
2	Підвищення кваліфікації, завдання якого – поліпшення фахових знань і навичок	Поширення знань і передового досвіду
3	Навчання у школі управління і керівництва, що дає потрібні знання і підготовку при вступі на керівну посаду і формує рівень керівника	Навчання молодих кваліфікованих співробітників
4	Перекваліфікація, що, по суті, дає другу освіту. Мета перекваліфікації – дати можливість працівникам опанувати новий для них фах.	Усвідомлення управлінським персоналом важливості розвитку співробітників



**Рис. 1. Модель мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів**

ній роботі. Проте, проаналізувавши основні підходи та методи мотивації трудової діяльності, можемо дійти висновку, що мотивація, котра базується виключно на грошовому заохоченні, повільно трансформується. Нині вкрай важливим є удосконалення існуючих моделей мотивації трудової діяльності як фактора стабільності кадрів та управління мотивації праці в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боровик С.Р. Інноваційні методи в управлінні персоналом / С.Р. Боровик, Ю.В. Мельниченко // Международные конференции : Стратегії інноваційного розвитку економіки України проблеми, перспективи, ефективність. Секція 1. Менеджмент підприємств та управління персоналом. – НТУ «ХПИ», 2013. – С. 33-36.
2. Гризовська Л.О. Чинники мотивації у підвищенні ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л.О. Гризовська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3(2). – С. 90-94.
3. Грищенко В.Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання / В.Ф. Грищенко, М.С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 103-112.
4. Гріфін Р. Основи менеджменту : підручник / Наук. ред. В. Яцупа, Д. Олесевич. – Львів : БАК, 2001. – 624 с.
5. Егоршин А.П. Управление персоналом : учебник для вузов. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 720 с.
6. Журнал «Управление персоналом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hrd.com.ua/index.php/upr>.
7. Завадський Й.О. Фактори мотивації персоналу в менеджменті / Й.О. Завадський, Л.Г. Червінська // Економіка України. – 1999. – № 9. – С. 53-59.
8. Кириллова О.Г. Движущие силы мотивации трудовой деятельности / О.Г. Кириллова, Д.С. Шевченко // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – № 1. – С. 56-59.
9. Ковальк В.Н. Теория и практика управления / В.Н. Ковальк. – М. : 2009. – 189 с.
10. Куцакин В.С. Многоуровневая система мотивации персонала [Електронний ресурс] / В.С. Куцакин // Управление персоналом. – 2008. – № 11. – Режим доступу : <http://www.toppersonal.ru/issue.html>.
11. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / [А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, И.А. Баткаева и др.]. – М., 2011. – 394 с.
12. Мотивация трудовой деятельности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/1/92.html>
13. Мурашка Е. Мотивация і стимулювання трудової діяльності в управлінні персоналом / Е. Мурашка // Економіка і менеджмент культури . – 2013. – № 2. – С. 50-54.
14. Питер Друкер. Классические работы по менеджменту. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 220.
15. Рассадин В.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала / В.В. Рассадин // Труд и социальные отношения. – 2008. – № 3. – С. 53-59.
16. Симонова И.Ф. Стратегические аспекты управления персоналом : учеб. пособие. – М.: РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2007. – 300 с.
17. Сорокоцайкин А.Н. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь / сост. А.Н. Сорокоцайкин, Л.В. Ермолина. – Самара : Изд-во «Самарский университет», 2012. – 104 с.
18. Стратегическое управление человеческими ресурсами. Примеры [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://polbu.ru/simonova\\_uprprs/ch07\\_all.html](http://polbu.ru/simonova_uprprs/ch07_all.html).
19. Хорошильцева Н. Исследование структуры мотивации специалистов при построении системы оплаты труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.management.com.ua](http://www.management.com.ua).
20. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала / С.А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005. – 224 с.

УДК 331.1

**Соколов А.В.**

*кандидат наук з державного управління,  
завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці  
Запорізького національного технічного університету*

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ КОМПАНІЇ

У статті досліджено питання співвідношення матеріального і нематеріального стимулювання персоналу, формування збалансованої системи мотивування. Виокремлено принципи побудови системи стимулювання персоналу компанії. Розглянуто мотивацію персоналу як набір певних суперечностей. Запропоновано при формуванні системи мотивації враховувати можливість рационально балансувати рівні стимулювання для різних посад, мати єдині принципи побудови для усіх рівнів.

**Ключові слова:** система мотивації, матеріальне і нематеріальне стимулювання, принципи побудови системи мотивування, суперечності.

### Соколов А.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ

В статье исследованы вопросы соотношения материального и нематериального стимулирования персонала, формирования сбалансированной системы мотивации. Выделены принципы построения системы стимулирования персонала компании. Рассмотрена мотивация персонала как набор определенных противоречий. Предложено при формировании системы мотивации учитывать возможность рационально балансировать уровни стимулирования для различных должностей, иметь единые принципы построения для всех уровней.

**Ключевые слова:** система мотивации, материальное и нематериальное стимулирование, принципы построения системы мотивации, противоречия.

### Sokolov A.V. FORMATION OF MOTIVATION OF PERSONNEL'S COMPANY

In the article the questions of the relation of the material and non-material incentives for staff, creating a balanced incentive system. Obtained principles of the system of incentives staff. We consider staff motivation as a set of certain contradictions. It is proposed the formation of motivation to take into account the ability to efficiently balance the levels of incentives for the various positions, to have common principles of all levels.

**Keywords:** incentives, tangible and intangible incentives, principles of motivation system, contradictions.

**Постановка проблеми.** Жодна система управління не працюватиме з максимальною ефективністю, якщо вона не включатиме діючу систему мотивації. Мотивований персонал – це запорука успішної роботи і поступальної ходи організації у напрямі реалізації її стратегії та зміцнення її положення на ринку в цілому. Формування системи стимулів, які спонукають кожного окремого співробітника працювати з найбільшою віддачею, є одним із найскладніших і трудомістких завдань керівника. Не можна забувати про те, що від обраної менеджментом системи мотивування багато в чому залежить і те, в якому ступені будуть досягнуті цілі організації. Питання найчастіше стоїть лише в тому, як знайти правильне співвідношення матеріального і нематеріального мотивування персоналу, адже саме їх збалансована система дозволяє не лише зберегти лояльність і ефективність роботи співробітників, але і скоротити витрати, понизити опір при змінах і нововведеннях, добитися реалізації стратегії фірми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені, як: А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, А.М. Колот, С. Занюк, Н. Самоукіна, Г.В. Іванченко, Н.І. Склярук, Л.І. Шваб та інші. Незважаючи на потужний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних авторів, залишаються недостатньо розробленими питання співвідношення матеріального і нематеріального стимулювання персоналу, формування збалансованої системи мотивування, врахування суперечностей, що виникають при побудові системи мотивації. Актуальність та значимість дослідження вказаних проблем, недостатнє їх вивчення визначили вибір теми дослідження.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити вплив співвідношення матеріального і нематеріального стимулювання персоналу на формування збалансованої системи мотивування з урахуванням можливих суперечностей та принципів побудови системи стимулювання персоналу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У більшості організацій існує своя система мотивації праці. Кожна з цих систем має свої переваги, що роблять її функціонування корисним, а також недоліки, які не дозволяють повністю реалізувати потенціал працівників підприємства і як би «загальмовують» фірму в розвитку. Тому дослідження різних методів мотивації персоналу дозволяє компанії усунути недоліки своєї системи мотивування і зайнятися її удосконаленням.

У найзагальнішому вигляді мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі її форми діяльності і надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певної мети [1]. Вплив мотивації на поведінку людини залежить від безлічі чинників, цей вплив індивідуалізований і може мінятися під впливом зворотного зв'язку з боку діяльності людини. У житті людини мотивація чинить дію на такі характеристики діяльності, як: зусилля, старання, наполегливість, сумлінність, націленість. Однакову роботу людина здатна виконати, витрачаючи різні зусилля. Вона може діяти в повну силу, а може і увісидити. Вона може прагнути до більш легкої роботи, а може братися до складної і важкої роботи. Усе це відбиває те, наскільки вона мотивована на витрату зусиль при виконанні своєї роботи. Людина по-різному старається, реалізуючи свою роль і призначення в організації. Одній байдужа якість її праці, інша хоче робити усе якнай-

краще, працювати з максимальною віддачею, не ухилятися від роботи, прагне до підвищення своєї кваліфікації, вдосконалення своєї здатності працювати, взаємодії з іншими співробітниками.

Для управління дуже важливо оцінювати правильно спрямованість дій свого працівника, але не менш важливо вміти за допомогою мотивування направляти ці дії на реалізацію певної мети [2]. Поняття мотивації як сукупності сил, що спонукає людину здійснювати діяльність з витратою певних зусиль, на конкретному рівні завзятості і сумлінності, з необхідною мірою наполегливості для досягнення певної мети стає очевидним. Мотивування персоналу є однією із ключових проблем менеджменту. Рано чи пізно керівники підприємств ставлять питання, яким чином мотивувати працівників до ефективного виконання їх обов'язків. Річ у тому, що мотивування – це не набір загальних правил, для кожної окремої людини існують свої методи. Тому головне завдання – знайти те, що важливо саме для конкретного працівника. Основна проблема полягає у знаходженні правильного співвідношення матеріального і морального мотивування персоналу. Наприклад, якщо відбувається зловживання матеріальною мотивацією, людина через деякий час «осідає» у своїй ніші, його дуже складно мотивувати працювати краще. Після досягнення деякого «порогу насичення», індивідуального для кожної людини, подальше збільшення грошової винагороди вже не призводить до зростання ефективності його праці. Тому способи нематеріальної мотивації (те, що для людини може бути цінне і цікаве) дуже важливі [3].

Наявність мотивованих співробітників дозволяє компанії понизити витрати на управління: мотивовані співробітники самі шукають роботу, а не чекають вказівки керівника; потрібно менше контролю над якістю виконуваних робіт; оптимізація роботи здійснюється самими співробітниками; на внутрішню безпеку. Ефективна система мотивації дає можливість швидше досягти мету компанії: мотивовані менеджери вживатимуть для цього усі заходи; вимагається менше часу для переконання персоналу в необхідності досягнення мети; мотивовані співробітники вважають себе частиною компанії і мети компанії – це їх мети; співробітникам легко і швидко можна пояснити необхідність змін і нововведень [4].

Можна виділити такі принципи побудови системи стимулювання: відповідність корпоративній культурі; реалістичність; прозорість; логічність і збалансованість; динамічність і гнучкість; системність побудови; відповідність очікуванням співробітників; націленість на певний результат; впровадження тільки з професійних позицій.

Розглянемо їх детальніше. Реалістичність – потрібно бути точно упевненим, що схема стимулювання потрібна компанії на цьому етапі розвитку і що ви маєте в розпорядженні достатнім бюджетом для її реалізації. Прозорість – система має бути зрозумілою і справедливою. Логічність – система повинна дозволити логічно балансувати рівні заохочення для різних посад. Динамічність – система мотивації повинна мати можливість відносити коригування в особисті схеми стимулювання, при цьому зберігаючи загальну структуру системи. Системність побудови – система повинна охоплювати усі рівні компанії, усі посади і мати єдині принципи побудови для усіх. Відповідність очікуванням співробітників – при розробці системи необхідно врахувати консолідовану думку співробітників різних рівнів, проаналізувати склад структури персоналу, сформулювати необхідні

очікування. Націленість на певний результат – система повинна підтримувати стратегію і цілі компанії. Впровадження тільки з професійних позицій – відсутність професіоналізму може зіпсувати навіть ту схему, яка є для компанії своєчасною, необхідною і важливою.

Усім відомо, що людина взагалі і працівник зокрема здатний творити дива, що потенціал людини взагалі і працівника зокрема використовується на нікчемну кількість відсотків. Отже, постає запитання, як витягнути цей потенціал з людини. При якій системі мотивації він може давати надрезультати? Існуюча ситуація: працедавець хоче – мотивує – працівник робить. Ідеальна ситуація – коли працівник сам хоче, сам робить, і тоді його не потрібно мотивувати. Це називається самомотивація або внутрішня мотивація. Управлінські витрати при цьому зводяться до мінімуму [4].

У житті ми маємо дискретність, уривчастість мотивації персоналу. При цьому у виробничій ситуації ми припускаємо, що мотивація персоналу має бути постійною, континуальною. Між тим джерело мотивації персоналу єдине, що на роботі, що в житті. Первинною є базова мотивація співробітника до життя. Працедавець хоче, щоб кількість сплачених годин дорівнювала кількості продуктивних годин. Проте в житті кількість прожитих годин далеко не дорівнює кількості осмислено, результативно, активно прожитого годинника, і ми приймаємо це як належне [5]. Отже мотивацію персоналу можливо розглядати як набір певних суперечностей. Це не означає, що мотивація персоналу є нерозв'язною взагалі. Це означає, що роблячи будь-яку організаційну управлінську дію, спрямовану на створення системи мотивації, має сенс бачити усі її сторони, навіть ті, які знаходяться поза нашим управлінським контролем. Розглянемо такі суперечності детальніше.

Суперечність між «хочу» і «вимушений». «Хочу» працівника припускає його відповідальність, енергію, цілеспрямованість. «Вимушений» або «повинен» працівника припускає передачу відповідальності зовні, відсутність енергії, активності, цілей. Мотивація персоналу до праці є тільки відображенням базової мотивації до життя. Людина, яка вимушено живе, так само вимушено і працює.

Суперечність між об'єктивним, зовнішнім характером менеджменту або управлінської дії і суб'єктивністю мотивації людини. Говорячи про мотиви людини, ми маємо на увазі суто суб'єктивну сферу – її бажання, потреби, прагнення, тягу, переваги, почуття і тому подібне. Мотивація – це енергія бажань, що знаходиться в слові «хочу». Строго кажучи, управляти мотивацією іншої людини неможливо безпосередньо, тільки побічно. «Хочу» працівника поза управлінням, з цим народжуються. Уся американська система управління побудована на відборі людей з «хочу». Завдання – виявити на ранніх стадіях кандидатів на висунення, а далі просувати їх через систему кадрового резерву. Так у США капіталізується людський ресурс.

Управління мотивацією припускає, що менеджер відрізняється від фахівця тим, що управляє людьми, а не тільки бізнес-процесами. Проте психологічно існує суперечність між спрямованістю керівника на рішення виробничої задачі та спрямованістю на створення стосунків з людьми. За вирішення завдань відповідає та частина психіки, яка називається силою нервової системи, а за створення стосунків – чутливість. На жаль, сила і чутливість знаходяться в обернено пропорційній залежності: чим більше сила, тим

менше чутливість і навпаки. Чим більшою мірою людина здатна вирішувати виробничі завдання, тим у меншій мірі він симпатичний і приємний в спілкуванні. При тому, що ніхто не знімає з менеджера відповідальності за результат і вирішення виробничих завдань, сьогодні він фактично перетворюється на педагога для дорослих, тобто в тренера або коуча.

Суперечність між найманим характером праці та ініціативністю. Для ініціатора бізнесу працівник – це засіб для здійснення власних цілей. Мета бізнесу завжди належить ініціаторові-власникові, а зовсім не найнятому робітникові. Саме тому проблема мотивації праці постійна, вона ніколи до кінця не вирішувана. Мотивація персоналу перебуває у стані ентропії, постійно прагне до нуля, і це об'єктивний процес. Тому мотивацію персоналу доводиться постійно «підкачувати». Треба управляти мотивацією. Ініціаторові бізнесу доводиться постійно докладати зусилля до того, щоб активізувати у працівника почуття причетності до цілей його підприємства. Більше того, це нормальний рутинний обов'язок менеджменту. Менеджмент зобов'язаний різними способами управляти мотивацією, викликати у працівника відчуття, що працівник переслідує свої власні, а не чужі цілі.

Суперечність між мотивуючими та гігієнічними чинниками праці. Будь-яка зовнішня мотивація персоналу з боку працедавця – заробітна плата, компенсаційний пакет, умови роботи – постійно прагне до того, щоб перетворитися на гігієнічні чинники, норму, на звичні умови праці. Ці чинники діють як ті, що мотивують, тільки у момент переходу від гіршого до кращого. Але після невеликого часу працівник починає сприймати їх як належне. Що працівникові ні дай, він до цього звикає, це перестає бути для нього цінністю. Зовнішня мотивація персоналу є просто компенсацією зусиль працівника, але не мотивує його на зростання продуктивності. Внутрішня мотивація персоналу надійніша. Людина цінує тільки те, що створює сама. Наприклад, якщо вона вирішує завдання на межі своїх можливостей. У цьому разі вона зростає, і це стає цінністю.

Суперечність між сильною корпоративною культурою і здатністю до росту. Відомо, що корпоративна культура є одним із мотивуючих чинників. Проте разом з її посиленням відбувається послаблення здатності організації до сприйняття змін із зовнішнього середовища і до розвитку. Корпоративна культура стає панциром, залізною завісою між організацією і змінами, які завжди приходять ззовні, з контакту із зовнішнім середовищем. У цьому разі в організації починається стагнація. Найближча метафора – характер людини. Коли він формується в дитячому віці, то захищає дитину від руйнівного впливу зовнішнього середовища, допомагає йому пристосуватися і вижити. Але в дорослому стані характер стає джерелом ригідності для людини, позбавляє її гнучкості, необхідної для розвитку. Так і дозріла корпоративна культура не сприймає усе, що не відповідає сталій системі цінностей, уявлень і традицій організації. Сюди ж відноситься суперечність між підтримкою оптимального психологічного клімату, колективній згуртованості і неприйняттю, уникненням конфлікту. При цьому конфлікт є необхідною фазою розвитку, бо конфлікт між старим і новим неминучий.

На рівні особи ми бачимо суперечність між корпоративною лояльністю працівника і здоровою егоїстичною агресією. Ніяке досягнення не неможливе без наявності у людини здорової агресивності. Якщо у людини не розвинене відчуття власної вигоди, вона не здатна нічого досягти, ні для себе, ні для організа-



ції. Щоб управляти мотивацією співробітника, доводиться підтримувати в гармонійному балансі почуття корпоративної співпраці і почуття егоїзму, змагання одночасно.

Суперечність між цінністю комфорту і необхідністю дискомфорту для розвитку. Комфорт веде до «заболочування» організації. Мотивація у працівника – це підйом енергії, який виникає тільки у відповідь на незадоволену потребу. Там, де немає напруги, незадоволення, дискомфорту, немає діяльності, немає активності. Конструктивний дискомфорт – це уміння ставити завдання вище проявлених здібностей працівника, піднімати планку.

На організаційному рівні є суперечність між формальними вимогами до працівника, закріпленими у посадових інструкціях, і вимогами до нього ж бути ініціативним, заповзятливим і діяти по ситуації, тобто неформально.

Реально менеджер постійно діє в умовах невизначеності. А отже помітна суперечність між кількісними вимогами, які завжди визначені, та якісними, які ніяка організація прописати не може і які залишаються на повній відповідальності самого менеджера. Ми завжди можемо сказати працівникові, що зробити, але не можемо сказати, як це зробити.

Підводячи підсумки, можна зробити абсолютно очевидний висновок про необхідність використання методів як матеріального, так і нематеріального заохочення для успішної діяльності будь-якої бізнес-структури. Існуючі на сьогодні механізми мотивації далекі від ідеалу, але вони дієві і продовжують активно використовуватися на практиці. Зокрема, для підвищення ефективності матеріальної мотивації варто зіставляти показники матеріального стимулювання з цілями бізнесу і передбачати системи заохочень не за реалізацію конкретних завдань, а за виконання загальних планів. Насправді ж перевага віддається матеріальному заохоченню конкретних співробітників і робочих груп, оскільки вважається, що за допомогою цих методів легше управляти мотиваційними механізмами.

До основних недоліків вживаних методів нематеріальної мотивації можна віднести усереднений підхід до працівників без урахування індивідуаль-

них потреб. Очевидно, багатьма працедавцями значущість нематеріальної мотивації ще до кінця не усвідомлена, проте до усвідомлення важливості цих методів будь-який думаючий керівник, так або інакше, прийде. Адже причини невдач компанії на рику пропонуванних товарів і послуг, зниження рівня продажів і кількості потенційних клієнтів іноді криються не в помилкових економічних розрахунках, а в недостатній мотивації співробітників компанії.

**Висновки.** Таким чином, проаналізувавши систему мотивації та усвідомивши її значення для кожного окремого працівника і для підприємства в цілому, можна зробити висновок про важливість наявності справедливої логічно побудованої системи стимулювання для кожної компанії. При побудові такої системи завжди треба пам'ятати про те, що система стимулювання повинна дозволити раціонально балансувати рівні стимулювання для різних посад, охоплювати усі рівні компанії, усі посади і мати єдині принципи побудови для усіх, при цьому зберігаючи загальну структуру системи і, безумовно, підтримуючи стратегію і цілі компанії. Відсутність професіоналізму може зіпсувати навіть ту схему, яка для компанії є своєчасною, необхідною і особливо значимою. Треба пам'ятати, що мотивація – це тонкий інструмент, і зворотний ефект неправильно впровадженої системи може у багато разів перевершити можливий позитивний ефект.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с.
2. Самоукина Н. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах : сборник практических инструментов / Н. Самоукина. – М. : Эксмо, 2011. – 272 с.
3. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21-23.
4. Шпитонков С. Как заставить людей работать на вас [Електронний ресурс] // Інтернет-портал для управлінців; розділ «Управління персоналом». – 2013. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/hrm>.
5. Занюк С. Психологія мотивації : навчальний посібник / С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.

УДК 336.02:658.15(045)

**Сусіденко В.Т.**

доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів  
Ужгородського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Сусіденко О.В.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У дослідженні описано певні методи, що застосовуються для визначення рівня фінансової безпеки торговельного підприємства. Вирішено низку завдань для забезпечення фінансової безпеки підприємства, які включають встановлення, здійснено оцінку чинників та розробку системи заходів, що дозволяють нівелювати дію загроз, небезпек та посилення дії їхнього позитивного характеру. Досліджено цілі та завдання оцінки фінансової безпеки торговельного підприємства за такими принципами, як: системність, об'єктивність, адекватність, комплексність, взаємоузгодженість, універсальність, однозначність та результативність тощо. Для оцінки фінансової безпеки підприємств було використано методи, що базуються на основі дослідження грошових потоків, фінансової стійкості підприємства, визначення інтегральних показників та ресурсно-функціонального підходу. Найбільш дієвим серед усіх методів оцінки забезпечення фінансової безпеки підприємства був визначений метод ранжування.

**Ключові слова:** фінансова безпека, торговельне підприємство, грошовий підхід, методи фінансової безпеки, стійкість, ресурсно-функціональний підхід, метод ранжування.

### Сусіденко В.Т., Сусіденко А.В. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В исследовании описаны определенные методы, которые применяются для определения уровня финансовой безопасности торгового предприятия. Решен ряд задач для обеспечения финансовой безопасности предприятия, которые включают установление, дана оценка факторов и разработана система мер, позволяющих нивелировать действие угроз, опасностей и усиления их действия позитивного характера. Исследованы цели и задачи оценки финансовой безопасности торгового предприятия по таким принципам, как: системность, объективность, адекватность, комплексность, взаимосогласованность, универсальность, однозначность и результативность и др. Для оценки финансовой безопасности предприятий были использованы методы, базирующиеся на основе исследования денежных потоков, финансовой устойчивости предприятия, определении интегральных показателей и ресурсно-функционального подходов. Наиболее действенным среди всех методов оценки обеспечения финансовой безопасности предприятия был определен метод ранжирования.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, торговое предприятие, денежный подход, методы финансовой безопасности, устойчивость, ресурсно-функциональный подход, метод ранжирования.

### Susidenko V.T., Susidenko O.V. VALUATION METHODS OF FINANCIAL SECURITY TRADE ENTERPRISE

This article describes some methods, which are used to determine the level of business entities' financial security. Several tasks are performed to ensure financial security of the enterprise including determination and evaluation of factors and development of precautionary measures that allow to neutralize effects of threats, hazards and enhance positive influence of these factors. It is examined the goals and objectives of business entities' financial security valuation on such principles: systematicity, objectivity, adequacy, complexity, interconsistency, versatility, simplicity and efficiency, etc. Methods which were used to evaluate the financial security of enterprises are based on the study of cash flows, financial viability, the definition of integrated indicators and resource-functional approach. Ranking method was defined as the most effective method of evaluation to ensure the financial security of the enterprise.

**Keywords:** financial security, entities, monetary approach, methods of financial security, stability, resource-functional approach, ranking method.

**Постановка проблеми.** Дослідження основних методів оцінки забезпечення фінансової безпеки підприємств, виявлення основних чинників, які на них впливають, є необхідним у розумінні даної тематики. На нинішньому етапі стає актуальною розробка системи заходів, які зменшать чи взагалі усунуть значний негативний вплив чинників на фінансову систему сучасного торговельного підприємства.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у впевненості у захищеності фінансових інтересів торговельного підприємства на усіх рівнях фінансових відносин. Адже високий рівень фінансової захищеності підприємства гарантує не тільки стабільне та максимально ефективно функціонування, а також високий потенціал розвитку підприємства в майбутньому, певну гарантію торговельним підприємствам у постійній наявності фінансових ресурсів. Необхідність постійного дотримання фінансової без-

пеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного торговельного підприємства завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економічній літературі поняття «фінансова безпека підприємства» як самостійний об'єкт управління розглядається відносно недавно. Проте в Україні комплексним дослідженням цього питання практично не займаються, приділяючи основну увагу проблемам фінансової безпеки держави та економічної безпеки підприємства. Окремі аспекти багатогранної проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств були і є предметом наукових досліджень низки вчених, а саме Н.Й. Реверчук, Л.Г. Мельника, Л.І. Донця, Н.В. Ващенко, С.Ф. Покропівного, І.А. Ареф'єва, О.В. Бланка, К.С. Горячєвої та ін.

Л.І. Донець, Н.В. Ващенко пропонують оцінювати рівень фінансової складової економічної без-

пеки підприємства за основними напрямками аналізу, у тому числі фінансової звітності і фінансового становища підприємства, результатів його господарської діяльності [11, с. 82].

На наш погляд, запропонована методика дає змогу проаналізувати лише фактичний фінансовий стан підприємства, а не визначити рівень його фінансової безпеки.

У процесі дослідження було виявлено, що низка науковців (І.О. Бланк, І.А. Александров, О.А. Орлова, В. Половян) пропонують оцінювати фінансову безпеку підприємства на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства. Так, І.О. Бланк виділяє такі системи аналізу фінансової безпеки підприємства: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, інтегральний аналіз та аналіз коефіцієнтів. Автор виділяє так групи аналітичних фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти оцінки фінансової стійкості підприємства, платоспроможності (ліквідності), оборотності активів, оборотності капіталу, рентабельності (прибутковості) [10, с. 121]. На нашу думку, оцінка фінансової безпеки підприємства не може зводитись до простого аналізу фінансового стану підприємств, адже, виходячи із особливостей даної економічної категорії, оцінка її рівня потребує особливих підходів та методів. Зокрема, ми вважаємо, що визначення стану фінансової безпеки підприємства потребує застосування індикаторного методу, що дасть можливість ґрунтовно підійти до розробки ефективної системи заходів щодо нейтралізації впливів окремих факторів на фінансову безпеку та дозволить забезпечити підвищення її рівня. Дещо по-іншому визначають процедуру оцінки фінансової безпеки підприємства І.А. Александров, О.А. Орлова, А.В. Половян, яка, на їхню думку, має включати такі основні етапи, як: відбір показників, які по своєму змісту охоплюють усі ключові моменти фінансової діяльності підприємства; визначення їхніх порогових значень; проведення аналізу показників та їх відхилень від порогових значень і визначення загроз фінансовій безпеці підприємства та розробка заходів для їх нейтралізації [9, с. 12-19]. Запропонована методика зводиться до аналізу фінансового стану підприємства та не містить будь-яких рекомендацій щодо визначення нормативних діапазонів рівнів фінансової безпеки підприємства, що може призвести до неадекватних управлінських рішень у галузі фінансової безпеки.

Трохи інший підхід до розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки підприємства належить К.С. Горячевій. Так, автором розроблені методичні вимоги до показників фінансової безпеки підприємства і здійснено їхній відбір. На підставі відібраних показників запропоновано методику оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, в якій поряд із оцінкою рівня безпеки кожної складової фінансової безпеки підприємства визначається й інтегральний показник рівня фінансової безпеки підприємства в цілому [12]. Загалом, розглянута методика базується на системному підході до оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. У той же час, на наш погляд, методика має ряд недоліків. Зокрема, у своїй роботі К.С. Горячева не визначає порогові значення індикаторів, які застосовуються при проведенні аналізу рівня фінансової

безпеки, що не дозволяє визначити реальний стан показників, а отже і рівні безпеки функціональних складових можуть бути неадекватно встановлені. Така помилка, у свою чергу, може призвести до неточного розрахунку інтегрального індексу фінансової безпеки підприємства. Також, на нашу думку, недоліком запропонованої методики є відсутність рекомендацій щодо визначення рівнів фінансової безпеки підприємства, оскільки це може спричинити прийняття необґрунтованих та неефективних рішень щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Разом з тим у роботах цих науковців сутність, значення та основна характеристика фінансової безпеки підприємства розглянуті фрагментарно, а тому потребують подальшого наукового дослідження.

На сьогоднішній день головною проблемою в методології формування прогнозування банкрутства вітчизняних підприємств є не стільки відсутність теоретичної бази, скільки неадаптованість методик до особливостей економіки України. До основних завдань забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства належать: оцінка фінансової безпеки, встановлення і оцінка чинників, які впливають на неї, та на основі цього розробка системи заходів, що дозволять нівелювати дію загроз, небезпек та посилення дії їх позитивного характеру.

У теорії та практиці фінансового менеджменту існує значна кількість методів, які застосовуються для визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання. У ході аналізу фахової літератури [5, с. 161-163] було визначено, що досліджені методики визначення рівня фінансової безпеки підприємства можна розділити на декілька груп (рис. 1).

У методиках першої групи оцінку фінансової безпеки підприємства пропонується здійснювати на основі дослідження грошових потоків підприємств, а саме показника чистого грошового потоку в розрізі видів фінансово-господарської діяльності підприємства за допомогою розробленої матриці динамічної фінансової рівноваги. Автори такий підхід обумовлюють тим, що показник чистого грошового потоку є одним із індикаторів результативності господарської діяльності підприємства та визначає його фінансовий стан [4, с. 73-76].

Загалом, цей підхід є вузьким, оскільки охоплює далеко не всі сфери, які впливають на стан фінансової безпеки підприємства. Крім того, зазначений підхід використовує абсолютні показники, які є менш інформативними, ніж відносні. Найчастіше зазначений метод використовується для визначення оперативних цілей.

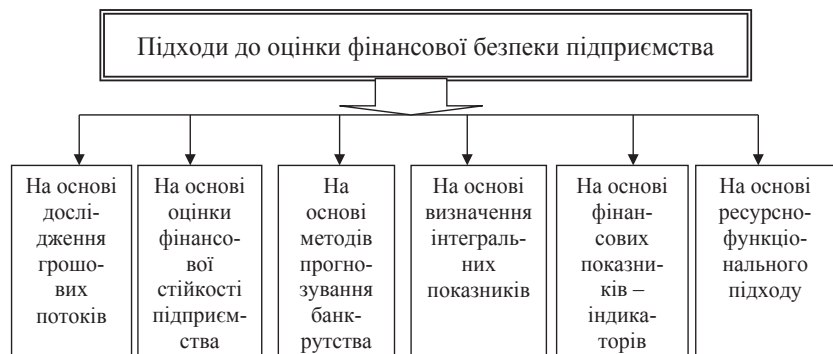


Рис. 1. Групування методів оцінки рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства

С.М. Ілляшенком [6, с. 16-22] було запропоновано оцінювати фінансову безпеку підприємства на основі аналізу фінансової стійкості, ступінь якої визначається виходячи з достатності оборотних коштів (власних чи запозичених) для здійснення виробничо-збутової діяльності.

Ю.Б. Кракос та Р.О. Разгон рекомендують розглядати фінансову безпеку підприємства як комплексну величину, оскільки вона досліджує декілька складників, зокрема ефективність управління підприємством, платоспроможність і фінансову стійкість, ділову та ринкову стійкість, інвестиційну привабливість [7, с. 86-97]. Варто також зазначити, що низка дослідників вважають, що визначення фінансової безпеки підприємств потребує застосування індикаторного методу, за якого рівень безпеки визначається за допомогою індикаторів.

Найбільш поширені показники-індикатори, що були виділені авторами щодо визначення рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання, представлено у таблиці 1.

Інший метод оцінки рівня фінансової безпеки розглядається в межах ресурсно-функціонального підходу, за яким оцінку пропонується здійснювати за кожною функціональною складовою фінансової безпеки, а потім визначити інтегральний показник

експертним шляхом. При цьому функціональну структуру фінансової безпеки підприємства визначають такі складові: бюджетна; грошово-кредитна; валютна; банківська; інвестиційна; фондова; страхова [1, с. 98-103].

Незважаючи на переважну більшість науковців, які віддають перевагу експертному методу при визначенні вагомості окремих функціональних складових безпеки, деякі автори модифікують методіку визначення вагомості складових у загальному інтегральному показнику. Це говорить про те, що єдиної позиції науковців у формуванні методик оцінки фінансової безпеки підприємств не існує.

Підхід до оцінки рівня економічної безпеки запропонований В. Забродським [2, с. 35-37]. Він зазначає, що оцінка економічної безпеки підприємства ґрунтується на інтеграції сукупності показників, що визначають економічну безпеку. При цьому використовується декілька рівнів інтеграції показників і такі методи їх аналізу, як кластерний і багатовимірний аналіз. Цей підхід характеризується значною складністю, яка зумовлена використанням математичного аналізу.

Сутність методу ранжування полягає в тому, що рівень фінансової безпеки підприємства розраховується в балах як сума добутоків рейтингу кожного

Таблиця 1

Показники-індикатори оцінки фінансової безпеки підприємств

	Б. Вишнівська	К. Горячева	Р. Папехін	Михайленко В.М., Ареф'єв В.О.	О. Араф'єва, Т. Кузенко	І. Олексів, Н. Подольчак	Р. Каплан, Д. Норгон
Рівень КЗ та ДЗ			+	+			
Коефіцієнт фінансового левриджу			+				
Обсяг власного та оборотного капіталу		+					
Точка беззбитковості	+						
Прибутковість			+				
Показники фінансової стійкості					+	+	
*коефіцієнт автономії			+		+	+	
*коефіцієнт покриття			+		+	+	
*коефіцієнт маневреності					+	+	
Обсяг кредитів та позик		+	+				
Обсяг інвестицій		+					
Показники ліквідності						+	+
Показники фінансової незалежності							+
Показники фінансового ризику							+
Показники оборотності необоротних активів							+
Показники рентабельності							
*активів			+				+
*продукції							+
*продажу							+
Коефіцієнт незалежності							
Коефіцієнт фінансової залежності				+			
Коефіцієнт фінансової стабільності				+			
Коефіцієнт мобільності				+			
Коефіцієнт маневреності власного капіталу				+			
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів				+			
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень				+			
Коефіцієнт короткострокової заборгованості				+			
Коефіцієнт автономії джерел формування запасів				+			
Разом	1	3	6	9	4	5	8

показника на клас, який визначається залежно від значення нормативного показника, тобто оцінка рівня фінансової безпеки підприємства базується на використанні рангових ознак.

За допомогою методу фінансових коефіцієнтів попередньо встановлюють групи основних показників, а саме: показників ліквідності, стійкості, заборгованості, оборотності, прибутковості, а далі порівнюють їх значення з нормативними, середніми по галузі, а також зі значеннями за попередні періоди. Діагностика стану фінансової безпеки повинна проводитися за системою показників, що враховують специфічні галузеві особливості, які найбільш характерні для даних підприємств і мають для них важливе стратегічне значення.

Отже, враховуючи проведений аналіз методів оцінки фінансової безпеки торговельного підприємства, можемо зазначити, що оцінювання фінансової безпеки підприємства є складним комплексним процесом, який передбачає наявність взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, які можна об'єднати у три блоки: постановочний блок, методичний блок, інтерпретаційний блок.

Фінансова безпека торговельного підприємства залежить від міжнародних, національних і ринкових чинників. Міжнародні фактори впливають на фінансову безпеку через загальноекономічні важелі, міжнародну політику і міжнародну конкуренцію; національні – через політичні, економіко-демографічні умови господарювання; а ринку – через психографічні настрої населення, науково-технічний прогрес та форми конкуренції [8].

**Висновки.** Забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства залежить від цілого комплексу факторів. Їх комбінація є передумовою формування і забезпечення необхідного рівня безпеки. Залежно від напрямку впливу та джерел їх виникнення фактори можуть здійснювати вплив на внутрішню чи зовнішню фінансову безпеку, що у сукупності визначає загальний стан забезпечення фінансової безпеки підприємства. Також фінансова безпека підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу, які у своїй сукупності стосуються трьох складових економічного процесу:

засобів отримання доходу; методів збереження активів та шляхів витрачання доходу.

Від того, наскільки повно визначено склад чинників, наскільки точно оцінений рівень інтенсивності їхнього прояву і можливого збитку або прибутку, залежить ефективність побудови усєї системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров И.А. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия / И.А. Александров // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – Донецьк. – 2002. – № 46. – С. 12-19.
2. Араф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Араф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98-103.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – С. 67.
4. Горячева К.С. Финансовая безопасность предприятия. Суть и место в системе экономической безопасности / К.С. Горячева // Экономика. – 2003. – № 8. – С. 65-67.
5. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учб. літ., 2008. – 240 с.
6. Евдокимов Ф.И. Факторы и методы оценки экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/mikhailov/lib/3.htm>.
7. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – С. 35-37.
8. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С.Н. Ильяшенко // Наукові праці Дон. НТУ. – 2002. – № 48. – С. 16-22.
9. Кракос Ю.Б. Управление финансовой безопасностью предприятий / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86-97.
10. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Папехин. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
11. Підхомний О.М. Індикатори оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання / О.М. Підхомний, Л.С. Яструбецька. // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 4(16). – Ч. 2. – Луцьк, 2007. – С. 73-76.
12. Полтніна О.П. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємств: методичний аспект / О.П. Полтніна, А.В. Нескуба // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 161-163.

УДК 339.564:658

**Тимофієва Г.С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри світового сільського господарства  
і зовнішньоекономічної діяльності  
Миколаївського національного аграрного університету*

## **ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**

Стаття присвячена дослідженню основних механізмів стратегії виходу підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок. Досліджено мотиви виходу підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок. Оцінено політичні та макроекономічні фактори, які сприяють цьому, та ті, які, навпаки, знижують можливості виходу вітчизняних підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок.

**Ключові слова:** підприємства аграрного сектору, стратегія, зовнішній ринок, цілі виходу підприємств на зовнішній ринок, економічна політика України.

### **Тимофиева Г.С. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК**

Статья посвящена исследованию основных механизмов стратегии выхода предприятий аграрного сектора на внешний рынок. Исследованы мотивы выхода предприятий аграрного сектора на внешний рынок. Оценены политические и макроэкономические факторы, способствующие этому, и те, которые, наоборот, снижают возможности выхода отечественных предприятий аграрного сектора на внешний рынок.

**Ключевые слова:** предприятия аграрного сектора, стратегия, внешний рынок, цели выхода предприятий на внешний рынок, экономическая политика Украины.

### **Tymofieva H.S. FORMATION MECHANISMS STRATEGY EXIT ENTERPRISES OF AGRICULTURAL SECTOR TO FOREIGN MARKET**

The article investigates the basic mechanisms of exit strategies of enterprises of the agricultural sector to foreign markets. Investigated the motives of the output of enterprises of the agricultural sector to foreign markets. Evaluated political and macro-economic factors that contribute to this, and those that are contrary reduce the possibility of entering the domestic enterprises of the agricultural sector to foreign markets.

**Keywords:** enterprises of agricultural sector, strategy, foreign market, aims exit businesses to foreign markets, economic policy Ukraine.

**Постановка проблеми.** Підприємствам, що планують працювати на зовнішньому ринку, важливо правильно оцінити ситуацію, що створилася на ринку, розробити ефективні способи виходу на цей ринок, забезпечення своєї конкурентоспроможності, які відповідали б, з одного боку, конкретній ринковій ситуації і тенденціям її розвитку, а з іншого – особливостям виробництва.

Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження щодо сутності планування як однієї з основних функцій менеджменту підприємства, визначення його видів представлено у працях М.М. Алексеева, Р. Антоні, Л.В. Балаванова, В.І. Гринчуцького, Ф. Котлера, В.С. Пономаренко та ін. Проблематика розробки стратегій виходу підприємств на зовнішній ринок, формування зовнішньоекономічних стратегій розглянута у працях Г.М. Дроздової, О.А. Кириченко, О.В. Шкурупія та ін. Разом із тим питання формування механізмів стратегії виходу підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок потребує більш детального дослідження.

**Постановка завдання.** Завдання статті – формування основних складових стратегії виходу аграрних підприємств України на зовнішній ринок з урахуванням особливостей їх спеціалізації, фінансового стану, економічної та політичної ситуації в країні.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Вважається, що основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішній ринок, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу, але така мета не завжди є дійсною для підприємств аграрного сектору України. Адже ці підприємства можуть прийняти рішення про вихід на зовнішній

ринок, бажаючи не лише збільшити обсяги реалізації виробленої продукції (масштаби виробництва якої можуть коливатися залежно від сезону), а й отримати більше коштів за вироблену продукцію, використавши стратегію прямого експорту, залучити додаткові кошти на впровадження новітніх технологій вирощування сільськогосподарської продукції, будівництво додаткових споруд для зберігання зібраного врожаю (залучення іноземних інвестицій) тощо.

Але не можна забувати про ті фактори, які ставлять під сумнів бажання виходу окремого підприємства аграрного сектору на конкретний зовнішній ринок. Прикладом реалізації даних факторів є бажання підприємств аграрного сектору України реалізувати вироблену продукцію на ринках ЄС. Звичайно підписання Україною Асоціації з ЄС є позитивним рішенням української влади. Проте нині, щоб повною мірою користуватися перевагами асоціації, лише ратифікації цієї Угоди замало, потрібно повністю змінити погляди на виробництво продукції, стандартизацію та сертифікацію такої продукції. Окрім того, в Україні необхідно гармоніювати вітчизняне законодавство та прийняти близько 350 законопроектів щодо удосконалення та розробки технічних регламентів, санітарних та фітосанітарних норм, захисту прав інтелектуальної власності, захисту навколишнього середовища тощо. Такі закони дали б змогу постачати українську продукцію в ЄС.

Незважаючи на зазначені перешкоди, уже зараз українські виробники сільськогосподарської продукції мають можливості для постачання своєї продукції на ринки ЄС, за умови їх відповідності європейським стандартам. Відтак, підприємствам аграрного сектору необхідно докласти великих зусиль та вкласти

значні кошти в модернізацію свого виробництва, маркетингову політику, пошук європейських партнерів, поліпшення якості продукції. А отже, ті підприємства, які наразі не мають додаткових коштів на адаптацію свого виробництва вимогам ЄС, навряд чи зможуть реалізувати вироблену сільськогосподарську продукцію на ринках цих країн.

Отже, підприємства, які бажають не лише вийти на зовнішній ринок, а і мати позитивний результат від цього заходу, повинні сформувати та ефективно реалізувати стратегію виходу на зовнішній ринок. Основними етапами формування такої стратегії для підприємств аграрного сектору, на наш погляд, є:

1. Визначення місії підприємство аграрного сектору залежно від змісту його існування, призначення, ролі і місця в ринковій економіці.

Згідно з даними Державної служби статистики України, у 2014 р. виробництвом сільськогосподарської продукції займалися майже 53 тис. підприємств, якими використовувалося близько 22 млн га сільськогосподарських угідь. У галузевій структурі валової продукції сільського господарства провідне місце (70,2% від загального обсягу виробництва) належить продукції рослинництва. У цьому році виробництвом зернових і зернобобових культур займалися 34,4 тис. аграрних підприємств, соняшнику – 21,6 тис., цукрових буряків – 1,1 тис., сої – 9,1 тис., ріпаку озимого – 4,5 тис. підприємств. Ними вироблено 49,9 млн т зернових і зернобобових культур, у середньому по 47,5 ц з 1 га зібраної площі, 8,7 млн т соняшнику (по 20,5 ц з 1 га), 14,6 млн т цукрових буряків (по 490,2 ц з 1 га), 3,7 млн т сої (по 21,9 ц з 1 га), 2,1 млн т ріпаку озимого (по 25,9 ц з 1 га).

У галузі тваринництва обсяг виробництва за 2014 р. становив 75,5 млрд грн, що на 2,0% більше порівняно з 2013 р.

Щодо підприємств аграрного сектору, які працюють на зовнішньому ринку, то у загальній вартості їх експорту продукція рослинного походження становила 52,4%. При цьому 39,3% загального обсягу експорту продукції рослинництва припадало на зернові культури, 10,1% – на насіння і плоди олійних рослин. Експорт зерна в натуральному вимірі за

2014 р. склав 32,6 млн т. Основними експортними зерновими культурами залишаються кукурудза та пшениця. Так, за 2014 р. кукурудзи експортовано 17,6 млн т (найбільші поставки здійснювалися до Іспанії, Єгипту, Китаю, Нідерландів, Кореї), пшениці – 10,5 млн т (Єгипту, Іспанії, Пакистану, Кореї, Марокко). Обсяг експорту насіння і плодів олійних рослин склав 3,9 млн т (основні поставки здійснювалися до Туреччини, Пакистану, Бельгії, Нідерландів та Франції) [1].

Отже, на нашу думку, місією підприємств аграрного сектору України при виході на зовнішній ринок є забезпечення будь-якого споживача якісною та екологічно чистою сільськогосподарською продукцією та досягнення таких фінансових результатів, які б задовольнили керівників підприємств, співвласників майнових паїв та власників земельних паїв, що надали їх у довгострокову оренду, сприяти підвищенню соціального та економічного становища працівників.

2. Формування цілей та завдань виходу досліджуваних підприємств на зовнішній ринок. Нами поділено зазначені цілі для підприємств аграрного сектору на групи: якісні, кількісні, стратегічні і тактичні (рис. 1).

Вважаємо, що основною стратегічною метою виходу більшості підприємств аграрного сектору України на зовнішній ринок є підвищення рентабельності та покращення їх платоспроможності. Окрім зазначеного, досліджувані підприємства можуть покращити свій імідж, у тому числі й інвестиційний, у результаті чого керівництву таких підприємств буде легше залучити іноземні інвестиції. Також вихід на зовнішній ринок мотивуватиме підприємства залучати нові передові технології обробки ґрунту, використовувати нові високопродуктивні сорти зернових та технічних культур, покращувати якість ґрунтів та залучати кваліфікованих працівників, здатних не лише вирощувати гарні врожаї сільськогосподарських культур, а і реалізувати їх на зовнішньому ринку.

3. На третьому етапі формування стратегії виходу підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок необхідним є проведення якісної оцінки зовнішнього



Рис. 1. Основні цілі виходу підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок

Джерело: власні дослідження автора

середовища підприємств. При цьому потрібно розуміти, що при оцінюванні доцільно враховувати як чинники макро- та мікросередовища підприємства (стан економіки галузі, країни знаходження підприємства, країни на ринок якої прагне вийти підприємство; правове регулювання господарської діяльності та зовнішньоекономічної діяльності в країні перебування тощо; політичні процеси, як в країні базування, так і в іноземних країнах; природне середовища та ресурси країни перебування здатні забезпечити високі показники валового виробництва сільськогосподарської продукції чи, навпаки, їх знизити та природне середовища та ресурси іноземної країни, від наявності чи відсутності яких формується попит у даній країні на конкретну сільськогосподарську продукцію; соціальну та культурну складову, які впливають на вподобання населення конкретної країни щодо споживання окремих видів сільськогосподарської продукції, а відтак впливають на формування попиту на неї тощо), так і його безпосереднє оточення (науково-технічний рівень розвитку галузі та конкретного підприємства, його спроможність задовольняти попит на конкретний вид сільськогосподарської продукції; інфраструктуру аграрного ринку в регіоні, яка може як сприяти виходу підприємства на зовнішній ринок, так і ускладнювати його; наявність покупців сільськогосподарської продукції здатних сплатити ринкову ціну на вироблену продукцію: кінцевих споживачів чи посередників; наявність постачальників, які можуть забезпечити аграрне підприємство якісним насіннєвим матеріалом, паливо-мастильними матеріалами, добривами за оптимальною ціною; наявність кваліфікованих працівників тощо).

Охарактеризуємо більш детально вплив окремих факторів на ефективність виходу підприємств аграрного сектору України на зовнішні ринки. Так, щодо економічної політики України у сфері повернення ПДВ експортерам сільськогосподарської продукції. З 1 січня 2014 р. набрала чинності норма Податкового кодексу України, яка передбачає, що операції з постачання та експорту зернових (окрім рису і гречки) і технічних культур, таких як соняшник і ріпак, безпосередніми виробниками та першими постачальниками, а також Аграрним фондом здійснюються за нульовою ставкою податку на додану вартість.

Така система оподаткування має значні позитиви, які зможуть забезпечити стабільний розвиток сільськогосподарського виробництва. Це, зокрема, скорочення ланцюга посередників; конкурентні переваги продукції, закупленої безпосередньо у сільськогосподарських товаровиробників та деяке підвищення цін на зерно і, відповідно, поповнення обігових коштів сільськогосподарських товаровиробників.

Крім того, Податковим кодексом України передбачено, що усі операції з вивезення товарів за межі митної території України, зокрема у митному режимі експорту, оподатковуються за нульовою ставкою податку на додану вартість.

Разом із тим проголосовані 28 грудня 2014 року зміни до Податкового кодексу порушують дію даного пункту у частині відшкодування ПДВ при експорті сільськогосподарської продукції. Так, Податковим кодексом передбачено введення в дію норми щодо мораторію на відшкодування ПДВ при експорті зернових та технічних культур [2].

Також варто зазначити, що у 2015 році майже у 20 разів зріс розмір фіксованого сільськогосподарського податку, порівняно з 2014 роком. Також

уведено 5-10% імпортний збір для основних статей витрат аграріїв, а саме: насіння, засоби захисту рослин, запасні частини до сільськогосподарської техніки. Об'єктивно, підприємствам аграрного сектору досить тяжко витримати покладений на них додатковий фінансовий тягар.

Верховна Рада України 15.05.2015 прийняла за основу проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення справедливих умов для реалізації сільськогосподарської продукції та підтримки безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників». А отже, буде звільнено від оподаткування податком на додану вартість операції з вивезення в митному режимі експортованих зернових і технічних культур, окрім операцій, що здійснюються сільськогосподарськими товаровиробниками та підприємствами, що безпосередньо придбали такі культури у сільськогосподарських товаровиробників, що є платниками єдиного податку четвертої групи та не застосовують спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість і сплачують цей податок на загальних підставах.

Отже, економічна політика України є нестабільною, що значно знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств аграрного сектору при виході на зовнішній ринок. Разом із тим прийняття змін до законодавства щодо повернення ПДВ при експорті технічних та зернових культур безпосереднім виробникам цих культур, за умови їх чинності, може стати одним із ключових факторів, які сприятимуть виходу досліджуваних підприємств на зовнішній ринок.

Розглянемо іншу ситуацію у контексті впливу політичних процесів на можливості виходу підприємств аграрного сектору України на зовнішні ринки. Згідно з даними Генеральної митної адміністрації Китайської Народної Республіки, у 2014 році товарообіг між Україною та КНР склав 8,594 млрд дол. США, що менше аналогічного показника 2013 р. на 22,7%. При цьому експорт товарів з України становив 3,486 млрд дол. США (зростання на 6,5%), імпорт – 5,108 млрд дол. США (зменшення на 34,9%). Сальдо двосторонньої торгівлі на користь КНР склало 1,622 млрд дол. США.

Основні позиції українського експорту в КНР у 2014 році займали мінеральні продукти (переважно руди залізни, шлаки та зола, енергетичні матеріали та ін.), питома вага яких становила 65,9% від загального обсягу експорту до КНР, а загальний обсяг склав 2 млрд 297 млн дол. США; жири і олії тваринного або рослинного походження – 12,9% (450,8 млн дол. США); продукти рослинного походження (переважно зернові) – 8,7% (302,0 млн дол. США), деревина та вироби з неї – 7,0% (242,6 млн дол. США), механічне обладнання, машини, устаткування та механізми – 2,0% (68,5 млн дол. США), недорогочінні метали та вироби з них – 1,1% (38,6 млн дол. США).

Збільшення експорту української продукції торкнулося практично всіх основних груп товарів, за винятком мінеральних продуктів (зменшення на 98 млн дол. США порівняно з 2013 роком) та жирів і олій тваринного або рослинного походження (-29,2 млн дол. США) що значною мірою компенсується збільшенням у 2014 році зросли поставки продуктів рослинного походження (+264,2 млн дол. США), деревини та виробів з неї (+52,9 млн дол. США), механічного обладнання та устаткування (+10,7 млн дол. США) і недорогочінних металів та виробів з них (+5,9 млн дол. США).



Також Міністерство аграрної політики України заявляє, що у 2015 р. Китай має намір збільшити імпорт зерна з України [3].

Отже, зазначене говорить про можливість відкриття ринку Китаю для підприємств аграрного сектору України, що бажають реалізувати зернову продукцію на зовнішніх ринках.

Відтак, чинники зовнішнього середовища підприємств аграрного сектору мають прямий вплив на можливість успішного виходу даних підприємств на зовнішні ринки, причому вони можуть як сприяти, так не сприяти цьому.

4. Метою четвертого етапу формування стратегії виходу підприємств аграрного сектору регіонів України на зовнішні ринки є оцінка внутрішньої складової середовища або можливостей самого підприємства ефективно вийти на зовнішній ринок. При цьому до уваги найперше потрібно брати такі чинники, як фінансове забезпечення підприємств, кадровий та виробничий потенціал, структура управління та ін.

Отже, на вихід підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок впливає низка чинників, які часто знижують ефективність проведення зовнішньоекономічних операцій та можуть негативно вплинути на

можливість конкретного підприємства здійснювати свою діяльність на зовнішньому ринку. Відтак, у першу чергу, державним органам влади та керівництву підприємств аграрного сектору необхідно розробити та ефективно впровадити заходи по мінімізації впливу негативних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на розвиток його зовнішньоекономічної діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сільське господарство України у 2014 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо відшкодування ПДВ при експорті сільськогосподарської продукції)» / Законопроект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakonoproekt.org.ua/viewhtm.aspx?hn>.
3. Китай має намір збільшити імпорт зерна з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pestidov.net/news/ukraine/4911>.
4. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

УДК 330.142.211

**Фоміних В.І.**

*старший викладач кафедри фінансового та банківського менеджменту  
Університету митної справи та фінансів*

**Фірсова А.С., Забоєнко В.О.**

*студенти фінансового факультету  
Університету митної справи та фінансів*

### ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан залучення іноземного капіталу в Україні. Наведено перспективи інвестиційної діяльності в Україні. Виявлено основні тенденції погіршення інвестиційного клімату. Запропоновано пріоритетні шляхи вирішення проблем іноземного інвестування.

**Ключові слова:** капітал, інвестиції, резерви, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат.

#### **Фоминых В.И., Фирсова А.С., Забоенко В.О. ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ**

В статье рассмотрено современное состояние привлечения иностранного капитала в Украину. Приведены перспективы инвестиционной деятельности в Украине. Выявлены основные тенденции ухудшения инвестиционного климата. Предложены приоритетные пути решения проблем иностранного инвестирования.

**Ключевые слова:** капитал, инвестиции, резервы, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат.

#### **Fominykh V.I., Firsova A.S., Zaboenko V.O. RAISING CAPITAL IN MODERN UKRAINE**

The article reviews the current state of foreign capital in Ukraine. Prospects of investment activity in Ukraine are presented. The basic trend of deteriorating investment climate. Priority suggested solutions to the problems of foreign investment.

**Keywords:** capital, investment, reserves, foreign direct investment, investment climate.

**Постановка проблеми.** Питання залучення інвестиційного капіталу є вирішальними для розвитку економіки будь-якої країни. Сьогодні від їх вирішення значною мірою залежать подолання кризового стану економіки, відновлення та зростання виробничого капіталу, підвищення рівня виробництва та конкурентоспроможності продукції. В Україну надзвичайно повільно надходять прямі іноземні інвестиції, їхній сучасний обсяг аж ніяк не відповідає ні потребам вітчизняної економіки, ні потенціалу іноземних інвесторів. Звичайно, економіка України може виходити із кризового стану і структурно перебудовува-

тися за рахунок власних резервів, але, за оцінкою деяких спеціалістів, термін такого виходу може становити близько двадцяти років. Було б нерозважливо не враховувати багатий світовий досвід і не використовувати прямі іноземні інвестиції для підтримки життєво важливих господарських структур.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Функціонуванню ринку капіталу (іноземних інвестицій) приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як С. Буковинський, О. Кириленко, А. Кравченко, В. Федосов, Ц. Огонь, П. Сабчук, С. Гуткевич, О. Барановський, В. Волик, А. Царукян,

Т. Кубах, К. Пріб, Я. Янушевич, Д. Полозенко, С. Коваленко, В. Міщенко, А. Гайдучський, С. Рум'янцева, С. Рум'янцева.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити особливості залучення іноземного капіталу до України в умовах формування глобального економічного простору, визначити проблеми іноземного інвестування та можливі шляхи їх вирішення.

**Вклад основного матеріалу.** Сучасна ситуація в економіці України потребує вирішення таких кардинальних та взаємопов'язаних проблем, як вихід із кризи та перехід до ринкових форм і методів господарювання. Успішне проведення ринкових реформ в Україні неможливе без ефективної структурно-інвестиційної політики перебудови економіки з метою створення сприятливого інвестиційного клімату. Перспективою виходу України з кризи може бути створення потужної виробничої бази за участю інвестованого капіталу. В її основі повинні лежати передові технології, новітня техніка, організаційно нові форми праці [2, с. 250].

В умовах значного дефіциту внутрішніх фінансових ресурсів в Україні актуальним стає залучення іноземних інвестицій. В українській економіці необхідність іноземних інвестицій обумовлена низкою причин.

По-перше, іноземні інвестиції поповнюють обмежені внутрішні заощадження та сприяють фінансуванню на мікрорівні (підприємство), мезорівні (галузь) та макрорівні. Вони використовуються для фінансування поточного рахунку платіжного балансу, який є характерною рисою перехідної економіки. Це зумовлено необхідністю імпорту обладнання для модернізації і реструктуризації економіки, що у свою чергу сприятиме майбутньому економічному зростанню і розвитку.

По-друге, вони забезпечують обмін виробничим досвідом.

По-третє, вони полегшують доступ до зовнішніх ринків.

Дозволеними в Україні формами іноземного інвестування є такі: часткова участь у створюваних підприємствах; придбання частки діючих підприємств; створення підприємств, що цілком належать іноземним інвесторам; повне придбання діючих підприємств; придбання майна у вигляді акцій та інших цінних паперів; придбання самостійне чи за участі українських юридичних осіб прав на користування землею і використання природних ресурсів на території України; здійснення інвестицій в інших формах, у тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності в Україні.

На динаміку надходження зовнішніх коштів одночасно впливають кілька основних факторів: політичні; економічні (валютний, інфляційний, вартісний, кон'юнктурний); соціальний; технологічний.

Факторами, через які не відбувається іноземне інвестування, є: відсталість інфраструктури; нерозвиненість сировинної бази; зовнішня заборгованість; невисокий рейтинг кредитоспроможності; знецінювання національної валюти; низькі доходи споживачів; проблеми з репатріацією прибутків; політична нестабільність [8, с. 65].

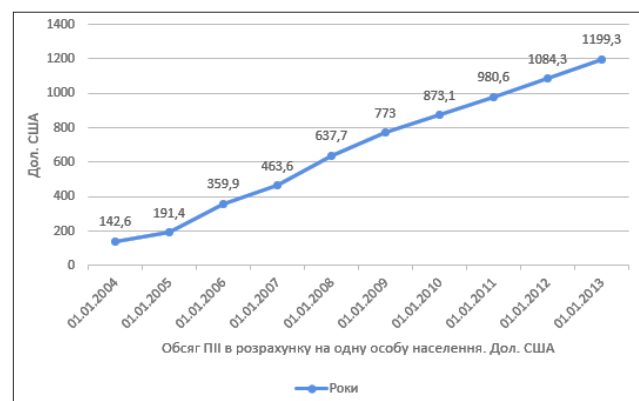
Важливе значення для іноземних інвесторів має приватизація. Вона проводиться одночасним визнанням необхідності подальшого регулювання економічної активності і лібералізації діяльності приватного сектора. Внесення прямих іноземних інвестицій

шляхом покупки чи приватизації відбувається частіше, ніж створення нових підприємств, і належить до найбільш розповсюджених і діючих форм іноземного інвестування. Переважна більшість національних фірм після залучення прямих іноземних інвестицій стають більш конкурентоздатними; продаж активів іноземцям обумовлює негайне надходження коштів і зрештою сприяє подальшим інвестиціям, реінвестуванню прибутку тощо.

Ще одним джерелом інвестицій є прибуток, на частку якого у розвинених країнах припадає 30% капітальних витрат на інвестування. В Україні прибуток не є надійним джерелом для інвестування, оскільки він щодо ВВП за десять останніх років зменшився з 60% до 4%.

Досліджуючи тенденції останніх років, можна стверджувати, що обсяг залучених іноземних інвестицій в Україну залишається незначним. У 2012 р. в іноземними інвесторами вкладено 6013,1 млн дол. США прямих інвестицій, а їхній загальний обсяг на кінець грудня 2012 року становив 54462,4 млн дол. США, що на 8,2% більше обсягу інвестицій на початок року.

Протягом останніх років обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у розрахунку на душу населення залишається на досить низькому рівні – близько 1000 дол. США (рис. 1), тоді як у Чехії – 7418 дол. США, Болгарії – 6226 дол. США, Казахстані – 3706 дол. США, Польщі – 3155 дол. США, Румунії – 2350 дол. США [4, с. 81].



**Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні, у розрахунку на одну особу населення, дол. США**

Необхідно зазначити, що структура за формами залучення іноземного капіталу за період 2003–2012 рр. значно змінилася. Так, якщо у 2003–2004 рр. внески у вигляді рухомого і нерухомого майна займали 28-36%, то на сьогодні у структурі акціонерного капіталу нерезидентів домінують вкладення в грошових внесках.

У структурі іноземних капіталовкладень головним інвестором в економіку України залишається Європейський Союз. Так, у 2012 році з країн ЄС внесено 42979,3 млн дол. США інвестицій, що становить 78,9% загального обсягу акціонерного капіталу; із країн СНД – 4269,0 млн дол. США (7,8%), з інших країн світу – 7214,1 млн дол. США (13,3%).

Основні потоки іноземних інвестицій у 2012 році були спрямовані із таких країн: Кіпр – 17275,1 млн дол. США, Німеччина – 6317,0 млн дол. США, Нідерланди – 5168,6 млн дол. США, Російська Федерація – 3785,8 млн дол. США, Австрія – 3401,4 млн дол. США, Велика Брита-

нія – 2556,5 млн дол. США, Віргінські Острови – 1884,9 млн дол. США, Франція – 1765,3 млн дол. США, Швеція – 1600,1 млн дол. США та Швейцарія – 1106,2 млн дол. США (рис. 2) [4, с. 85].

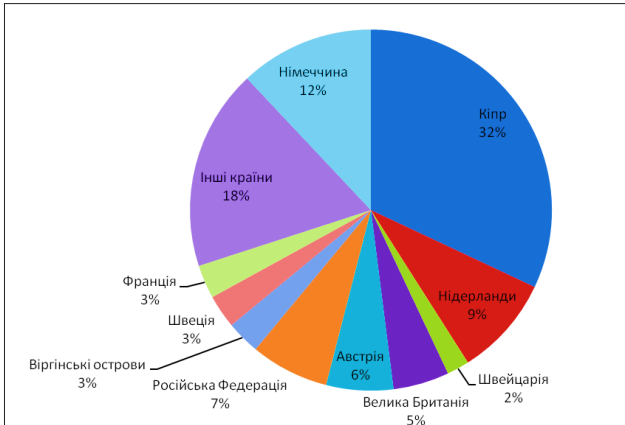


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами-інвесторами, %

Варто зазначити, що проаналізована диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики декількох країн – основних інвесторів [4, с. 86].

Аналізуючи інвестиційний капітал за видами діяльності, варто зазначити, що інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Так, на підприємствах промисловості зосереджено 17166,7 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 31,5% їхнього загального обсягу, у т.ч. переробної – 14078,7 млн дол. США (82% іноземних інвестицій, вкладених у промисловість), добувної – 1548,4 млн дол. США (9%), у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 1539,7 млн дол. США (9%). У підприємствах металургійного виробництва внесено 6157,0 млн дол. США прямих інвестицій, у підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 3039,9 млн дол. США, у підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості – 1325,8 млн дол. США, у підприємства машинобудування – 1154,7 млн дол. США, у підприємства з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції – 1053,9 млн дол. США.

Однак необхідно зазначити, що частка ПП у промисловості у загальній структурі останніми роками має тенденцію до зниження. Водночас для іноземних інвесторів привабливішими є види діяльності з більш високим рівнем рентабельності [9, с. 88].

Так, за 2012 рік у фінансових установах акумульовано 16105,6 млн дол. США (29,6% загального обсягу) прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 9058,5 млн дол. США (16,6%), у підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 6003,0 млн дол. США (11,0%) [7, с. 285].

З кожним роком частка України у світових обсягах інвестицій скорочується і в 2013 р. становила вже менш як 0,2%. Події 2013–2014 рр. в Україні суттєво погіршили національну економічну ситуацію та трансформували зовнішньоекономічну діяльність нашої держави. Збройний конфлікт на Сході України, звуження або закриття ринку Росії мали вкрай негативний вплив на платіжний баланс країни.

З початку 2014 року Україна втратила 13592,1 млн дол. (у т.ч. за рахунок курсової різниці – 12246,5 млн дол.) інвестицій, тоді як приплив капіталу становив лише 2451,7 млн дол. США. Сукупний обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31 грудня 2014 р. становив 45916,0 млн дол. США та в розрахунку на одну особу населення складає лише 1072,0 дол.

За країнами походження найбільшими інвесторами України, на яких припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, є: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські острови (Брит.), Франція, Швейцарія та Італія. Структура прямих інвестицій у розрізі країн-донорів свідчить про вкрай низький рівень інтересу і довіри до України з боку її стратегічних політичних партнерів (Польщі, Німеччини та США). Варто також зазначити, що у 2014 році відбулося падіння інвестицій навіть з Кіпру, через який український і російський бізнес реінвестують кошти в Україну [7, с. 286].

**Висновки.** Підсумовуючи усе вищесказане, можна стверджувати, що пріоритетними шляхами вирішення проблем іноземного інвестування мають бути:

- покращення інвестиційного клімату шляхом удосконалення загального (податкового, земельного, корпоративного, митного) та спеціального законодавства, що регулює відносини при здійсненні інвестування відповідно до європейських норм;
- реалізація інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»;
- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме: становлення індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу, створення умов для залучення інвестицій на ринках капіталу;
- запровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування;
- створення сучасної системи державних гарантій захисту іноземних інвестицій та врегулювання комерційних спорів між суб'єктами інвестиційного процесу;
- посилення відповідальності за порушення порядку видачі документів дозвільного характеру;
- врегулювання питання відшкодування з Державного бюджету сум податку на додану вартість;
- посилення відповідальності за підробку продукції, а також за порушення прав інтелектуальної власності іноземних суб'єктів господарювання, в тому числі за незаконне використання комерційних найменувань, брендів;
- прискорення здійснення митного оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України;
- створення та впровадження освітніх програм, що сприятимуть розвитку винахідницької діяльності та формуванню поваги до права інтелектуальної власності;
- забезпечення рівних умов для участі іноземних інвесторів у конкурсах з одержання ліцензій на використання природних ресурсів;
- спрощення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю, передбачивши, зокрема, продовження строків повернення валютної виручки, пом'якшення спеціальних санкцій;
- застосування окремих видів особливих режимів економічної діяльності, зокрема створення індустріальних та технологічних парків;
- розповсюдження найбільш привабливих та перспективних пропозицій серед потенційних інвесторів;

- активізація роботи органів виконавчої влади у підборі та підготовці вільних земельних ділянок не сільськогосподарського призначення для передачі інвесторам на конкурсних засадах під реалізацію інвестиційних проектів;  
 - інформаційно-аналітичне забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;  
 - підвищення рівня організації презентаційної діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // *Фінанси України*. – 2013. – № 2. – С. 99-105.
2. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації : монографія / В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2012. – 366 с.
3. Інвестиційний клімат і чинники, що його формують / О. Л. Загоряньська // *Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського* : зб. наук. праць. – 2013. – Випуск 1. – С. 124-126.
4. Кузнецова С.А. Фінансова система та інформатизація суспільства: взаємозв'язок та особливості розвитку / С.А. Кузнецова // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2012. – № 2(10). – С. 78-88.
5. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // *Фінанси України*. – 2012. – № 11. – С. 41-48.
6. Россоха В.В. Інноваційна парадигма управлінської діяльності / В.В. Россоха // *Агроінком*. – 2014. – Вип. 5-6. – С. 59-61.
7. Сімонова М.В. Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями / М.В. Сімонова. – *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. – 2012. – № 1(59). – С. 283-287.
8. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В.А. Худавердієва // *Фінанси України*. – 2013. – № 6 – С. 62-71.
9. Чернишова Л.О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л.О. Чернишова, В.В. Сазанова // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 2. – С. 87-90.
10. Шик Л.М. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.М. Шик, Н.Є. Скоробогатова // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2014. – № 3(7). – С. 217-224.

УДК 336.64:658.788

**Ходова Я.О.**  
*кандидат економічних наук,  
 старший викладач кафедри менеджменту транспорту і логістики  
 Приазовського державного технічного університету*

## ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ

Розглянуто теоретичні передумови забезпечення ефективного управління фінансовими потоками в логістичних системах. Проаналізовано основні принципи, методи і концепції корпоративних систем ефективного управління фінансовими потоками в рамках логістичної системи підприємства з повним циклом організації логістики. Проведено порівняльний аналіз корпоративних систем планування оптимізації фінансових потоків, які дають змогу мінімізувати витрати, збільшити вартість бізнесу і сприяти удосконаленню системи діяльності підприємств в сучасних ринкових умовах.

**Ключові слова:** оптимізація, управління, фінансові потоки, логістичні системи, логістичний ланцюг, корпоративні стратегії, системи планування.

#### **Ходова Я.А. ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

Рассмотрены теоретические предпосылки обеспечения эффективного управления финансовыми потоками в логистических системах. Проанализированы основные принципы, методы и концепции корпоративных систем эффективного управления финансовыми потоками в рамках логистической системы предприятия с полным логистическим циклом. Проведен сравнительный анализ корпоративных систем планирования оптимизации финансовых потоков, которые позволяют минимизировать затраты, увеличить стоимость бизнеса и будут способствовать совершенствованию системы деятельности предприятий в современных рыночных условиях.

**Ключевые слова:** оптимизация, управление, финансовые потоки, логистические системы, логистическая цепь, корпоративные стратегии, системы планирования.

#### **Khodova Y.A. ELEMENTS OF GOOD MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS IN LOGISTICS SYSTEMS**

Theoretical prerequisites for ensuring effective management of financial flows in logistics systems. The basic principles, methods and concepts of efficient corporate management of financial flows within the logistic system of the enterprise with a full cycle logistics. The comparative analysis of corporate planning optimization of financial flows that allow you to minimize costs, increase business value and contribute to the improvement of the system of enterprises in the current market conditions.

**Keywords:** optimization, management, financial flows, logistics systems, logistic chain, corporate strategies, planning system.

**Постановка проблеми.** У сучасних ринкових умовах важливого значення набувають питання з управління фінансовими потоками з метою мінімізації витрат і збільшення вартості бізнесу, якого можна досягти лише за оптимізації фінансового обслуговування, яке виникає на усіх етапах руху матеріальних (товарних) потоків.

Забезпечення ефективного руху матеріального потоку є передумовою якісного управління фінансовими потоками, які виникають на етапах ведення господарської діяльності промислових підприємств з повним логістичним циклом. Однією із значущих складових комплексної системи управління фінансовими потоками на підприємстві є управління логіс-

тичними фінансовими потоками, діяльність яких насамперед обумовлена операціями закупівлі чи продажу товарів у рамках логістичної системи підприємства та поза нею.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження та вивчення літературних джерел з проблематики обрання принципів до управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств проблематики показали, що на сьогодні питання оптимізації фінансових потоків підприємства є актуальним та значущим. Серед зарубіжних та вітчизняних науковців, які вивчають фінансові потоки в логістичних системах, є такі знані вчені, як Г. Азаренкова, А. Бабенко, Д. Бауерсокс, І. Бланк, Т. Дудар, Д. Клосс, М. Лепи, Н. Румянцев та інших. Однак, незважаючи на велику різноманітність існуючих праць з окресленої проблематики, усе більшої необхідності потребує ґрунтовніше вивчення властивих особливостей принципів, методів та систем планування управління фінансовими потоками в логістичних системах як ефективного забезпечуючого елементу на всіх етапах логістичного ланцюга.

Метою статті є визначення передумов ефективного управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств на основі визначених принципів та методів, проголошених у сучасних ефективних корпоративних системах управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виникнення фінансового потоку обумовлено такими процесами: закупівлею сировини, збутом напівфабрикатів та готової продукції, складування або транспортування товарів. Ключовим аспектом управління фінансовими потоками є оптимізація руху фінансових потоків у логістичній системі, що передбачає управління матеріальним рухом сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції.

Новітні логістичні підходи до ефективного управління фінансовими потоками потребують глибокого вивчення принципів управління діяльністю промислових підприємств, метою яких є оптимізація руху фінансових потоків. У логістиці оптимізація руху фінансових потоків досягається за умов достатнього обсягу забезпечення матеріального потоку фінансовими ресурсами на усіх стадіях логістичного ланцюга.

Відповідно до стадій логістичного ланцюга виділяють такі загальні принципи управління фінансовими потоками в логістичних системах, як:

- системність (з урахуванням зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування логістичної системи);
- інтегрованість (здійснюється у комплексі з іншими логістичними потоками у логістичному ланцюгу);
- комплексність (забезпечує розробку і прийняття рішень щодо вхідних і вихідних потоків);
- синергічність (забезпечує узгодженість усіх операцій і процесів);
- гнучкість (передбачає постійний моніторинг та коригування цільових установок у процесі досягнення результатів);
- адаптивність (створює умови для управління фінансовими потоками в межах гнучкої логістичної системи, яка легко пристосовується до коливань змін);
- динамічність (забезпечує достатність швидкості руху фінансових потоків між всіма підсистемами логістичної системи);
- конструктивність (полягає у безперервному відслідковуванні руху фінансового потоку і оперативному коригуванні його руху по логістичній системі);
- багатofункціональність (здатність системи реалізовувати комплекс загальних управлінських функцій).

Таким чином, доцільно проголосити основними принципами управління логістичними фінансовими потоками саме комплексність і синергічність, адже тільки за умов дотримання цих принципів забезпечується узгодженість розробки і прийняття рішень щодо всіх операцій і процесів стосовно вхідних і вихідних фінансових потоків (своєчасним надходженням на підприємство коштів в обсязі, необхідному для фінансування подальшої його діяльності і забезпеченням ефективних витрат коштами, що приносить прибуток) [1], які мають впливати на загальну результативність логістичної системи підприємства.

У сучасних умовах ведення бізнесу досягти раціонального управління фінансовими потоками можна досягти за допомогою використання методів управління фінансової логістики підприємства (таблиця 1).

Перелічені методи управління фінансовими потоками, у свою чергу, знаходять відображення у сучасних корпоративних стратегіях планування, таких як: MRP (Manufacturing Resource Planning), TMS (Transport Management System), SRM (Supplier Relationship Management), SCM (Supply Chain Management) та ERP (Enterprise Resource Planning).

Таблиця 1

Методи управління фінансової логістики підприємства за функціональною складовою [1; 2; 3]

Методи	Функціональна складова
Метод планування	Передбачає визначення цілей, формування стратегічних і тактичних завдань управління фінансовими потоками логістичної системи, розробку перспективних та оперативних планів, встановлення завдань структурним підрозділам і виконавцям.
Метод організації фінансово-логістичних процесів підприємств	Охоплює логістичні структури фінансового обслуговування матеріально-технічного забезпечення, виробництва, збуту та сервісного обслуговування готової продукції. При цьому організація управління логістикою руху фінансових потоків може будуватися як на базі самостійних функціонально-виробничих підрозділів логістичної системи, так і шляхом логістизації традиційних функцій управління підприємством.
Метод логістичної мотивації	ґрунтується на оптимальному розподілі ефекту в процесі руху матеріальних і фінансових потоків підприємства між усіма учасниками відповідної системи управління. Для членів колективу методи логістичної мотивації можуть бути представлені у вигляді заходів матеріального та нематеріального стимулювання.
Метод логістичного контролю	Його метою є кількісна та якісна оцінка досягнення поставлених цілей логістичної системи. Основними заходами контролю є облік, оцінка та аналіз відхилень фактичних результатів від запланованих і виявлення причин цих відхилень.
Метод логістичної координації	Призначенням методу є досягнення узгодженості дій усіх учасників логістичного процесу управління підприємством, що дасть змогу встановити взаємозв'язок між усіма елементами логістичної системи.

Така інтеграція інформаційних систем проголошена необхідністю інформаційно-аналітичного забезпечення логістичного сервісу і створення єдиного інформаційного простору контрагентів ланцюгів поставок, що дозволяє забезпечити швидкість, повноту і точність отримання даних для реалізації логістичних бізнес-процесів.

Найбільш сучасними інформаційними системами, які застосовуються у системі ефективного управління ланцюгами поставок на промислових підприємствах, є:

1. MRP (Manufacturing Resource Planning) – система планування виробничих ресурсів, побудована за принципами детальної організації виробництва підприємства, забезпечує облік замовлень, розрахунок завантаження виробничих потужностей, потреби у всіх ресурсах виробництва (матеріали, сировина, комплектуючі, обладнання, персонал), виробничих витрат, моделювання ходу виробництва, облік на його етапах, планування випуску готових виробів, оперативне коригування плану і виробничих завдань [4].

2. SCM (Supply Chain Management) – система управління ланцюгами постачання, як наукова дисципліна забезпечує вивчення ресурсів промислових, логістичних і торговельних підприємств, а також вироблення рішень, що ухвалюють люди стосовно процесів міжорганізаційної взаємодії для перетворення, трансформації та використання цих ресурсів на всій довжині ланцюга створення вартості: від джерел вихідної сировини до кінцевого споживача. З практичної точки зору, таким чином втілюється системний підхід до інтегрованого планування та управління усім потоком інформації, матеріалів і послуг від кінцевого споживача через підприємства і склади до постачальників сировини [4].

3. ERP (Enterprise Resource Planning) – система планування ресурсів підприємства, завданням якої є забезпечення організаційної стратегії інтеграції виробництва й операцій, управління трудовими ресурсами, фінансового менеджменту та управління активами, орієнтована на безперервне балансування й оптимізацію ресурсів підприємства через спеціалізований інтегрований пакет прикладного програмного забезпечення.

Цілями впровадження таких корпоративних систем можна вважати оптимізацію усіх бізнес-процесів підприємств, що у свою чергу буде сприяти поліпшенню фінансових показників через мінімізацію всіх видів витрат та ефективної інтеграції обробки бази даних за допомогою функцій прогнозування та оперативного планування.

Так, за даними аналітичної компанії «Gartner Group», найбільш розвинутою за функціональною складовою є система планування ресурсів ERP (Enterprise Resource Planning), що знаходить відображення у таблиці 2.

Таблиця 2  
Оцінка функціональної повноти ERP [5]

Блок системи	Відсоток розвинутості
Фінанси	90%
Управління персоналом	80%
Управління виробництвом	75%
Планування ланцюгів поставок	70%
Управління постачальниками	60%
Виконання поставок	40%

Впровадження ERP-системи як концепції узгодженого рішення завдань обліку, контролю, планування й управління виробничими і фінансовими

ресурсами підприємства передбачає раціональне управління фінансовими потоками в логістичних системах. Автоматизація поточних та планових бізнес-процесів є неупередженою необхідністю за умов функціонування компаній, цілями яких є розвиток і збереження конкурентних переваг.

Успішне впровадження системи управління вирішує такі важливі завдання:

- створює нові бізнес-можливості;
- істотно підвищує точність планування;
- поліпшує процеси постачання продукції;
- підвищує здатність планувати безперервне виробництво;
- дає змогу збільшення завантаження ресурсів;
- дозволяє більш ефективно використовувати основні фонди.

Також необхідність всеосяжного застосування ERP-системи в територіально-розподілених організаціях вимагає підтримки у системі безлічі валют і мов. Більш того, необхідність підтримувати декілька організаційних одиниць (декілька юридичних осіб, кілька підприємств), облікових політик, різних схем оподаткування в єдиному екземплярі системи виявляється необхідною умовою для застосування в холдингах та транснаціональних корпораціях.

Застосовність в різних галузях накладає на ERP-системи, з одного боку, вимоги до універсальності, з іншого боку – підтримку розширюваності галузеву специфікою. Основні великі системи включають готові спеціалізовані модулі та розширення для різних галузей (відомі спеціалізовані рішення в рамках ERP-систем для машинобудівних і обробних виробництв, підприємств добувної промисловості, роздрібної торгівлі, дистрибуції, банків, фінансових організацій і страхових компаній, підприємств електрозв'язку, енергетики, організацій сектору державного управління та інших галузей) [6] з повним циклом організації логістики.

Безперечно, головним модулем ERP-системи є фінансова складова, де головними компонентами є безліч функціональних блоків, які відповідають за оптимізацію фінансових потоків в логістичних системах, серед яких:

1. Обліково-управлінські, контролінгові: облік витрат і доходів по місцях виникнення, по продуктах, за проектами, калькуляція собівартості.

2. Казначейські: управління ліквідністю, управління рухом грошових коштів (включаючи банківські рахунки і касу), взаємодія з банками, управління боргом і запозиченнями.

3. Фінансово-управлінські: управління основними засобами, інвестиційний менеджмент, фінансовий контроль і управління ризиками, фінансове планування та управління ключовими показниками ефективності [7].

Нині в Україні основні користувачі ERP-систем знаходяться в галузях енергетики, машинобудування, нафтогазової промисловості та товарів народного споживання і їх кількість поступово зростає. Одними із найперших і найуспішніших на ринку ERP-систем є такі гіганти, як «Метінвест», ДТЕК, «Нафтогаз України», «УкрАВТО», АЕС «Укргідроенерго» та ін. Компанії з іноземним капіталом здебільшого воліють «тиражування» – трансляції своїх бізнес-процесів з головного офісу компанії на представництво або дочірню компанію. На частку українських інтеграторів у таких проектах переважно припадає локалізація – адаптація ERP-системи під вимоги українського бухгалтерського та податкового законодавства.

**Висновки.** В сучасних умовах ринкового середовища досягти ефективного управління фінансовими потоками в логістичних системах можна лише завдяки науково-технічному прогресу та появі сучасних комунікаційних технологій, у тому числі у вигляді інформаційних корпоративних систем. Новітні логістичні підходи мають бути спрямовані на вивчення, пристосування та подальше користування, сучасних корпоративних стратегіях планування, таких як MRP (Manufacturing Resource Planning), TMS (Transport Management System), SRM (Supplier Relationship Management), SCM (Supply Chain Management) та ERP (Enterprise Resource Planning).

Таким чином, інтеграція інформаційних систем у підприємства, діяльність яких, насамперед, обумовлена операціями закупівлі чи продажу товарів у рамках логістичної системи підприємства та поза нею, проголошена необхідністю інформаційно-аналітичного забезпечення логістичного сервісу і створення єдиного інформаційного простору контрагентів лан-

цюгів поставок, що дозволяє забезпечити швидкість, повноту і точність отримання даних для реалізації логістичних бізнес-процесів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голофаєва І.П. Фінансові потоки в логістичній діяльності підприємства // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 248-252.
2. Концева В.В. Фінансові потоки в логістичних системах / В.В. Концева, С.С. Костенко // Вісник Національного транспортно-університету. – 2009. – № 19. – С. 54-62.
3. Асеев Г.Г. Документознавство в інформаційній індустрії / Г.Г. Асеев // Вісник Книжкової палати. – 2013. – № 11. – С. 20-23.
4. Kamran H. Best Practices in EPR Software Applications. – Lincoln, NE : Universe, 2005. – P. 232.
5. Аналитический портал «Холдинг «Интегрированные Программы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.integprog.ru/>.
6. Andriole, Stephen J. Technology Due Dilligence. – L. : IGI Global, 2009. – P. 52.
7. Daniel E. O'Leary. Enterprise. Resource. Planning. Systems. – C. : USA PRC, 2000. – P. 28.

## СЕКЦІЯ 5

### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.02:330.15

**Левковська Л.В.**

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,  
завідуюча відділом економічних проблем водокористування  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

**Мандзик В.М.**

*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу економічних проблем водокористування,  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

**Чередніченко Ю.Г.**

*кандидат економічних наук,  
науковий співробітник відділу економічних проблем водокористування,  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

#### ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті визначено інтегральний рівень регіональної економічної ефективності водокористування за допомогою індексного та картографічного методів дослідження. На основі проведеної оцінки розроблено чотирьохступеневу модель підвищення економічної ефективності водокористування в регіонах України. Запропоновано пріоритетні напрями фінансово-економічного забезпечення модернізації регіональних водогосподарських комплексів.

**Ключові слова:** водні ресурси, економічна ефективність, модернізація, регіональний водогосподарський комплекс, фінансово-економічне забезпечення.

#### Левковская Л.В., Мандзык В.М., Чередниченко Ю.Г. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В статье определено интегральный уровень региональной экономической эффективности водопользования с помощью индексного и картографического методов исследования. На основе проведенной оценки разработана модель повышения экономической эффективности водопользования в регионах Украины. Предложено приоритетные направления финансово-экономического обеспечения модернизации региональных водохозяйственных комплексов.

**Ключевые слова:** водные ресурсы, экономическая эффективность, модернизация, региональный водохозяйственный комплекс, финансово-экономическое обеспечение.

#### Levkovs'ka L.V., Mandzyk V.M., Cherednichenko I.G. EVALUATION OF WATER USE AS A PRECONDITION WATER ECONOMY SYSTEM MODERNIZATION OF UKRAINE

In the article the integral level of regional economic efficiency of water use by using the index and mapping methods. On the basis of the assessment model developed improve the economic efficiency of water use in the regions of Ukraine. A priority directions of financial and economic support modernization of regional water management systems.

**Keywords:** water resources, economic efficiency, modernization, regional water complex, financial and economic support.

**Постановка проблеми.** Водогосподарський комплекс охоплює всю територію нашої держави, жодна сфера діяльності і життя населення неможлива без використання води. Саме тому, розвиток водогосподарського комплексу повинен задовольняти певні соціально-економічні та екологічні вимоги.

Соціально-економічний аспект цих вимог передбачає реалізацію заходів, спрямованих на імплементацію законодавчо закріплених соціальних гарантій щодо забезпечення доступності до якісної питної води, що в свою чергу сприятиме стабільному розвитку регіонів України. Відповідно до Конституції України (ст. 49) [4] держава забезпечує санітарно-епідеміологічне благополуччя населення, і в тому числі в частині забезпечення доступу населення до питної води для задоволення своїх потреб.

Екологічні вимоги – ґрунтуються на реалізації у водогосподарському комплексі країни принципів та ідей сталого водокористування з метою збереження для нащадків природного біорізноманіття та водних екосистем. Відповідно до діючої Конституції України (ст. 16) підтримання екологічної рівноваги є обов'язком держави, поряд із цим громадяни зобов'язані не заподіювати шкоду природі (ст. 66). Урядом України офіційно затверджено європейський вектор розвитку держави, відтак Директиви Європейського Союзу, що мають високі екологічні стандарти щодо охорони водних ресурсів, зокрема Директива Ради 91/271/ЄЕС від 21 травня 1991 року про очищення міських стічних вод, набувають статусу дорожніх карт розвитку водогосподарського комплексу країни.

Відтак, модернізація водогосподарського комплексу є актуальною проблемою, що потребує негай-



ного вирішення з метою гарантованого державою соціального забезпечення населення та збереження генофонду українського народу нації в умовах порушення територіальної цілісності, при мінімальному втручанні до природних водних екосистем.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Загальні проблеми та перспективи модернізації водогосподарського комплексу, можливі варіанти трансформації системи управління водним господарством, вдосконалення системи фіскального регулювання водокористування достатньо опрацювали вітчизняні вчені-економісти, зокрема: С.І. Дорогунцов, М.А. Хвесик, В.А. Голян, О.О. Веклич та ін. [1-3; 6]. Однак чимало проблем, які стосуються фінансового забезпечення процесу оновлення основних фондів водогосподарського комплексу, залишаються недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка цільових орієнтирів та напрямів фінансово-економічного забезпечення модернізації регіональних водогосподарських систем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування національної та регіональної водної політики щодо фінансового забезпечення модернізації водогосподарського комплексу має базуватися на результатах оцінки ефективності водокористування. Для проведення просторового порівняння основних тенденцій зміни ефективності водокористування в розрізі регіонів України з врахуванням їх територіального роз-

міщення, використано відповідну методику індексної оцінки, яку наведено у [1, с. 225] та прикладну програму обробки та представлення територіальних даних у вигляді картограм та картодіаграм – MapInfo 12.

Результати проведеного оцінювання ефективності водокористування регіонів мають стати основою для визначення пріоритетних напрямів інституціональних змін на довгострокову перспективу, вибору стратегії інституціональної перебудови водогосподарського комплексу і конкретизації її основних положень за обсягами, ресурсним забезпеченням, строками та виконавцями.

Порівняльну оцінку економічної ефективності водокористування у регіонах України пропонується провести за допомогою аналізу групи відповідних показників, які відображатимуть різні напрями залучення у господарський оборот та використання водних ресурсів. При цьому в залежності від обраного критерію показники будуть поділятися на стимулятори та де стимулятори. Таким чином, оцінка ефективності водокористування за економічним критерієм передбачає регіональну оцінку водокористування за такими показниками, як:

- коефіцієнт використання свіжої води – відноситься до стимуляторів. Характеризує ступінь її використання свіжої води з водних об'єктів;
- коефіцієнт транспортних втрат – відноситься до дестимуляторів. Виражає частку втрат у загальному об'ємі водозабору і надходження води;

Таблиця

**Інтегральний територіальний індекс ефективності за економічним критерієм**

Регіони	2011	2012	2013	Інтегральний територіальний індекс еф-ті
АР Крим	0,426	0,426	0,417	0,423
Вінницька	2,291	2,844	2,959	2,686
Волинська	2,514	2,348	2,170	2,341
Дніпропетровська	0,875	0,883	0,929	0,896
Донецька	0,745	0,694	0,694	0,711
Житомирська	2,741	2,594	2,621	2,651
Закарпатська	1,060	1,184	1,244	1,161
Запорізька	1,545	1,686	1,799	1,675
Івано-Франківська	1,623	2,879	2,921	2,417
Київська	9,389	10,585	10,252	10,064
Кіровоградська	1,242	1,084	1,618	1,304
Луганська	0,546	0,500	0,446	0,497
Львівська	0,724	0,671	0,669	0,688
Миколаївська	0,614	0,659	0,708	0,660
Одеська	0,605	0,621	0,675	0,633
Полтавська	2,672	2,658	2,593	2,641
Рівненська	1,906	2,444	2,517	2,277
Сумська	1,227	0,948	0,913	1,024
Тернопільська	1,861	1,996	2,025	1,960
Харківська	1,425	1,435	1,565	1,474
Херсонська	1,008	1,729	1,761	1,473
Хмельницька	2,291	0,735	1,820	1,525
Черкаська	2,736	3,049	2,299	2,682
Чернівецька	1,208	1,764	1,759	1,563
Чернігівська	1,465	1,862	1,769	1,693
Стандартне відхилення індексів від середнього ( $\sigma$ ) =				1,824
<b>Рівень ефективності:</b>				
1 інтервал:	0	$I <$	0,824	порівняно низький
2 інтервал:	0,824	$\leq I <$	1	нижчий середнього
3 інтервал:	1	$\leq I <$	1,824	вищий середнього
4 інтервал:	1,824	$< I \leq$	$\infty$	порівняно високий

• коефіцієнт скидання забруднених стічних вод – відноситься до дестимуляторів, і визначає частку неочищених та недостатньо очищених стічних вод у загальному об'ємі стічних вод, що скидаються у водні об'єкти.

Відповідно до обраної методики та за даними [5] нами розрахований узагальнюючий індекс ефективності водокористування в регіонах України – ІТЕЕ (інтегральний груповий територіальний індекс) (табл.), на основі якого можемо провести групування регіонів.

Так, нами виділено чотири групи регіонів I – регіони із порівняно *низьким* рівнем ефективності ( $ІТЕЕ \leq 0,824$ ); II – рівень ефективності *нижчий середнього рівня* ( $1 \geq ІТЕЕ \geq 0,824$ ); III – *вище середнього рівня* ( $1,824 \geq ІТЕЕ \geq 1$ ); IV – *порівняно високий* рівень ефективності ( $ІТЕЕ \geq 1,824$ ).

Ми вважаємо, що для регіонів із низьким рівнем ефективності водокористування, що характеризується високими виробничими та трансакційними витратами буде складно забезпечити успішне функціонування моделі «зеленої» економіки, яка поши-

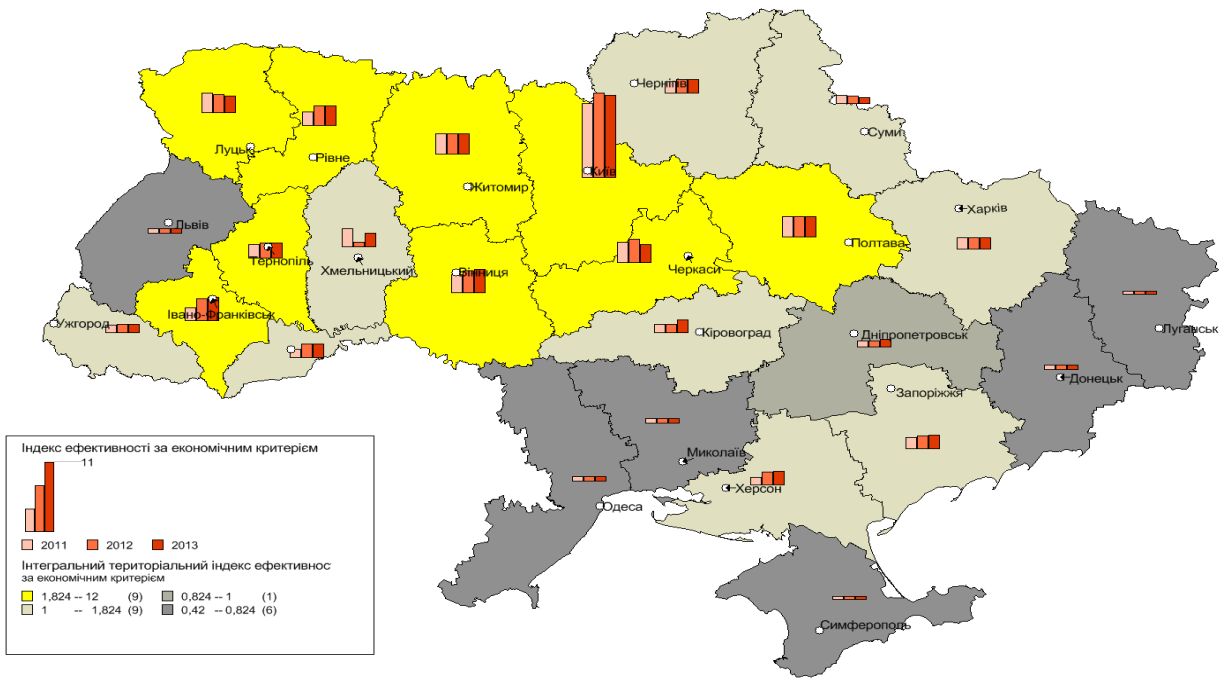


Рис. 1. Інтегральний територіальний індекс ефективності водокористування за економічним критерієм

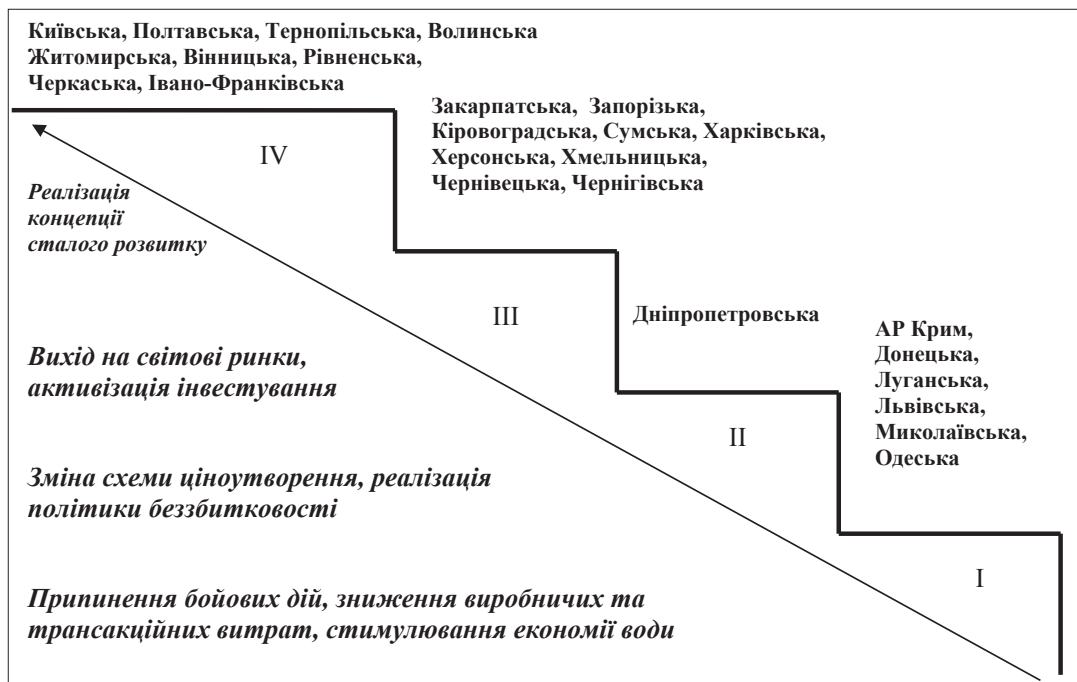


Рис. 2. Чотирьохступенева модель збільшення економічної ефективності водокористування в регіонах України

рена у європейському співтоваристві без зміни підходів до водокористування кожною особистістю зокрема та господарюючими суб'єктами взагалі. На нашу думку, низькі значення інтегральних групових територіальних індексів для регіонів 1 і 2 групи свідчать про недостатньо ефективний рівень водокористування, тож для цих областей нами запропоновано попередньо провести необхідні зміни у вказаних напрямках (рис. 1), а тільки потім виходити на фондові ринки.

Відповідно до розподілу регіонів за групами щодо показника економічної ефективності водокористування нами запропоновані пріоритетні напрями фінансово-економічного забезпечення модернізації регіонів за інтегральним територіальним індексом ефективності (рис. 2).

Відтак пропонуємо чотирьох ступеневу модель збільшення економічної ефективності водокористування, що забезпечить покроковий перехід суб'єктів господарюючої діяльності до екологізованої моделі ведення соціально відповідального бізнесу на території України або іншими словами – адаптацію моделі «зеленої» економіки для підприємств нашої держави.

Перевага даної моделі перед існуючими полягає у врахуванні військово-економічної ситуації, яка склалась на території Луганської, Донецької областей та ТОТ АР Крим, і визначає пріоритетним напрямом розвитку вказаних територій і прилеглих до них – припинення бойових дій, що суттєво підвищить ефективність водокористування і дозволить спрямувати кошти, які використовують для відновлення водопостачання після хаотичних обстрілів інфраструктури регіонів на оновлення основних фондів ВГК України в Донецькій та Луганській області.

Слід також відмітити, що ранжування регіонів слід проводити кожного року із тим, щоб оперативно реагувати на зміни економічної ефективності водокористування. Саме така періодичність оцінки, на нашу думку є доцільною враховуючі III і IV рівень технологічного укладу на більшості підприємствах України, і VI рівень технологічного укладу підприємств ЄС. Також дана модель має обмеження стосовно прийняття рішення управляючого органом державної влади по виходу на фондовий ринок окремого підприємства області, через те, що рівень розвитку технології господарюючого суб'єкта може бути вищий ніж в середньому по області.

Запропоновані напрями фінансово-економічного забезпечення модернізації водогосподарської інфраструктури передбачають реалізацію широкого гамми заходів. Серед таких заходів найбільш критичним та актуальним є *припинення бойових дій*. Безперервні хаотичні та точкові обстріли Авдіївського коксохімічного заводу, ТЕЦ у місті Щастя та Вуглегірськ, насосних станцій у м. Горлівка та багатьох інших стратегічних об'єктів не дають можливості планувати та координувати витрати на ремонт, люди змушені ризикуючи своїм життям лагодити інфраструктуру водогосподарського комплексу

*Реалізація політики беззбитковості.* За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства у 2013 році діяльність підприємств ВГК (водогосподарського комплексу) України у всіх регіонах країни була збитковою: від надання послуг з централізованого водопостачання та водовідведення отримано збитків у сумі 1141,7 млн. грн., що на 33,2% більше ніж у 2012 році. Фінансово-господарській стан підпри-

ємств ВГК залишається незадовільним в першу чергу через невідповідність тарифів на послуги економічно обґрунтованим витратам. Механізм перекресного субсидіювання під час формування та встановлення тарифів для населення та комерційних споживачів, складність і тривалість процедури затвердження тарифів зазвичай приводить до збитковості підприємств.

Слід зазначити, що затвердження тарифів на послуги водопостачання та водовідведення для комерційних споживачів здійснювалось на такому рівні, що дозволяло відшкодувати фактичну собівартість більше, ніж на 100%. Для реалізації політики беззбитковості необхідна зміна схеми ціноутворення. На підприємствах ВГК України під час формування тарифів за послуги традиційно використовується метод тарифоутворення «витрати плюс». Такий метод змушує підприємства необґрунтовано завищувати витрати, а відповідно і тарифи. Існуюча система ціноутворення у водопровідно-каналізаційному господарстві є недосконалою. З однієї сторони тарифи незрозумілі й неприйнятні для споживачів, а з іншої – не є достатніми для відшкодування підприємствами витрат, понесених під час надання послуг. Намагання запровадити включення інвестиційної складової під час формування тарифів залишилось формальністю.

Одним із головних питань зниження виробничих витрат є зниження транспортних витрат води у водогосподарських мережах, які виникають через аварійний стан, застарілу структуру, ветхість систем ВГК. Слід зазначити, що менеджмент будь-якого підприємства сам зацікавлений у виявленні, аналізі та усуненні таких витрат, проте недостатність фінансового ресурсу для оновлення основних фондів гальмує даний процес для господарюючих суб'єктів державної та комунальної власності.

Поряд із стратегією демонополізації, що запроваджена у сфері надання комунальних послуг, слід пам'ятати [6], що об'єднання підприємств знижує трансакційні витрати, відтак розділення підприємств несе в собі додаткові непродуктивні витрати, які лягають на плечі населення. Тим не менш, задля народження в традиційно монополійній галузі конкурентного середовища держава змушена розділити підприємства сфери послуг водозабезпечення з метою забезпечення ефективного управління та функціонування. Оптимальний рівень трансакційних витрат є метою розвитку будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності. Надалі процес об'єднання постачальників комунальних послуг лише питання часу, а як і в якій формі це завдання подальших наших досліджень.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Незважаючи на унікальність та важливість водного фактору соціально-економічного піднесення, водна політика модернізації водогосподарського комплексу ще не отримала належного наукового обґрунтування, тому і є недостатньо впорядкованою як з методологічної, так і з практичної точок зору. Низький рівень забезпеченості нашої країни водними ресурсами вимагає структурізації методів, важелів та інструментів інвестиційного забезпечення модернізації водогосподарського комплексу з метою капіталізації та комерціалізації водогосподарської діяльності. Крім того, надзвичайно гостро стоїть питання пошуку джерел фінансового забезпечення модернізації водогосподарського комплексу України, тому подальші дослідження будуть спрямовані на розв'язання цієї проблеми.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Голян В.А. Інституціональне середовище водокористування: сучасний стан та механізми вдосконалення: Монографія. – Луцьк: Твердиня, 2009. – 592 с.
2. Економічні механізми національної екологічної політики в системі сталого розвитку України / [Веклич О.О., Кобзар О.М., Колмакова В.М. та ін.]; за науковою редакцією проф. Лизуна С.О. / ДУ «ІЕПСР НАНУ». – Київ, 2014. – 280 с.
3. Капіталізація природних ресурсів / за заг. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАНУ, 2014. – 268 с.
4. Конституція України. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/constitution>.
5. Статистичний збірник «Довкілля України» за 2014 рік. – Режим доступу – [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2014/zb/11/Zb\\_Dovk\\_pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/11/Zb_Dovk_pdf.zip)
6. Формування рентних відносин у водному господарстві України: [монографія] / [за заг. ред. д.е.н., проф. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесик]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 328 с.
7. Іртищева І.О. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні. За наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика, д.г.-м.н., проф. С.О. Лизуна ; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.

УДК 342.26(77)

**Мощицька Т.О.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри «Фінанси»  
Національного аерокосмічного університету  
імені М.Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

## ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ РЕГІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто основні теоретичні підходи до формування системи національної економіки, виявлено особливості кожного підходу, їхні переваги та недоліки. Наведено внесок науковців у формування теорій національної економіки. Визначено роль регіональних територіальних підсистем, які входять до складу національної економіки та визначають ефективність її функціонування. Доведено, що розвиток регіональних територіальних підсистем підпорядкований загальним закономірностям розвитку національної економічної системи.

**Ключові слова:** формаційний підхід, цивілізаційний підхід, світ-система, центр, периферія, регіональна територіальна система.

### Мощицька Т.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены основные теоретические подходы к формированию системы национальной экономики, выявлены особенности каждого подхода, их преимущества и недостатки. Приведен вклад ученых в формирование теорий национальной экономики. Определена роль региональных территориальных подсистем, входящих в состав национальной экономики и определяющих эффективность ее функционирования. Доказано, что развитие региональных территориальных подсистем подчинено общим закономерностям развития национальной экономической системы.

**Ключевые слова:** формационный подход, цивилизационный подход, мир-система, центр, периферия, региональная территориальная система.

### Moschitskaya T.A. DEFINING THE ROLE OF THE REGIONAL TERRITORIAL SUBSYSTEMS IN THE NATIONAL ECONOMY

In the article the main theoretical approaches to the formation of the national economy, the peculiarities of each approach, their advantages and disadvantages. A scientist contribute to the formation of the theories of the national economy. The role of regional territorial subsystems that are part of the national economy and determine the effectiveness of its functioning. Proved that the development of regional territorial subsystems subordinated to the general laws of development of the national economic system.

**Keywords:** formation approach, civilizational approach light system, center, peripherals, regional territorial system.

**Постановка проблеми та її зв'язок із науковими чи практичними завданнями.** Національна економіка формується як єдиний господарський механізм із взаємопов'язаними внутрішніми процесами, як єдина економічна система країни. Оформлення національної економіки в єдину систему являє собою тривалий процес, який залежить від багатьох обставин. Провідним фактором, який спрямовував цей процес, є розвиток виробництва, налагодження розподілення праці та взаємин між виробниками і споживачами, які в кожній окремій країні спираються на власні особливості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дана проблематика висвітлена у роботах таких учених, як Г.Л. Вербицька, М.С. Дністрянський, Л.В. Рібун, Я.В. Шевчук та ін., проте багато питань, пов'язаних

з визначенням сутності регіональних територіальних підсистем та їхнім впливом на функціонування національної економіки, потребують подальшого поглиблення.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Особливостями української економічної системи є сформовані протягом тривалого періоду диспропорції в структурі виробництва; інституціональній сфері, які поглиблюються за рахунок процесу зростання регіональної диференціації в країні. Тому особливої актуальності в сучасних умовах набуває вдосконалення теоретичного розуміння сутності та специфічних рис регіональних територіальних підсистем, а також їхніх ролі та місця в системі національної економіки.

**Формування цілей статті.** Метою статті є обґрунтування теоретичного підходу до визначення ролі та місця регіональних територіальних підсистем в системі національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Національна економіка має складну структуру, яка містить у собі багато підсистем. Її основою є соціально-економічна система, яка складається з відповідних суспільних інститутів: політичних, економічних, соціальних, культурних, релігійних тощо. Система національної економіки є тим складнішою та тим більше схильною до стохастичних процесів, чим більш диференційованими виявляються її підсистеми. Так, для України характерні високі рівні диференціації між соціально-економічним розвитком окремих регіонів, міськими та сільськими територіями, багатими та бідними верствами населення. Загалом, можна стверджувати, що на даному етапі розвитку наукового пізнання закономірним є певне методологічне зрушення. Як зазначає А. Фурсов у передмові до роботи І. Валлерстайна «Історичний капіталізм» [1], таке зрушення є потрійним:

- від попередніх об'єктів дослідження та супутніх їм дисциплін до принципово нових;
- від рівноважних ситуацій до нерівноважних;
- від системи до суб'єкта.

Дослідження системи національної економіки спирається на такі теоретичні підходи, як формаційний (К. Маркс), цивілізаційний (А. Тойнбі, К. Куїглі) та світ-системний аналіз (І. Валлерстайн).

З точки зору формаційного підходу, особливості розвитку системи національної економіки пов'язані з розвитком виробничих сил. Історія розвитку національної економіки та людства загалом відбувається у вигляді безперервного руху від нижчих форм (формацій) до вищих – складніших, розвинених, більш досконалих. При цьому цей процес є об'єктивним, незалежним від людської свідомості.

Критика формаційного підходу в цілому зводиться до таких аргументів [1]:

- теорія базується на специфічних обставинах історії країн Західної Європи та без достатнього обґрунтування перенесена на цілий світ; при цьому реальні тенденції та форми розвитку в інших частинах світу, зокрема на сході, не вкладаються в схему п'яти формацій;

- теорія базується тільки на соціально-економічному аспекті життя, проте переконливо не продемонстрована залежність духовного життя і культури від матеріального життя суспільства;

- постулат щодо визнання одноукладності суспільства є спірним, оскільки історія свідчить на користь багатокладності майже будь-якого суспільства, причому жодному з укладів приписувати провідну роль немає жодних підстав;

- формаційна історія надає історії прямолінійного характеру, тобто задає сувору традиційну послідовність зміни стадій розвитку;

- дослідження соціальної структури суспільства є вкрай обмеженими, усі соціальні верстви, які знаходяться за межами класів-антогоністів,

по суті, розглядаються як маргінальні елементи, уся багатопланова соціальна структура так чи інакше підпорядковується класам-антогоністам;

- формаційний аналіз відводить державі головну роль у вираженні політичного домінування експлуататорського класу, що зовсім не вичерпує її суті.

Якщо в марксистській концепції основною домінантою, від якої залежить напрям розвитку суспільства та його стадії, є спосіб виробництва, то в теорії постіндустріального суспільства такою домінантою виступає технічний фактор. Залежно від розвитку техніки виокремлюють три типи національних економік: традиційна, індустріальна та постіндустріальна.

У рамках цивілізаційного підходу, який вважається плюралістичним, досліджуються типи національних економік, які базуються на соціокультурних відмінностях. Проте сам цивілізаційний підхід не є однорідним за своєю суттю. Єдиної цивілізаційної теорії не вироблено. Навіть базовий термін «цивілізація» має низку різних тлумачень: синонім культури; рівень чи ступінь розвитку суспільства; ступінь розвитку суспільства, що слідує за варварством.

В історичній та філософській літературі термін «цивілізація» застосовується у таких тлумаченнях:

1. Синонім культури, наприклад у працях А. Тойнбі та інших представників англо-саксонської філософської школи.

2. Синонім певної стадії розвитку локальних національних культур, зокрема їхніх деградації та занепаду (О. Шпенглер).

3. Прогресивна ступінь розвитку людства (Л. Моргай, Ф. Енгельс, А. Тоффлер).

4. Синонім рівня розвитку певної територіальної системи.

Прибічники цивілізаційного підходу намагалися запропонувати типологію суспільних систем, яка б виходила з певних відмінних рис, у тому числі й техніко-технологічних характеристик даної цивілізації. У цьому полягає схожість формаційного та цивілізаційного підходів до вивчення історії людства, у тому числі й закономірностей розвитку національних економічних систем. Також цивілізаційний підхід певною мірою поглибив надбання формаційного підходу за рахунок окреслення таких специфічних сфер людської діяльності, як індивідуальна та суспільна культура, та визначення їхнього впливу на розвиток людства.



Рис. 1. Регіональні територіальні підсистеми в системі національної економіки

Слабкими моментами цивілізаційного підходу є:

- необґрунтованість критеріїв типізації цивілізацій;

- невизначеність базових умов формування цивілізацій і факторів, що визначають тенденції її розвитку;

- слабка детермінованість причинно-наслідкових зв'язків між цивілізаціями та їх характеристиками.

У другій половині ХХ ст. І. Валлерстайн [1] дослідив світ як цілісну систему, поклавши початок світ-системному аналізу. Учений одним із перших застосував терміни «центр» та «периферія» щодо світової економічної системи. Згідно із дослідженнями, центр являє собою державу-гегемона в світовій капіталістичній системі. За весь період існування капіталістичної світової економіки існували три гегемонії:

- Сполучені провінції Голландії (1620–1672 рр.);
- Великобританія (1815–1873 рр.);
- США (пік – 1945–1967/73 рр.).

Центр або ядро може розширюватися у фазі зростання капіталістичної світової системи, проте згодом цей період припиняється. Після цього будь-яке збільшення центру за рахунок входження нового району стає можливим тільки за умови виходу старого району. Якщо в найближчі 30 років Китаю, Індії чи Бразилії вдалося б наздогнати ядро будь-яким шляхом, це неминуче означало б, що більша частина ядра перестала бути місцем накопичення капіталу [3]. У зв'язку з цим розвиток національної економічної системи у відриві від світу може виявитися хибною стратегічною метою. Для більшості держав ця мета недосяжна жодним способом, а та невелика кількість, яка спроможна досягти успіху, можуть зробити це лише за рахунок інших.

Дослідження системи національної економіки крізь призму трьох провідних теорій, розкритих вище, являє собою складний процес виявлення структури, чинників та закономірностей її функціонування. Структуру національної економічної системи схематично можна відобразити у такому вигляді (рис. 1).

Отже, територіальні підсистеми входять до складу національної економіки та визначають ефективність її функціонування.

Поняття регіональної територіальної підсистеми не можна розглядати без застосування теорії складних систем та системного аналізу. Ідея аналізу слабо структурованих проблем і розробка способів їх вирішення показала свою перспективність та стала провідною в будь-якій масштабній людській діяльності [1]. Згідно з цим підходом, у рамках даного дослідження, найбільш доцільним буде представлення інформаційного описання регіональних територіальних підсистем у системі національної економіки.

Таким чином, розвиток регіональних територіальних підсистем підпорядкований загальним законами розвитку національної економічної системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валлерстайн І. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / И. Валлерстайн. – М. : Товарищество научных изданий КМК, 2008. – 176 с.
2. Wallerstein I. The Concept of National Development. 1917–1989 : Elegy and Requiem. – Binghamton (N.Y.) : Fernand Braudel Center, 1991.
3. Вербицька Г.Л. Еволюція економічних теорій національної економіки [Електронний ресурс] / Г.Л. Вербицька. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2010\\_682/38.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2010_682/38.pdf).

## СЕКЦІЯ 6

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 314.748

Ніконова Д.О.

*аспірант кафедри «Оподаткування і соціальна економіка»  
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

### ЗАКОНОМІРНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ

Розглянуто основні соціально-економічні фактори, що впливають на напрямки міграційних потоків. Виявлено закономірності територіальної міграції та соціально-економічного розвитку країн. Звернуто увагу на особливості вирішення проблем міждержавної міграції населення.

**Ключові слова:** соціально-економічні фактори, територіальна міграція, мобільність населення, причини міграції, міграційна політика.

#### Ніконова Д.А. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Рассмотрены основные социально-экономические факторы, влияющие на направления миграционных потоков. Выявлены закономерности территориальной миграции и социально-экономического развития страны. Обращено внимание на особенности решения проблем межгосударственной миграции населения.

**Ключевые слова:** социально-экономические факторы, территориальная миграция, мобильность населения, причины миграции, миграционная политика.

#### Nikonova D.A. PATTERNS OF TERRITORIAL AND SOCIO-ECONOMIC MIGRATION

Considered the main socio-economic factors, which have influence on the direction of migration flows. Identified regularities of territorial migrations and socio-economic development of country. Highlighted features of the solution to the problems of international migration.

**Keywords:** socio-economic factors, territorial migration, population mobility, causes of migration, migration policy.

**Постановка проблеми.** Міграція населення відображає результати взаємодії процесів вибуття і прибуття людей, що живуть у різних країнах, які відрізняються не тільки природними, але й економічними та соціальними умовами розвитку. Економічні, соціальні та інші фактори впливають на міждержавну і міжрегіональну міграцію населення, певною мірою засвідчують стан життєвого рівня населення та якості життя, комфортності умов життєдіяльності територіальних спільнот людей. За характером міждержавних міграційних відносин можна судити про соціально-економічні причини, що спонукають населення мігрувати за межі свого місця проживання, про взаємозв'язки і взаємозумовленості міграції та соціально-економічного стану країн, про можливі рушійні сили міграції населення. Основні параметри розвитку країн світу – соціально-економічні особливості, зайнятість населення, трудовий потенціал та інші фактори, які значною мірою визначають життєвий рівень населення та впливають на міграційні процеси.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення факторів соціально-економічного впливу і визначення їх впливу на різні аспекти міграції населення і його життєдіяльність в цілому присвячено чимало наукових робіт [1; 2; 3]. У них розглядаються масштаби та інтенсивність міграційних зв'язків населення України з іншими країнами, їхнє значення у формуванні трудового потенціалу різних регіонів країни. Приділяється увага територіальній спрямованості міграційних потоків та їхній ролі в динаміці чисельності населення України, її демографічно-еко-

номічній структурі і відтворенні населення. В опублікованих роботах Н.І. Фащевського, Л.Г. Руденко, М.П. Немченко, К.М. Мисевич знайшли відображення результати вивчення ролі міграції населення в системі регіональних економічних і соціальних процесів, обумовленість її суспільними взаєминами.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Багато питань економічного розвитку країни та розселення людей у взаємозв'язку з їхньою міграцією залишаються недостатньо вивченими. До них належать насамперед міграційна взаємодія населення різних країн та їхніх регіонів у контексті сучасних регіональних демографічних процесів і розселення населення, відмінності у розвитку економіки та її вплив на вибуття населення в інші країни і прибуття з різних країн, визначення ролі зайнятості та рівня життя населення в його міграційної рухливості.

**Метою статті** є визначення факторів, що впливають на напрями міграційних потоків, а також виявлення закономірностей територіальної міграції та соціально-економічного розвитку країн світу.

**Виклад основного матеріалу.** Визначальними факторами, що впливають на напрями та розміри міграційних потоків, котрі формуються внаслідок міграційних процесів, є фактори «відштовхування-притягування». Теорія факторів «притягання-виштовхування» була розроблена англійським ученим Ернестом Равенштайном [3, с. 300-302], який одним із перших почав досліджувати міграційні процеси. На основі даних перепису населення в Англії та Уельсі він сформулював у 1889 р. «Законо-

міграції населення». Равенштайн дійшов висновку, що міграцію населення можна пояснити дією чинників «притягання-виштовхування»: несприятливі умови на одній території (жорстке законодавство, надмірні податки тощо) «виштовхують» людей з місця проживання, а сприятливі умови, створені на інших територіях, «притягують» їх. Відповідно, усі чинники, які обумовлюють міграцію, він поділив на внутрішні (чинники виштовхування) та зовнішні (чинники притягання). Закони міграції, сформульовані Равенштайном, полягали у такому: основна причина міграції населення – кращі економічні умови в іншій місцевості, ніж у тій, де проживає людина; масштаби міграції скорочуються зі збільшенням відстані; міграція частіше відбувається у декілька етапів; міграція населення є двосторонньою; мобільність людей визначається їхніми особистісними характеристиками (стать, вік, приналежність до певного соціального класу тощо).

На основі загальних законів міграції, теорії факторів притягання-виштовхування та сучасного розвитку суспільства можна виділити два вагомих фактори, що впливають на міграційні потоки населення:

1) економічний фактор (середній розмір заробітної плати, рівень цін у країні, якість життя населення, наявність робочих місць, стабільний розвиток економіки, індекс людського розвитку);

2) соціальний фактор (позитивна демографічна ситуація в країні, висока якість освіти, гарні умови праці, злагоджена система охорони здоров'я, можливість розвитку та самореалізації, відсутність релігійних переслідувань, расової та етнічної дискримінації).

Соціально-економічна ситуація в сучасній Україні характеризується низькими заробітними платами в зареєстрованому секторі економіки, підвищеним рівнем безробіття, розповсюдженням бідності та суттєвим рівнем майнового розшарування. Особливостями демографічної ситуації в Україні є: скорочення чисельності населення, особливо трудоактивного контингенту, посилення процесів його старіння, збільшення демографічного навантаження на населення працездатного віку.

Щодо економічного становища, то Україна після здобуття незалежності у 1991 р. пройшла через складні етапи переходу до ринкової економіки [4]. Протягом першого, початкового періоду реформ (1991–1994 рр.) усе ще зберігалася успадкована від радянських часів структура економіки і зайнятості. Підприємства намагалися зберегти працівників, незважаючи на вимоги економічної ефективності. Хоча латентне безробіття зростало, рівень офіційного безробіття був надзвичайно низьким (0,1–0,3%). А кількість вільних робочих місць перевищувала кількість зареєстрованих безробітних.

Другий період – 1995–2001 рр. – характеризувався жорсткою обмежувальною монетарною і податково-бюджетною політикою, що були націлені на подолання інфляції і стабілізацію фінансової системи. Ці заходи, однак, не супроводжувалися реформуванням структури економіки, що призвело до тяжких наслідків для ринку праці: кількість безробітних суттєво перевищувала кількість вакансій, а навантаження на одну вакансію сягнуло 30 осіб наприкінці 1998 р., чисельність офіційно зареєстрованих безробітних зросла з 126,9 тис осіб на кінець 1995 р. до 1 млн 174,5 тис. осіб на кінець 1999 р. [4]. Одним із наслідків такої ситуації стало поширення трудової міграції громадян за кордон.

Третій період – 2001–2008 рр. – характеризувався досить успішними змінами, однак не відбулося ані підвищення попиту на робочу силу, ані істотного поліпшення умов життя широких верст населення. Позитивні тенденції розвитку економіки були підірвані глобальною фінансово-економічною кризою, що почалася наприкінці 2008 р. У 2009 р. обсяг ВВП (у постійних цінах) знизився по відношенню до національної валюти, по відношенню до долара США впав майже у 1,5 рази, а по відношенню до євро – більш ніж на 40% [5].

У 2010–2011 рр. економіка почала поступово поживляватися, проте вже у 2012 р. обсяг ВВП майже не змінився. У 2013–2014 рр. почався спад економіки як наслідок політичних, економічних, соціальних змін.

На рисунку 1 зображена динаміка фактичного обсягу ВВП України за останній період.

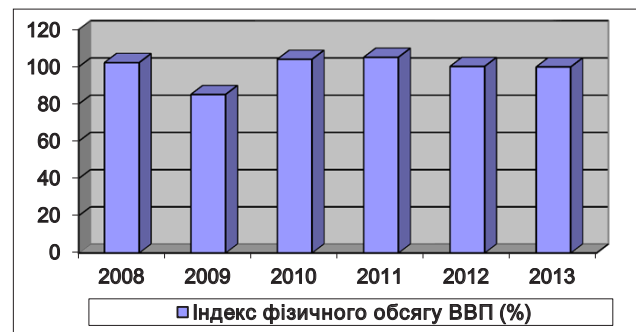


Рис. 1. Індекс фізичного обсягу ВВП (%)

Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 229]

Для порівняння ВВП України з іншими країнами світу надані дані у таблиці 1.

Таблиця 1

**Валовий внутрішній продукт в окремих країнах світу, 2014 р.**

Країна	ВВП на душу населення, дол. США
Канада	52219
США	49965
Німеччина	41514
Франція	39772
Велика Британія	38514
Італія	33049
Ізраїль	31281
Іспанія	29195
Португалія	20182
Чеська Республіка	18608
Російська Федерація	14037
Польща	12708
Угорщина	12622
Білорусь	6685
Україна	3867

Джерело: [4, с. 54]

У 2013 р. межа бідності для населення України, визначена за національним критерієм, склала 1125 грн на одну особу на місяць, Четверть населення (25,5%) у 2013 р. [6, с. 79] визнано бідним, уже у 2015 р., за даними ООН [7], 80% населення України визнали за межею бідності. У порівняно ризиковій ситуації є домогосподарства з дітьми, де дорослі



мають низький рівень освіти. За визначеною межею найвищі показники рівня бідності у 2013 р. спостерігалися в областях Західної України, де зовнішня міграція є найбільш поширеною. Остеронь стоїть Київ, де упродовж кількох років рівень бідності є найнижчим серед усіх регіонів.

Щодо соціальних факторів, що впливають на міграцію, то її обсяг і інтенсивність залежать від чисельності та структури населення країн (регіонів) виходу на вселення, які, у свою чергу, визначаються перебігом процесів природного та механічного руху. Негативною тенденцією демографічного розвитку України є посилення процесу старіння населення. Пришвидченими темпами воно відбувається в сільській місцевості, внаслідок багаторічного відтоку молоді з села, одним із визначальним фактом є рівень освіти є одним із визначних факторів. Рейтинг країн світу дає можливість порівняти рівень освіти в Україні з іншими країнами світу (табл. 2). У рейтингу нараховується 187 місць, Україна займає тридцятьє.

Для виявлення закономірностей необхідно першочергово розглянути розподілення довгострокових мігрантів з України у світі за їх вибором країни імміграції (табл. 3).

Проаналізувавши ці дані, можна зробити висновки, що міграція здебільшого відбувається у більш розвинені країни світу. Масштаби та спрямованість зовнішніх міграцій в Україні залежать не лише від внутрішньодержавних, а й від зовнішніх, щодо України, чинників. Серед перших найбільше значення для майбутнього розвитку міграційних процесів мають:

- Сучасні тенденції міграційного руху населення.
- Очікувана соціально-демографічна та економічна ситуація в країні.
- Державна політика України у сфері міграції.
- Вірогідний економічний та суспільно-політичний розвиток у державах, з якими в Україні скла-

лися стійкі міграційні контакти або є перспектива до їх формування.

• Міграційна політика держав – міграційних партнерів України.

Але навіть за найкращих можливих умов соціально-економічного розвитку України навряд чи можна очікувати масового повернення українських громадян, які працюють за кордоном багато років. Процес трудової міграції триває уже понад десятиліття, а, як свідчить світовий досвід, чим довше є тривалість трудових поїздок і чим частіше вони відбуваються, тим більшою є вірогідність осідання мігранта в країні-реципієнті.

Тож для зменшення потоку емігрантів необхідне:

1. Створення умов для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку держави.

2. Підвищення рівня національної безпеки шляхом запобігання виникненню неконтрольованих міграційних процесів та ліквідації їхніх наслідків.

3. Узгодження національного законодавства у сфері міграції з міжнародними стандартами.

4. Посилення соціального та правового захисту громадян України, які працюють за кордоном.

5. Створення умов для безперешкодної реалізації прав, свобод, законних інтересів мігрантів і виконання ними передбачених законодавством обов'язків.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, навіть за збереження сучасного демографічного рівня, внаслідок несприятливого соціально-економічного розвитку як мінімум через 8-10 років Україна відчуватиме брак робочої сили і чи не єдиною можливістю уникнення цього є вдосконалення соціальної та економічної сфер, у тому числі залучення іноземних інвестицій. Міграційну політику необхідно спрямовувати на збільшення рівня рееміграції та збільшення імміграції.

Можна зробити висновки, що рівень міграції прямо пропорційно залежить від соціально-економічного стану країни: чим вище рівень безробіття,

Таблиця 2

Рейтингова таблиця: Індекс рівня освіти країн світу, 2013 р.

Місто	Країна	Індекс	Місто	Країна	Індекс	Місто	Країна	Індекс
1	Австралія	0,927	11	Східна Корея	0,865	21	Білорусь	0,820
2	Нова Зеландія	0,917	12	Словенія	0,863	22	Франція	0,816
3	Норвегія	0,910	13	Велика Британія	0,860	23	Фінляндія	0,815
4	Нідерланди	0,894	14	Естонія	0,859	24	Латвія	0,813
5	США	0,890	15	Ізраїль	0,854	25	Бельгія	0,812
6	Ірландія	0,887	16	Канада	0,850	26	Японія	0,808
7	Німеччина	0,884	17	Ісландія	0,847	27	Угорщина	0,805
8	Литва	0,877	18	Швейцарія	0,844	28	Словенія	0,802
9	Данія	0,873	19	Швеція	0,830	29	Греція	0,797
10	Чехія	0,866	20	Польща	0,825	30	Україна	0,796

Джерело: [8]

Таблиця 3

Розподілення довгострокових мігрантів з України (2014 р.)

Країни	Прибуло всього					
	Неповнолітні особи, що виїхали на навчання		Працездатні особи з сільської місцевості		Працездатні особи із міської місцевості	
	Ос.	%	Ос.	%	Ос.	%
Усі країни світу	6775	100,0	31072	100	8807	100
Америка	2047	30,2	9908	31,9	2721	30,9
Країни Європи	2831	41,8	12545	40,4	3399	38,6
Країни Африки	14	0,2	127	0,4	58	0,7
Країни Азії	378	5,6	1591	5,1	584	6,6
Австралія і Океанія	1505	22,2	6901	22,2	2045	23,2

Джерело: розроблено автором на основі даних з Державного комітету статистики України

менший обсяг ВВП, більш не стабільна економічна та соціальна сфера, тим вищий рівень еміграції в країні. Закономірності територіальної та соціально-економічної міграції населення виявляються у таких процесах: населення України емігрує у країни з вищим соціально-економічним рівнем; сільське населення мігрує ймовірніше, ніж міське, а також особи, що їдуть на навчання, легше залишаються на постійному місці проживання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фащевський Н.І. Соціально-економічний розвиток регіонів України і міждержавна міграція населення / Н.І. Фащевський, Л.Г. Руденко, М.П. Немченко, К.М. Мисевич // Український географічний журнал. – 2006. – № 4. – С. 44-50.
2. Бачинська М.В. Фактори міграційного протягування в контексті соціокультурологічного розвитку регіону / М.В. Бачинська, Г.П. С'єдина // Молодий вчений. – 2015. – № 3(18). – С. 22-26.
3. Brettell C. Migration Theory: Talking Across Disciplines / Brettell C., Hollifield J.F. – New York : Routledge, 2007. – 304 p.
4. Economy of Ukraine: Strategy and Policy for Long-Term Development/Ed. By V.M. Geys, Academician of NAS of Ukraine. – K. : Institute of Economic Forecasting, Phoenix, 2003. – Sec. 3. – 215 p.
5. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).
6. Україна в цифрах 2014 / За ред. І.М. Жук // Статистичний збірник. – 2015. – 239 с.
7. ООН: за чертой бедности в Украине живет более 80% населения [Електронний ресурс]. – 10.06.2015 – Режим доступу : <http://fakty.ua/201072-oon-za-chertoj-bednosti-v-ukraine-zhivet-bole-80-naseleniya>.
8. Рейтинг стран мира по уровню образования. Гуманитарная энциклопедия [Електронний ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 10.10.2009 (последняя редакция: 18.03.2015). – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>.

УДК 330.15:332.1

**Патока І.В.**

*кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник відділу економічних проблем  
екологічної політики  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

### МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто питання формування механізмів екологічної політики на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні. Зазначено, що наразі існуюча система організації влади на місцевому рівні не відповідає загальноприйнятим європейським принципам, закладеним в Європейській хартії місцевого самоврядування. Обґрунтовано, що метою реформ організації територіального управління та місцевих інститутів влади повинно стати забезпечення сталого розвитку місцевих громад, в основі якого покладений баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів. У роботі виявлені проблеми реалізації місцевої екологічної політики при створенні об'єднаних територіальних громад та запропоновані шляхи їх вирішення. Підкреслено, що питання про земельну власність повинно стати стрижнем територіальної реформи. Здійснений аналіз методики формування спроможних територіальних громад та розроблені пропозиції з її удосконалення.

**Ключові слова:** екологічна політика, сталий розвиток, місцеве самоврядування, децентралізація, територіальні громади.

#### **Патока І.В. МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕСТНОЙ ПОЛИТИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрены вопросы формирования механизмов экологической политики на уровне местного самоуправления в условиях децентрализации власти в Украине. Замечено, что существующая система организации власти на местном уровне не отвечает принципам, которые заложены в Европейскую хартию местного самоуправления. Обосновано, что целью реформ организации территориального управления и местных институтов власти должно стать обеспечение устойчивого развития локальных сообществ, в основе которого лежит баланс экономических, экологических и социальных аспектов. В работе выявлены проблемы реализации местной экологической политики при создании объединенных территориальных сообществ и предложены пути их решения. Подчеркнуто, что вопрос о собственности на землю должен стать стержнем территориальной реформы. Осуществлен анализ методики формирования состоятельных территориальных сообществ и разработаны предложения по ее усовершенствованию.

**Ключевые слова:** экологическая политика, устойчивое развитие, местное самоуправление, децентрализация, территориальные сообщества.

#### **Patoka I.V. MECHANISMS OF IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT LOCAL POLICY UNDER AUTHORITY DECENTRALIZATION IN UKRAINE**

Formation of the mechanisms of the local self-government environmental policy under decentralization in Ukraine is considered. It is noted that the existing system of the local authorities management does not correspond to the common European principles founded in the European Charter of Local Self-government. It is proved that the reforms of the territorial management and of the local authorities are aimed at facilitating local communities sustainable development based on the balance of the economic, environmental and social issues. Implementation of the local environmental policy while forming united local communities is elucidated, the ways of its solution being suggested. It is emphasized that land ownership must be the key issue of the territorial reform. An analysis is made of the technique of resilient local communities formation, the proposals as to its improvement being suggested.

**Keywords:** environmental policy, sustainable development, local self-government, decentralization, local communities.

**Постановка проблеми.** Питання формування механізмів екологічної політики на місцевому територіальному рівні є надзвичайно актуальними з огляду на потребу низовинної стабілізації соціально-економічного життя нашої держави в умовах економічної та політичної кризи та проведення реформи з децентралізації управління. Необхідно зазначити, що існуюча в Україні система організації влади на місцевому рівні не відповідає загальноприйнятним європейським принципам, закладеним в Європейській хартії місцевого самоврядування. Невиконання положень цього документа і, як наслідок, узятих на себе зобов'язань є суттєвою перешкодою на шляху до інтеграції в європейське співтовариство. Тому українська держава потребує проведення масштабних реформ організації територіального управління та місцевих інститутів влади. Зміст цих реформ полягає, зокрема, у забезпеченні сталого розвитку місцевих громад. Існуюча нормативна база в Україні не забезпечує впровадження сталого розвитку територіальних громад, в основу якого покладений баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів. Крім того, нагальним є питання формування механізмів екологічної політики на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні, що і обумовлює актуальність статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Змістовні дослідження різних аспектів забезпечення сталого розвитку здійснені провідними вітчизняними ученими, такими як О.Ф. Балацький, М.Д. Балджи, І.К. Бистраков, О.О. Веклич, Т.П. Галушкіна, В.А. Голян, Л.С. Гринів, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, В.С. Кравців, Л.Г. Мельник, С.К. Харічков, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов, М.В. Щурик та ін. Незважаючи на цінність проведених досліджень, необхідно зазначити, що нині питання місцевої політики сталого розвитку є найменш вивченими і потребують подальшої ґрунтовної розробки з огляду на завдання децентралізації влади в Україні.

**Постановка завдання.** Головною метою статті є аналіз та розробка механізмів місцевої політики сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідно зазначити, що в багатьох країнах світу сучасні погляди щодо напрямів досягнення сталого розвитку та його підтримання полягають у такому [1, с. 196-197]:

- сталий розвиток починається та має підтримуватися на рівні територіальної громади, а глобальна сталість визначається сукупністю показників сталого розвитку громад;

- забезпечення сталого розвитку здійснюється за вертикаллю, тобто воно бере початок із населеного пункту і сягає світового рівня.

Таким чином, сталий розвиток має починатися та підтримуватися на місцевому рівні і, відповідно, його забезпечення повинно здійснюватися знизу догори, тобто від конкретної громади до національного і світового рівнів. Тому збалансування процесів управління адміністративно-територіальними одиницями різного рангу допоможе орієнтувати наше суспільства у напрямі сталого розвитку.

Отже, забезпечення сталого розвитку на місцевому рівні є надзвичайно важливим завданням екологічно орієнтованого розвитку держав світу. Сталий розвиток громад [2, с. 17] – це одна із форм забезпечення економічно, екологічно та соціально здорового життя на місцевому територіальному рівні. Ця концепція відповідає сучасним викликам, тому вона передбачає прийняття інтегрованих рішень, а не

обмежується фрагментованими підходами, які задовольняють одну із цілей сталого розвитку за рахунок інших. У результаті стала громада управляє своїми людськими, природними та фінансовими ресурсами для задоволення поточних проблем, забезпечуючи умови щодо наявності адекватних ресурсів для майбутніх поколінь.

Варто зазначити, що базовими елементами сталого розвитку територіальних громад є раціональне використання наявних на її території усіх видів ресурсів, збереження довкілля та реалізація інноваційних проектів, котрі забезпечили б такий розвиток промисловості, сільського господарства, туризму, освіти і культури, який, задовольняючи сучасні потреби громади, не загрожував би можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Таким чином, концепція сталого соціального та економічного розвитку на місцевому рівні, у тому числі концепція сталої громади, є унікальною методикою довгострокового планування місцевого розвитку. В умовах реформування в Україні територіальної організації влади цей досвід набуває надзвичайно великого значення. Крім того, євроінтеграційна стратегія України у сфері місцевого самоврядування і розвитку повинна базуватися на методологічно глибшому застосуванні положень європейських документів.

Європейська стратегія інновацій та доброго врядування на місцевому рівні містить 12 принципів ефективного управління, серед яких є принцип сталого розвитку та спрямованості на тривалі результати, дотримання якого в діяльності органів місцевої влади дає змогу гарантувати екологічну цілісність, якість життя, економічну безпеку, демократичну участь громадянськості. Ще раніше поява Європейської хартії місцевого самоврядування [3], затвердженої Радою Європи, обумовлена процесами різнорівневої інтеграції, у тому числі на місцевому рівні, що спричинило необхідність зіставлення систем управління місцевих органів влади в різних країнах і пошуку уніфікованих підходів до їх подальшого розвитку. На основі хартії можливо реалізувати безліч моделей місцевого самоврядування, які будуть відрізнятися між собою. При приєднанні до неї кожна держава, дотримуючись загальноєвропейських стандартів, має розробити свою національну модель самоврядування, виходячи з власних потреб і традицій. Тому, незважаючи на певну стандартизацію засад місцевого самоврядування в різних державах, його національні риси не лише не втрачаються, а й набувають більшого значення. Хоча Україна ратифікувала названий документ у 1997 році, але ні політично, ні юридично впродовж тривалого часу вона не могла виконати взяті на себе зобов'язання.

Однак необхідно зазначити, що багато положень чинної Конституції України фактично ґрунтуються на положеннях хартії. Так, у ст. 140 ч. 1 зазначається, що місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання в сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Згідно зі статтею 142 (ч. 2), територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднуватися на добровільних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ, створювати для цього відповідні органи і служби. Одночасно в Конституції закладені підходи до місцевого самоврядування як інституту державної

влади, що не відповідає принципу децентралізації, проголошеному в хартії. Це спричинило потребу внесення конституційних змін та прийняття низки нормативно-законодавчих актів, а саме прийнята урядом України 1 квітня 2014 року Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, Законів України «Про засади державної регіональної політики» (№ 156 VIII від 05.02.2015) та «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (№ 157 VIII від 05.02.2015).

Таким чином, реформа з децентралізації має зміцнити організаційну, матеріально-фінансову і правову самостійність місцевих громад, забезпечити розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування різних рівнів та трансформацію бюджетної системи для того, щоб громади мали власні бюджети, можливість об'єднувати зусилля і фінанси.

Згідно зі «Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» [4] територіальні громади в результаті проведеної реформи самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і нестимуть відповідальність за розвиток усєї країни. Через залучення коштів місцевих бюджетів громади матимуть можливість розв'язувати важливі проблеми, на які державних ресурсів не вистачає.

Питання збільшення доходів бюджетів територіальних громад за рахунок додаткових внутрішніх надходжень є надзвичайно актуальним. Нині у їхньому складі виділяються такі механізми екологічної політики, що формують доходи, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансферів:

- надходження 60% плати за землю для бюджетів сіл і селищ;
- плата за забруднення навколишнього природного середовища у частині, що зараховується до відповідного бюджету;
- платежі за спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення.

Для забезпечення фінансової спроможності громад здійснювати належні їм функції вони мають володіти можливістю розпоряджатися власним бюджетом включно з коштами, отриманими від сплати за користування належними їм природними ресурсами. У цьому контексті важливими є такі завдання:

- визначення податкової бази, яка дасть змогу забезпечити виконання територіальними громадами власних повноважень з урахуванням об'єктивних критеріїв дотування державою переданих повноважень;
- приведення до економічно обґрунтованих норм рентних платежів, а також упорядкування пільг щодо використання природних благ територіальних громад (земельних, водних, мінеральних ресурсів);
- удосконалення механізмів реалізації екологічної політики на локальному рівні для забезпечення сталого розвитку територіальних громад [5, с. 7].

Особливу увагу потрібно приділити безпеці життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної медицини, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля і доступу до якісної питної води, безпечних харчових продуктів та промислових товарів.

Крім того, важливо, що відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і наданих повноважень повинно здійснюватися із дотриманням таких принципів [6]:

- визначення як фінансової основи здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень податків та зборів, які пов'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці;
- надання органам місцевого самоврядування права регулювати ставки місцевих податків і зборів;
- визначення матеріальною основою місцевого самоврядування майно, зокрема землі, що перебуває у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальній власності), об'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, району, області, а також належної бази оподаткування;
- надання територіальним громадам права розпоряджатися земельними ресурсами в межах своєї території, об'єднувати свої майно та ресурси в рамках співробітництва територіальних громад для виконання спільних програм та більш ефективного надання публічних послуг населенню суміжних територіальних громад.

Необхідно підкреслити, що питання про земельну власність повинно стати стрижнем територіальної реформи. В межах своєї території уся земля має бути віддана до юрисдикції територіальної громади, що сприятиме посиленню матеріальної основи її діяльності. Але щоб нагромадити грошові ресурси для розвитку місцевого самоврядування, потрібно здійснити розмежування земель державної і комунальної власності.

Безумовно, є усі передумови, щоб реалізація Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні сприяла:

- посиленню правової, організаційної та матеріальної спроможності територіальних громад, органів місцевого самоврядування, дотриманню в їх діяльності принципів та положень Європейської хартії місцевого самоврядування;
- формуванню ефективної територіальної системи органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць;
- стимулюванню економічного розвитку території у результаті вдосконалення механізмів впливу органів місцевого самоврядування на визначення пріоритетів такого розвитку.

Важливим інструментом формування спроможних територіальних громад в світлі реалізації Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (№ 157 VIII від 05.02.2015) стала прийнята Кабінетом Міністрів України 8 квітня 2015 року Постанова (№ 214) «Про затвердження методики формування спроможних територіальних громад» [7], згідно з якою відбувається делімітація об'єднаних територіальних громад та забезпечення процесу реформи місцевої влади в Україні. Але згадана методика не враховує принципи сталого розвитку територіальних громад, за яких забезпечується баланс екологічного, економічного та соціального векторів. Фактично відсутні екологічні аспекти формування спроможних територіальних громад, а також обмежені підходи до аналізу економічної площини формування (розглядаються лише в розрізі обсягів розрахункових доходів). Загалом, у Методіці зроблено акцент лише на соціальних аспектах формування спроможних територіальних громад (наприклад, надання послуг у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства тощо).

Необхідними умовами покращення методики формування спроможних територіальних громад є поси-

лення економічних аспектів та впровадження екологічних складових у процес створення об'єднаних територіальних громад з урахуванням природо-ресурсного потенціалу територій, його аналізу та визначення перспективних напрямків, що є базою для економічного розвитку. Також важливо розглянути економічний потенціал, наявні потужності, їх дислокацію, функціональний стан, адже згідно із Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади вся економічна діяльність, пов'язана з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці, повинна через механізм місцевих податків та зборів сприяти формуванню місцевого бюджету. Таким чином, баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів формування об'єднаних територіальних громад забезпечить їх поступальний сталий розвиток.

Крім того, необхідно підкреслити, що кожна територіальна громада, і адміністративний район мають унікальний, притаманний лише їм набір можливостей та проблем, тому необхідно застосовувати індивідуальний підхід до вибору економічних механізмів розвитку на локальному рівні. Важливо використовувати переваги територій (ресурсні, інфраструктурні та ін.) для державного стимулювання економічної діяльності територіальної громади та створення сприятливих умов для сталості її розвитку.

Таким чином, пропозиції змін до чинної Методики формування спроможних територіальних громад ґрунтуються на необхідності збалансування економічних, екологічних і соціальних факторів розвитку громад, розширення можливостей збільшення доходів бюджетів територіальних громад додаткових внутрішніх надходжень, зокрема за рахунок механізмів екологічної політики, що формують доходи, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансферів, та коштів, отриманих від сплати за користування природними ресурсами, котрі розміщені на території громади.

У процесі аналізу стану реалізації місцевої екологічної політики при створенні об'єднаних територіальних громад виявлено такі організаційні, інституційні та економічні проблеми:

1. Спадкоємність наявних податків. Наразі остаточно не визначені податки, що будуть надходити до бюджетів об'єднаних територіальних громад. Гостро стоїть питання щодо спадкоємності податків за використання природних ресурсів. Наприклад, сьогодні сільські ради отримують частину податку за використання лісових ресурсів, але не відомо, чи будуть об'єднані територіальні громади спадкоємцями цих податків.

2. Відшкодування заподіяної шкоди внаслідок нераціонального природокористування. Запропоновано, що частина податку за використання надр державного значення повинна надходити до бюджету територіальної громади, тому що екологічні збитки, отримані у процесі надрокористування, будуть перш за все найбільш суттєвими на місцевому рівні.

3. Екологічне оподаткування малого бізнесу. Екологічний податок, що надходить до місцевого бюджету, заплановано спрямувати до бюджету об'єднаної громади, але цей податок стосується лише великих підприємств. Проте, в багатьох місцевостях левова частка прибуткових виробництв припадає на малий бізнес, які не обкладені екологічним податком, але забруднюють навколишнє природне середовище (наприклад, пилорами або підприємства з обробки каменю). Крім того, дуже складна процедура адміністрування цього податку, що ускладнює

роботу з ним на рівні місцевих бюджетів. Запропоновано поширити місцевий екологічний податок на підприємства малого бізнесу, що наносять збиток довкіллю.

4. Тверді побутові відходи. Наразі процес організації облаштованих місцевих сміттєзвалищ ускладнений важкою процедурою відведення земельних ділянок під них. Це спричиняє утворення стихійних сміттєзвалищ поблизу кожного населеного пункту на землях, придатних для іншого використання. Якщо збережеться така процедура для об'єднаної територіальної громади, питання поводження з відходами на місцевому рівні не буде вирішено. Запропоновано спростити процедуру відведення земельних ділянок під сміттєзвалища для територіальних громад.

5. Розпорядження землями сільськогосподарського призначення за межами сільських населених пунктів. Надзвичайно гостра проблема розмежування управлінських функцій та повноважень на різних рівнях територіального управління у розрізі взаємовідносин між Державною агенцією по земельних ресурсах та місцевими радами. Перш за все це стосується механізму розпорядження землями сільськогосподарського призначення за межами сільських населених пунктів, які нині адмініструються Державною агенцією. У межах своєї території всю землю варто віддати до юрисдикції територіальної громади, що сприятиме посиленню матеріальної основи її діяльності, суттєвому підвищенню доходів місцевого самоврядування від використання земель шляхом забезпечення більшої прозорості й ефективності цього процесу.

#### Висновки:

1. Місцева політика сталого розвитку може бути реалізована через механізм сталих громад. Ця концепція відповідає сучасним викликам, тому що вона передбачає прийняття інтегрованих рішень, а не обмежується частковими підходами, які задовольняють одну з цілей сталого розвитку за рахунок інших на місцевому рівні. Надзвичайно важливим є економічний механізм сталої громади, який забезпечує надходження до місцевого бюджету відрахувань від усіх видів діяльності на її території. Таким чином, розвиток сталої громади спрямовується на забезпечення екологічної та економічної сталості, соціальної рівності та ефективного місцевого управління.

2. Реформа з децентралізації має зміцнити організаційну, матеріально-фінансову й правову самостійність місцевих громад в Україні. Створення необхідних передумов для децентралізації та забезпечення сталого місцевого розвитку доцільно послідовно здійснювати шляхом реформування існуючої системи місцевого самоврядування.

3. У процесі реформування місцевого самоуправління принципове значення має належне забезпечення матеріально-фінансової автономії територіальних громад, яка можлива за умов реалізації конституційного принципу самостійності місцевих бюджетів. Для цього потрібно визначити на довгостроковій основі джерела їх власних доходів.

4. У межах своєї території всю землю варто віддати до юрисдикції територіальної громади, що сприятиме посиленню матеріальної основи її діяльності, суттєвому підвищенню доходів місцевого самоврядування від використання земель шляхом забезпечення більшої прозорості й ефективності цього процесу.

5. Необхідними умовами покращення методики формування спроможних територіальних громад є посилення економічних аспектів та впровадження екологічних складових у процес їх створення з ура-

хуванням природо-ресурсного потенціалу територій. Таким чином, баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів формування об'єднаних територіальних громад забезпечить їх поступальний сталий розвиток.

6. Реалізація механізмів забезпечення місцевої політики сталого розвитку в умовах децентралізації влади потребує подальшого наукового супроводу, особливо щодо питань сталих громад та розмежування управлінських функцій та повноважень на різних рівнях територіального управління.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічні механізми національної екологічної політики в системі сталого розвитку України / [Веклич О.О., Кобзар О.М., Колмакова В.М. та ін.] ; за науковою редакцією проф. Лизуна С.О. / ДУ «ІЕПСР НАНУ». – Київ, 2014. –280 с.
2. «What is a Sustainable Community?» Institute for Sustainable Communities. Retrieved 10 March 2014 [Electronic recourse]. – Access mode : [http://www.iscvt.org/what\\_we\\_do/sustainable\\_community/](http://www.iscvt.org/what_we_do/sustainable_community/).
3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 06.11.1996 [Електронний ресурс]. –Режимдоступу:[http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036).
4. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» від 12 січня 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
5. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика]. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.
6. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-p](http://zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-p).
7. Методика формування спроможних територіальних громад (постанова КМУ № 214 від 08.04.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art).

## СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.332

**Коленда Н.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту**Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

### СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ

Розглянуто підходи до трактування сутності соціального потенціалу підприємства та подано авторське тлумачення. Проаналізовано наукові підходи щодо компонентного наповнення соціального потенціалу підприємства. На основі узагальнення визначено та охарактеризовано основні складові соціального потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** соціальний потенціал підприємства, потенціал соціальної інфраструктури, потенціал соціальної політики, потенціал кадрової політики, індивідуальний соціальний потенціал, груповий соціальний потенціал.

#### **Коленда Н.В. СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ**

Рассмотрены подходы к трактовке сущности социального потенциала предприятия и представлено авторское толкование. Проанализированы научные подходы к компонентному наполнению социального потенциала предприятия. На основе обобщения определены и охарактеризованы основные составляющие социального потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** социальный потенциал предприятия, потенциал социальной инфраструктуры, потенциал социальной политики, потенциал кадровой политики, индивидуальный социальный потенциал, групповой социальный потенциал.

#### **Kolenda N.V. THE SOCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE CONCEPT AND COMPONENTS**

The approaches to the interpretation of the essence of social potential of the enterprise are considered and presents the author's interpretation. The scientific approaches to the component structure of the social potential of the enterprise are analysed. On the basis of summarizing the main components of the social potential of the enterprise are identified and describes.

**Keywords:** social potential of the enterprise, potential of the social infrastructure, potential of social policy, potential of personnel policy, individual social potential, group social potential.

**Постановка проблеми.** Соціальний потенціал є складним поняттям, яке формується на межі соціальної та економічної науки та знаходить своє практичне застосування у цих сферах. Попередні дослідження дозволяють зробити висновок, що соціальний потенціал може формуватися на різних рівнях – нано-, мікро-, локальному та макрорівні. На нанорівні відбувається формування індивідуального та групового соціального потенціалу, на мікрорівні – соціального потенціалу підприємства, локальному – соціального потенціалу регіону та макрорівні – соціального потенціалу суспільства. У цьому дослідженні пропонуємо детальніше вивчити соціальний потенціал підприємства, оскільки на практиці саме його формуванню найбільше приділяється уваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз джерел наукової інформації показав, що дослідженням соціального потенціалу підприємства займалися багато науковців, серед яких варто назвати М.Ф. Апаріна, І.В. Бочкаєву, Н.В. Воронкову, М.В. Губську, Ф.І. Євдокімова, І.О. Зверкович, О.О. Ковалю, М.В. Курбатову, У. Пауелл, Е.І. Полякову, Г.Г. Савіну, К.М. Скляр, Л. Сміт-Дор, В.С. Старінську, О.С. Федоніна, В.О. Шпилёву. Цими вченими розроблено підходи щодо розмежування понять «соціальний капітал» та «соціальний потенціал» підприємства, визначення структури соціального потенціалу підприємства та його оцінки. Проте існуючі дослідження мають несистемний характер. Крім того, аналіз наукових джерел показав відсутність однакості серед дослідників соціального потенціалу підприємства щодо трактування його сутності та

визначення структурних компонентів. Одні вчені розглядають соціальний потенціал як складову трудового потенціалу, інші – як компонент людського капіталу, треті – як елемент соціального капіталу, ще дехто – як чинник формування організаційно-управлінського потенціалу. В останній час багато науковців розглядають соціальний потенціал підприємства як складову соціально-економічного потенціалу.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є формування авторського підходу до трактування сутності поняття «соціальний потенціал підприємства» та його компонентної будови.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Слідуючи логіці викладу матеріалу, спочатку з'ясуємо сутність соціального потенціалу підприємства.

Н. Воронкова трактує соціальний потенціал підприємства як інтегральну характеристику, яка відображає відношення і діяльність суб'єкта управління щодо створення умов і системи взаємодії [1, с. 12]. У. Пауелл та Л. Сміт-Дор під соціальним потенціалом розуміють запас соціальних зв'язків працівника як в середині підприємства, так і за його межами, який він може активно використовувати для отримання необхідної для підприємства інформації, відповідно, збільшуючи свій трудовий потенціал [2, с. 229]. Такої ж думки дотримується І. Бочкаєва. При цьому вона зазначає, що соціальний потенціал не тільки перебуває в самих неформальних відносинах працівників, але одночасно і може належати працівникам підприємства [3, с. 144]. Г. Савіна та В. Старінська розглядають соціальний потенціал як граничні можливості підприємства шляхом взаєм-

ного обміну ресурсами у системі неформальних соціальних зв'язків і колективних комунікацій, які існують на довірчій основі, забезпечувати еластичність самоорганізованої системи управління підприємства до реалізації нових цілей і поставлених завдань задля досягнення оптимального результату у найкоротші терміни [4, с. 186]. За визначенням Е. Полякової [5, с. 192], соціальний потенціал підприємства – це рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити у сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини. На думку О. Ковалю, соціальний потенціал підприємства визначається як сукупність особистісних якостей працівників підприємства, що використовуються у процесі праці, засоби і ресурси підприємства, які забезпечують їх соціальний розвиток з метою підвищення ефективності виробництва [6, с. 166]. Л. Українська та Н. Чебанова розглядають соціальний потенціал підприємства як наявність і здатність організованих елементів внутрішнього середовища підприємства здійснювати на основі розгалуженої системи комунікацій виробничо-логістичні та управлінські функції, необхідні і достатні для досягнення корпоративних і функціональних цілей [7, с. 73]. Н. Коршунова трактує соціальний потенціал як систему, що складається із можливостей колективу загалом, а також можливостей окремих елементів, спрямованих на ефективну роботу підприємства, на основі використання наявних доступних ресурсів, відповідно до його місії та стратегічних цілей.

На основі узагальнення розглянутих трактувань поняття можна визначити характерні ознаки соціального потенціалу підприємства:

- його носієм є працівники підприємства;
- відображає можливості досягнення місії та стратегічних цілей діяльності підприємства;
- спрямований на задоволення потреб працівників та підвищення їхньої мотивації;
- реалізація повинна забезпечувати соціальний розвиток працівників;
- передбачає обов'язкову наявність соціальних зв'язків і колективних комунікацій, які існують на довірчій основі між членами трудового колективу.

З урахуванням цих ознак пропонуємо під соціальним потенціалом підприємства розуміти можливості окремих працівників та колективу загалом щодо досягнення місії, стратегічних цілей діяльності підприємства і задоволення власних потреб, які формуються та реалізуються у процесі налагодження соціальних зв'язків і забезпечують соціальний розвиток особистості.

Визначившись із сутністю соціального потенціалу підприємства, доцільно розглянути його компонентну будову.

Існує значна кількість досліджень, в яких розглянуто структуру потенціалу підприємства, дещо менше вивчали складові соціально-економічного потенціалу підприємства, виділяючи при цьому окрему його компоненту – соціальну і її елементи.

Зокрема, на думку Г. Антонової, соціальна складова ресурсного потенціалу підприємства містить трудовий потенціал та потенціал соціальної інфраструктури. О. Козирева, трактує соціальний потенціал підприємства як можливості, які пов'язані із задоволенням потреб та інтересів працівників, до його структурних компонентів відносить кадровий потенціал, потенціал соціальної інфраструктури, потенціал кадрової політики, потенціал соціальної політики. О. Посилкіна та О. Яремчук здійснили спробу

групування субпотенціалів фармацевтичних підприємств, при цьому у структурі соціального потенціалу вони виділили кадровий субпотенціал, соціально-забезпеченості та захищеності, організації праці, мотиваційний та творчо-інтелектуальний. І. Зверкович та К. Скляр розглядали соціальний потенціал підприємства, як утворення, яке складається із двох взаємопов'язаних компонент: адміністративної (умови формування та розвитку соціального потенціалу) та особистісного (інтелектуальний, адаптаційний, моральний, фізичний, психічний та інші потенціали працівника) [8, с. 78]. Тобто практично науковцями було виділено дві складові соціального потенціалу – це трудовий потенціал, який учені трактують як особистісну складову, та соціальну інфраструктуру або адміністративну компоненту. Подібний підхід до структуризації соціального потенціалу було розроблено Н. Воронковою, М. Курбатовою, М. Апаріним, оскільки вони виділили у структурі соціального потенціалу «особистісну компоненту», під якою розуміють «інтелектуальний, професійний, духовно-моральний, психофізіологічний, інноваційний потенціал працівників».

Згідно із підходом М. Салтана, основними складовими соціального потенціалу є соціально-трудова потенціал, до структури якого входять трудовий, людський, демографічний та освітньо-професійний субпотенціали, а також потенціал соціальної інфраструктури, який включає комунально-побутовий, потенціал забезпечення рівня життя, потенціал відтворення та зберігання фізичного здоров'я та інтелектуально-культурний потенціал.

Г. Білоконенко, вивчаючи підходи до структуризації соціального потенціалу, говорить про недостатність таких суттєвих компонент, як потенціалу партнерства організації та персоналу і потенціалу соціальних мереж виробничої організації [9, с. 88]. Також Г. Білоконенко, спираючись на дослідження І. Молчанова, М. Дороніної, К. Павлова та Л. Дедова, розробив трирівневу структуру соціально-економічного потенціалу виробничої організації, при цьому виділивши структурним елементом соціального потенціалу тільки потенціал соціальних мереж. В. Ніколаєв, В. Брук та К. Раїцький пропонують у структуру соціального потенціалу підприємства включити елементи внутрішнього середовища, систему комунікацій, виробничо-логістичні та управлінські функції. М. Амурова серед структурних компонентів соціального потенціалу виділяє соціальну інфраструктуру підприємства, соціально-психологічний клімат, соціальну захищеність працівників, умови та охорона праці, рівень корпоративної культури підприємства.

Г. Савіна, В. Старінська залежно від функцій, які виконують структурні елементи соціального потенціалу, виділили такі їх групи:

- засоби реалізації соціального потенціалу: норми; цінності; традиції; довіра; вміння працювати в команді;
- шляхи реалізації соціального потенціалу: неформальні соціальні зв'язки, відносини та соціальні мережі; інформаційні канали;
- ресурси обміну: продукти інтелектуальної праці та творчих зусиль; інтелектуальна власність; освіта; професійний рівень працівників; продуктивні здібності; інформація [4, с. 187].

При цьому науковці зазначають, «що елементи соціального потенціалу утворюють єдину систему і мають функціонувати одночасно і в сукупності, оскільки закономірності розвитку можливостей



підприємства не можуть бути розкриті окремо, а лише у поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами» [4, с. 189].

Також у своєму дослідженні Г. Савіна та В. Старінська зазначили, що основним елементом соціального потенціалу є неформальні соціальні зв'язки у колективі, які утворюються на довірчій основі. Проте деякі науковці трактують цей вид комунікацій у колективі не тільки як соціальні зв'язки, але і як соціальні мережі, соціальні відносини, соціальну взаємодію персоналу.

Але, як зазначив О. Коваль, такі підходи до структуризації соціального потенціалу підприємства не мають практичної значимості. Це обумовлено, у першу чергу тим, що виділені компоненти соціального потенціалу досить складно виміряти, оцінити та спланувати (ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити у сфері праці). Тому О. Коваль запропонував у склад соціального потенціалу машинобудівного підприємства включити компоненту, яка б відповідала за відтворення працівника до праці. Відповідно, структура соціального потенціалу, згідно з його науковими поглядами, повинна відображати такі складові: якості працівника (забезпечують процес праці) або особистісна компонента, засоби мотивації (формують безпосередньо у працівника стан мотивації та компетенції) або компонент формування персоналу та засоби, які забезпечують процес праці в умовах всього підприємства або організаційна (забезпечуюча) компонента [10, с. 175]. При цьому особистісна компонента включає інноваційний, інтелектуальний та психофізичний потенціали; організаційна – забезпечення охорони праці, ергономіки робочих місць, санітарно-гігієнічних умов тощо, формування та розвиток організаційної культури, система колективних трудових відносин; компонент формування персоналу (формування відтворення та здатності до праці) – мотивація персоналу, наявність соціальної інфраструктури, навчаючі програми та підвищення кваліфікації, наявність додаткового страхування на підприємстві.

Такий підхід до структуризації соціального потенціалу підприємства вважаємо дискусійним, оскільки в ньому не настільки розроблена компонентна будова, скільки визначено передумови формування соціального та трудового потенціалу підприємства.

Ф. Євдокимов та М. Губська у структурі соціального потенціалу підприємства виділяють соціальні стандарти, фінансово-економічний потенціал та соціальні інвестиції. При цьому на основі пояснень науковців їхнього підходу до структуризації, можна зробити висновок, що, скоріше, це елемент діяльності підприємства, яке функціонує на засадах соціальної відповідальності. Адже вченими зазначено, що соціальні стандарти на сьогодні повинні включати: стандарти захисту соціальних прав (право на працю, на професію, на умови праці, свобода професійних об'єднань, право на охорону здоров'я, соціальне забезпечення) та стандарти рівня життя (освіта, тривалість життя, купівельна спроможність, оплата праці, дохід сім'ї тощо). А оскільки їх не можна оцінити та провести їх аудит, то використовується інший показник – соціальні інвестиції, який характеризує рівень фінансових витрат компанії на соціальні заходи. У свою чергу, проведення соціальних інвестицій вимагає наявності відповідного фінансово-економічного потенціалу.

Хоча з точки зору забезпечення соціальної безпеки працівників такий підхід має логіку, проте

його доцільніше використати для оцінки ефективності формування та реалізації соціального потенціалу підприємства, ніж до його структуризації.

Загалом, проведене дослідження свідчить про неоднозначність підходів науковців до структуризації соціального потенціалу підприємства, про їхню несистемність та необхідність подальших досліджень. На нашу думку, соціальний потенціал підприємства повинен складатися із:

- потенціалу соціальної інфраструктури, який відображає можливості налагодження соціальних зв'язків між членами колективу;

- потенціалу соціальної політики, який відображає можливості соціальної захищеності та забезпеченості працівників та задоволення їхніх потреб;

- потенціалу кадрової політики, який відображає можливості налагодження сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі з метою отримання працівниками максимального задоволення від праці.

Також вважаємо, що соціальний потенціал підприємства включає елементи індивідуального (потенціал життя, здоров'я, інтелектуальний, освітній, культурний потенціали) та групового (людський, репродуктивний, комунікативний, організаційний потенціали) соціального потенціалу, особливості яких також необхідно враховувати.

**Висновки.** Отже, проведене дослідження дозволило визначити сутність соціального потенціалу підприємства та його структуру, що формує наукову новизну, має теоретичне та практичне значення, зокрема, розширює теоретичну базу соціальної та економічної наук у сфері вивчення соціального потенціалу. Щодо практичної значущості, то визначення структурних елементів соціального потенціалу підприємства дозволить господарюючим суб'єктам швидше орієнтуватися при виборі напрямів, методів та інструментів реалізації соціальної політики, оскільки чітка визначеність компонентної будови соціального потенціалу а також володіння інформацією про рівень кожного елемента дозволяє зорієнтуватися щодо достатності потенціалу, його нестачі чи надлишку. При цьому науковий пошук повинен здійснюватися у сфері розробки методичних підходів до оцінки рівня соціального потенціалу підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова Н.В. Соціальний потенціал організації : автореферат дис. ... канд. наук / Н.В. Воронкова. – М., 2007. – 25 с.
2. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Западная экономическая социология : хрестоматия современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – 674 с.
3. Бочкаева И.В. Взаимодействие социального и человеческого капитала организации / И.В. Бочкаева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 6(221). – Экономика. – Вып. 31. – С. 142-147.
4. Савіна Г.Г. Класифікація елементів соціального потенціалу підприємства / Г.Г. Савіна, В.С. Старінська // Экономика Крыма. – № 4(37). – 2011. – С. 185-190.
5. Полякова Е.І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал / Е.І. Полякова // Наукові праці ДОННТУ. Серія економічна. – 2008. – Вип. 33. – С. 192-197.
6. Коваль А.А. Концепція управління соціальним потенціалом підприємства / А.А. Коваль // Вісник КНУТД. – 2012. – № 3. – С. 164-168.
7. Українська Л.О. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу / Л.О. Українська, Н.В. Чебанова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 71-75.

8. Скляр Е.Н. Управление развитием социального потенциала промышленных предприятий / Е.Н. Скляр, И.О. Зверкович // Вестник Брянского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 76-81.
9. Білоконенко Г.В. Сутність та зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації / Г.В. Білоконенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 80-97.
10. Коваль О.О. Модель використання соціального потенціалу машинобудівного підприємства / О.О. Коваль // Вісник Донецького університету. Серія «Економіка». – Вип. 6(2). – 2012. – С. 174-179.

УДК 331.5.024.5

**Наумко Ю.С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки*

*Сумського національного аграрного університету*

## ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СЕЛА СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті досліджено питання факторів впливу на формування трудових ресурсів та ефективність використання трудових ресурсів села в нових умовах господарювання Сумської області.

**Ключові слова:** трудові ресурси, робоча сила, оплата праці, формування, ринок праці, зайнятість населення.

### **Наумко Ю.С. ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛА СУМСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье исследованы вопросы факторов влияния на формирование трудовых ресурсов и эффективности использования трудовых ресурсов села в новых условиях хозяйствования Сумской области.

**Ключевые слова:** трудовые ресурсы, рабочая сила, оплата труда, формирование, рынок труда, занятость населения.

### **Naumko Yu.S. FACTORS OF INFLUENCE ON FORMATION OF RURAL LABOUR RESOURCES OF SUMY REGION**

The article explored problems of factors of influence on the formation of labor resources and efficiency of the use of rural labor resources in new economic conditions of Sumy region.

**Keywords:** labour resources, labour force, salary, formation, labour market, employment of population.

**Постановка проблеми.** Зміни, що відбуваються в економічному та політичному житті України протягом останніх років, не могли не вплинути на стан ринку праці, формування трудових ресурсів та сферу зайнятості населення.

Якісне відтворення, формування та раціональне використання трудових ресурсів залежать від рівня управління трудовими ресурсами на всіх рівнях. Серед основних факторів, що впливають на трудові ресурси, можна виокремити економічні, соціальні, демографічні.

Події, які відбувалися в Україні в останні роки, зробили проблему формування трудових ресурсів особливо гострою і актуальною.

Затяжна економічна криза в державі, «підсилена» проявами світової фінансової кризи, спричинила масове безробіття, падіння і без того невисокого рівня життя пересічних українців, негативно позначилася на демографічних характеристиках [6, с. 140-148].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблеми трудових ресурсів, розробки питань праці і зайнятості займалися такі вчені: Д. Богиня, О. Бугуцький, М. Долішній, С. Гудзинський, О. Дяків, Б. Душин, Ю. Краснов, Є. Лібанова, В. Злупко, О. Котляр, Р. Косодій, І. Левицький, М. Лобас, П. Макаренко, М. Матюха, П. Саблук, Н. Суліма, К. Якуба, В. Юрчишин та ін.

З огляду на актуальність невирішених проблем і особливості сучасного періоду, нами було досліджено питання факторів впливу на формування трудових ресурсів й ефективність використання трудових ресурсів села в нових умовах господарювання.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження факторів впливу на процес формування трудових ресурсів села Сумської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні використання трудових ресурсів формується під впливом багатьох факторів і процесів, з якими воно пов'язано прямими й опосередкованими зв'язками. Це вимагає нового підходу до вивчення проблем у використанні трудових ресурсів, аналізу їх функціонування під впливом виробничих та соціально-економічних факторів в умовах реформування економіки [2, с. 15-18].

Разом з тим у зв'язку із великими змінами в характері розвитку сільськогосподарського виробництва на перший план висувуються деякі нові аспекти удосконалення використання трудових ресурсів села. Необхідне уточнення і доповнення теоретичних розробок з питань підготовки і перепідготовки кадрів для села, раціонального і «повного» використання трудових ресурсів. Неповною мірою розроблені питання прогнозу перспективного рівня забезпеченості працею окремих галузей і територій [4, с. 192-196].

У сільськогосподарських підприємствах найбільш поширені такі види економічного стимулювання праці: відрядна оплата за обсяги виконаних робіт за тарифними ставками; підвищена оплата на збиранні врожаю; погодинна оплата праці; надбавки за роботу у святкові і вихідні дні; за кваліфікацію; за стаж; додаткова оплата за виконання плану; за досягнутий рівень виробництва; за збільшення рівня рентабельності і зменшення витрат [1, с. 185].

На кількість і склад трудових ресурсів регіону впливає безліч факторів безпосереднього й опосередкованого (через продуктивність праці) впливу. Визначені фактори впливу, на наш погляд, можуть бути класифіковані таким чином: територіальні, демографічні фактори, фактори зайнятості, виробничо-технічні, соціально-економічні й організаційні

фактори. Із зазначених груп до факторів суто безпосереднього впливу можна віднести тільки демографічні. Інші тією чи іншою мірою впливають на чисельність працюючих через продуктивність праці. При прогнозуванні потреби регіону у трудових ресурсах необхідно враховувати, що усі фактори та показники, що визначають кількісні та якісні параметри працівників, перебувають між собою в складному взаємозв'язку і зазнають впливу конкретних особливостей регіону [4, с. 192-196].

Особливістю сільського господарства є те, що формування трудових ресурсів відбувається під впливом багатьох факторів, вони різні за змістом і ефективності впливу. Саме тому збільшення кількості трудових ресурсів аграрних підприємств залежить від низки факторів (рис. 1):

Основними факторами впливу на формування трудових ресурсів на селі є: забезпечення стабільного зростання показників фінансово-господарського розвитку та поліпшення матеріального стимулювання через підвищення рівня заробітної плати.

Щоб сільське господарство як галузь матеріального виробництва країни виконувало належним чином свої функції щодо виробництва продуктів харчування та сировини для промисловості, необхідно систематично і наполегливо підвищувати ефективність використання трудових ресурсів.

Удосконалення нової системи стимулювання праці підвищило зацікавленість усіх категорій працюючих у досягненні високих виробничих показників, що проявилось у стабільній роботі підприємства.

Рівень використання трудових ресурсів значною мірою залежить від фондоозброєності, оскільки підвищення рівня першого показника є наслідком нарощування потужностей і підвищення ефективності використання основних виробничих фондів у господарстві.

Темпи зростання фондоозброєності є невисокими, у 2014 році вони знижуються, що є наслідком недо-

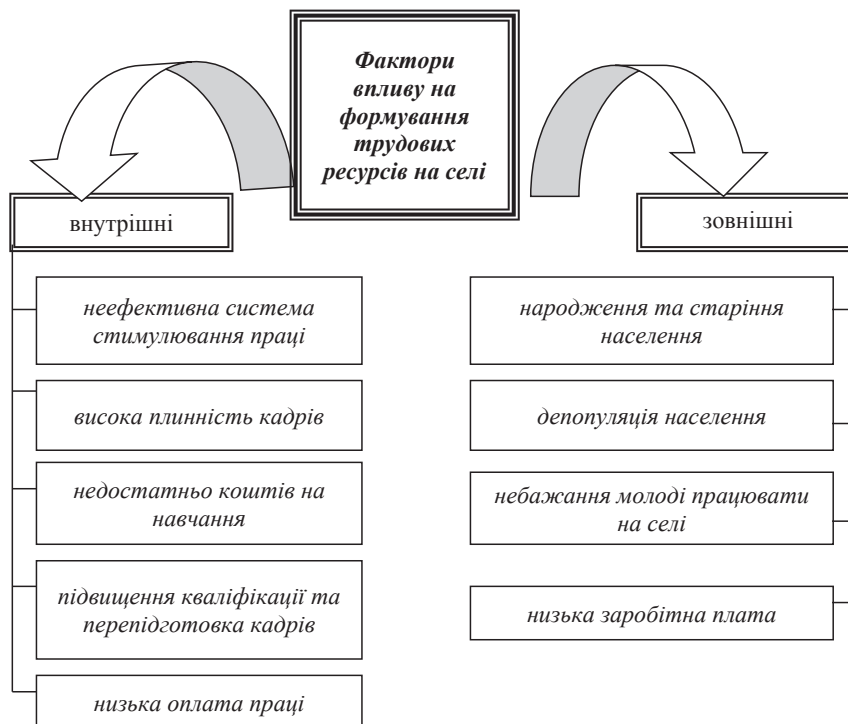


Рис. 1. Фактори, що впливають на формування трудових ресурсів на селі

Джерело: систематизація наукової літератури [7, с. 158]

статньої кількості коштів у сільгоспідприємствах для придбання основних засобів, ціни на які весь час зростають.

Одним із головних факторів підвищення рівня використання трудових ресурсів є їхня озброєність основними засобами, показником рівня яких є сума основних фондів у розрахунку на середньорічного працюючого (фондоозброєність) (табл. 1).

Результати розрахунків впливу фондоозброєності на рівень використання трудових ресурсів свідчать, що підвищення рівня фондоозброєності середньорічного працівника основними виробничими фондами на 142,3% дає можливість підвищити рівень використання трудових ресурсів у 2014 році, тоді як порівняно з 2013 роком цей показник на 1,4% менший.

Отже, підвищення рівня фондоозброєності праці є важливим фактором зростання рівня використання трудових ресурсів.

Таблиця 1

Вплив фондоозброєності на рівень використання трудових ресурсів у сільгоспідприємствах Сумської області

Показники	Група районів за рівнем фондоозброєності середньорічного працівника, грн			у середньому	III група до I групи, %
	(до 32823) I	(32824-42662) II	(понад 42663) III		
2014 рік					
Кількість районів	9	5	4	18	
Фондоозброєність праці, грн	30693	35427	43682	36601	142,3
Вироблено валової продукції на середньорічного працівника, грн	4324	5580	7986	5963	184,7
2013 рік					
Кількість районів	7	7	4	18	
Фондоозброєність праці, грн	31002	36458	44549	36952	143,7
Вироблено валової продукції на середньорічного працівника, грн	4591	5695	8582	6078	186,9

Джерело: розраховано автором за даними річних звітів господарств

Методика, наведена у таблиці 2, може бути використана у господарстві.

При переході до ринкових відносин найбільший вплив на формування трудових ресурсів чинять економічні чинники, причому не просто рівень заробітної плати в конкретній галузі, а її співвідношення з іншими галузями економіки і прожитковим мінімумом [5, с. 33].

Досліджуючи тенденції зміни трудової активності й оплати праці, важливо розглядати і такий показник, як виробництво валової продукції на одного працівника. Це підтверджують матеріали дослідження сільськогосподарських підприємств Сумської області (табл. 3).

На рівень трудової активності та управління трудовими ресурсами впливає рівень заробітної плати. У III групі підприємств, середньомісячна оплата праці в яких у 1,3 рази вища, ніж у I групі, вироблено у 2014 році на 81,1% більше валової продукції порівняно з I групою. Середньомісячна заробітна плата у 2013 році була нижчою на 0,6%, ніж у 2014 році, обсяг валової продукції на 1 працівника – на 2,9 грн відповідно. Отже, підвищення рівня оплати праці – дієвий чинник управління підвищенням трудової активності та рівнем використання трудових ресурсів.

Одним із основних економічних факторів формування трудових ресурсів є рівень заробітної плати. Однак використання тільки показника номінальної заробітної плати не дозволяє вивчити реальну динаміку соціально-економічних процесів, не дає дійсної картини створених тенденцій в економіці галузей, так як в ній не відбивається ні рівень інфляції, ні фак-

тичні зміни виробничих відносин. Навіть показник реальної заробітної плати не дозволяє досліджувати зміни доходів населення в динаміці по роках. Для цього потрібен новий показник, який враховує купівельну спроможність з точки зору можливості реалізації життєво-необхідних потреб людини [5, с. 33].

Одним із чинників, які впливають на ефективність праці, є рівень кваліфікації. Так, зміна в кваліфікованій праці призводить до пропорційної зміни в продуктивності праці, але внесок окремого фактора в економічне зростання є не зовнішнім доповненням до вихідного обсягу виробництва, а результатом структурних змін в процесі формування продукції [3, с. 126].

Рівень використання трудових ресурсів значною мірою залежить від фондоозброєності, оскільки підвищення рівня першого показника є наслідком нарощування потужностей і підвищення ефективності використання основних виробничих фондів у господарстві.

Ефективність праці працівників підприємства варто оцінювати їх впливом на кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств, тобто виробництво продукції, яка буде визнана на ринку і дасть прибуток. Якщо за критерії оцінки управлінських кадрів брати провідні виробничі показники, така оцінка якнайповніше буде характеризувати ефективність роботи цієї категорії працівників, оскільки за основу беруться результативні показники.

Однією із особливостей сільськогосподарського виробництва є те, що частина виробленої продукції витрачається у господарствах на власні потреби. Тому розрахунок продуктивності праці необхідно

Таблиця 2

## Групи методик виявлення якостей праці управлінських працівників сільгоспідприємств Сумської області

Групи методик	Переваги	Недоліки
1. Виявлення особистих якостей працівника	характеристика різних сторін діяльності	складність вибору показників якості праці
2. Виявлення рівня виконання функціональних обов'язків	виявлення своєчасного та якісного виконання посадових обов'язків	відсутній зв'язок з результатами виробництва
3. Виявлення результатів праці	виявлення трудового внеску працівників у виробничу діяльність підприємства	немає єдиного загальнозначеного критерію, не розроблено систему показників оцінки праці
4. Комплексна оцінка	дозволяє судити про працівника, якість праці та його результати	занадто складні та об'ємні розрахунки, велика кількість показників

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

## Залежність трудової активності працівників сільгоспідприємств Сумської області від рівня оплати праці

Показники	Група районів за рівнем середньомісячної оплати праці, грн			У середньому	III група до I групи, %
	(до 1175) I	(1176-1307) II	(понад 1308) III		
2014 рік					
Кількість районів	2	12	4	18	
Середньорічний фонд оплати праці на 1 працівника, грн	12528	14868	16140	14512	128,8
Середньомісячна оплата праці, грн	1044	1239	1354	1212	129,7
Вироблено валової продукції на 1 працівника, грн	4237	5981	7672	5963	181,1
2013 рік					
Кількість районів	4	9	5	18	
Середньорічний фонд оплати праці на 1 працівника, грн	12869	15236	16513	15012	128,3
Середньомісячна оплата праці, грн	1096	1291	1415	1302	129,1
Вироблено валової продукції на 1 працівника, грн	4468	5452	7961	6078	178,2

Джерело: розраховано автором за даними річних звітів господарств

здійснювати як по валовій, так і товарної продукції, яка є кінцевою і робить вплив на результативні показники підприємства. Розрахунок продуктивності праці в порівнянні і поточних цінах тільки по валовій продукції має низку недоліків, оскільки у цій продукції міститься повторний рахунок зроблених витрат. Крім того, на неї впливає співвідношення живої і матеріалізованої праці. На нашу думку, для розрахунку продуктивності праці найбільш прийнятний показник обсягу чистої продукції, використання якого натомість валовій продукції дозволить виключити повторний рахунок матеріальних витрат і більш точно передати економію уречевленої праці. На практиці в сільськогосподарських підприємствах обчислюється величина: фактично реалізований або чистий дохід – валовий дохід [5, с. 33].

**Висновки.** Таким чином, для виправлення становища, що склалося в аграрному секторі економіки щодо управління трудовими ресурсами, доцільно вдосконалити організацію оплати праці, оскільки низькооплачувана праця буде знижувати трудову активність та рівень використання трудових ресурсів. Необхідно стимулювати працю тих працівників, які мають високий рівень кваліфікації, вищу освіту. Саме кваліфіко-

вані працівники – це найсуттєвіший фактор розвитку сільськогосподарського підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітвицький В.В. Реформування трудових відносин в АПК / В.В. Вітвицький, В.В. Павленко // Вісник ХНУ. – 2001. – № 6. – С. 184-187.
2. Махсма М.Б. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навчальний посібник / М.Б. Махсма. – К. : Атака, 2005. – 304 с.
3. Наумко Ю.С. Кадровий потенціал села / Ю.С. Наумко // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА. – 2009. – Вип. № 21. – С. 125-130.
4. Рудченко І.В. Ринок праці у сільському господарстві / І.В. Рудченко // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2003. – № 4. – С. 192-196.
5. Холодов П.П. Эффективность использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве / П.П. Холодов // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 10. – С. 33.
6. Фіщук Н.Ю. Вплив демографічних чинників на відтворення трудового потенціалу села Вінницької області / Н.Ю. Фіщук // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 140-148.
7. Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал та його формування в аграрних підприємствах / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 155-159.

УДК 37.013

**Спивак Я.О.**

*кандидат педагогічних наук,*

*доцент кафедри управління навчальними закладами  
Донбаського державного педагогічного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОЧАТКОВОЮ ОСВІТОЮ В СУЧАСНІЙ ШКОЛІ

У статті зроблено логіко-теоретичний аналіз наукових джерел та узагальнення наукових підходів до досліджуваної проблеми, визначено сутність управлінської діяльності як у загальній системі шкільної освіти, так і, зокрема, початкової. Простежено механізми її оптимізації з метою розвитку педагогічної системи. Управління освітнім процесом у освітньому закладі визначено як цілеспрямовану взаємодію керуючої та керованої підсистем динамічної педагогічної системи, що характеризується націленістю на вирішення освітніх завдань, стійкою структурою й забезпечує її цілісність, ефективну реалізацію функцій та досягнення запланованого результату. У контексті змісту дослідження розглянуто також поняття «менеджмент шкільної освіти» як теорію й практику управління навчальним закладом, що передбачає створення умов для налагодження співробітництва, суб'єкт-суб'єктної взаємодії учасників педагогічного процесу з метою його розвитку як цілісної системи та індивідуально-творчого розвитку особистості дитини і педагога.

**Ключові слова:** управління, менеджмент, початкова ланка освіти, педагогічний, освітній процес, управлінська діяльність.

### Спивак Я.О. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НАЧАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЕ

В статье сделан логико-теоретический анализ научных источников и обобщены научные подходы к исследуемой проблеме, определена сущность управленческой деятельности как в общей системе школьного образования, так и, в частности, начальной. Прослежены механизмы ее оптимизации с целью развития педагогической системы. Управление образовательным процессом в образовательном учреждении определено как целенаправленное взаимодействие управляющей и управляемой подсистем динамической педагогической системы, характеризующееся нацеленностью на решение образовательных задач, устойчивой структурой и обеспечивающее ее целостность, эффективную реализацию функций и достижения запланированного результата. В контексте содержания исследования рассмотрено понятие «менеджмент школьного образования» как теорию и практику управления учебным заведением, которая предусматривает создание условий для налаживания сотрудничества, субъект-субъектного взаимодействия участников педагогического процесса с целью его развития как целостной системы и индивидуального-творческого развития личности ребенка и педагога.

**Ключевые слова:** управление, менеджмент, начальное звено образования, педагогический, образовательный процесс, управленческая деятельность.

### Spivak Y.O. THE PECULIARITIES OF PRIMARY EDUCATION IN MODERN SCHOOL

The article made the logical-theoretical analysis of scientific literature and summarize the scientific approach to the research problem, defined the essence of management activities in the general school system and, in particular, initial. It traces its optimization mechanisms for the development of the educational system. Management of educational process in educational institution is defined as the purposeful interaction manage and control subsystems of dynamic educational system characterized aimed at solving educational problems, a stable structure, and ensures its integrity, the effective implementation of the functions and achieve planned results. In the context of the content of the study also examined the concept of management of school education - as the theory and practice of management of the institution, which provides for the creation of conditions for cooperation, subject - subject interaction of participants of educational process with a view to its development as an integrated system, and individual creative development of the child and the teacher.

**Keywords:** administration, management, initial levels of education, pedagogical, educational process management activities.

**Постановка проблеми.** Для системи освіти в Україні та й для світового освітянського простору притаманні сьогодні пошуки нового сенсу педагогічного управління та педагогічної діяльності, які ґрунтуються на принципово нових засадах. Сучасні модернізаційні процеси у вітчизняній освіті зорієнтовані на формування якісно нової системи освітнього менеджменту з урахуванням міжнародного досвіду й специфіки економічних та соціокультурних умов, що вимагає суттєвих змістових, структурних, організаційних перебудов, постійного пошуку нових технологій управління якістю роботи навчальних закладів різних типів і форм власності.

Ускладнення змісту початкової освіти, зорієнтованої на розвиток цілісної, життєво компетентної особистості дитини, самого педагога й, відповідно, функцій і умов діяльності сучасного навчального закладу потребують принципових змін в організаційному та технологічному аспектах сучасного стилю управління, який, на жаль, зберігає певною мірою авторитаризм у прийнятті управлінських рішень щодо відбору та реалізації змісту, вибору моделей організації освітнього процесу. Причинами є інерційність педагогічного мислення, відсутність гнучкості, креативності у прийнятті управлінських рішень значної кількості керівників, що гальмує інноваційні процеси не лише у початковій ланці освіти, а й освітній галузі загалом. Отже, постає проблема пошуку ефективних технологій управління освітнім процесом початкової школи для оновлення всіх аспектів її діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ідея вдосконалення змісту початкової освіти зумовлена концептуальними положеннями Базового компонента початкової освіти й має глибоке методологічне та психолого-педагогічне підґрунтя.

Проблеми управління освітою торкалися у своїх роботах Й. Герbart, А. Дістервеґ, Я. Коменський, Дж. Локк; усебічне обґрунтування зв'язків знань різних наук подано в працях К. Ушинського. Психологічні засади процесу управління в системі шкільного навчання розкрито у дослідженнях Л. Виготського, В. Давидова, В. Зінченка та ін.

Із кола сучасних дослідників, які вивчають питання управління початковою освітою на різних її рівнях, можна відзначити наукові розвідки М. Арцишевської, К. Гуз, О. Кононко, О. Лобанчук, Л. Масол, О. Сухаревської, Т. Яновської та ін. Низка наукових робіт з педагогіки – Н. Васюкової, Т. Комарової, Ю. Рюміної, Г. Черданцевої – засвідчує наявність теоретичної основи для побудови системи управління освітнім процесом сучасної початкової школи.

**Мета статті** полягає в аналізі сучасного стану системи управління початкової освіти в Україні та тенденцій вдосконалення цього процесу як одного із головних напрямків управлінської стратегії, взаємодії керуючої та керованої підсистем на різних (стратегічному, тактичному й оперативному) рівнях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Удосконалення змісту, ускладнення функцій і умов діяльності сучасного навчального закладу потребують значних змін в організаційному та технологічному аспектах управління освітою.

Базовими для визначення особливостей управління шкільною освітою в сучасних умовах є наукові положення теорії управління та теорії управління освітою, зокрема ті, що висвітлюють сутність ключових категорій «управління», «менеджмент», «освітній менеджмент» тощо та дають змогу визначити стратегію наукового пошуку.

Методологічні засади дослідження становили такі наукові підходи: конкретно-історичний (В. Пікельна), що дає змогу усвідомити залежність процесу управління початковою ланкою навчального закладу від реального впливу економічних, суспільних, соціально-педагогічних чинників; комплексний (Т. Шамова), пов'язаний із необхідністю використання сукупності методів дослідження суміжних наук, оскільки сам процес управління є багатаспектним; системний (Ю. Конаржевський, В. Лазарев, М. Поташник), який дозволяє представити систему управління цілісно в єдності її керівної та керованої підсистем; компетентнісний (Н. Бібік, С. Бондар, О. Пометун, та ін.), що підкреслює орієнтацію стратегії дошкільної освіти на освоєння дітьми різноманітних компетенцій, затверджених законодавчими документами, Базовим компонентом початкової освіти; потребу в професійно компетентних фахівцях; особистісно зорієнтований (Ш. Амонашвілі, Ю. Манилюк, А. Плігін), зумовлений соціально-психологічними та психолого-педагогічними аспектами управлінської діяльності в системах «керівник – підлеглий», «педагоги – діти».

Означені методологічні підходи є інструментом пізнання передусім сутності ключових понять дослідження: управління й менеджменту в контексті вивчення специфіки діяльності початкової ланки освіти – елементу системи шкільної освіти як системного утворення.

Зауважимо, що ці поняття вимагають системної оцінки, оскільки будь-який навчальний заклад є як цілісною динамічною соціально-педагогічною системою взаємопов'язаних компонентів, що становить особливу єдність із середовищем, так і частиною системи вищого рівня (В. Бондар, Г. Єльнікова, В. Пікельна, С. Хриков та ін.). Ці положення та визначені науковцями ознаки поняття «система» ми сприймаємо як методологічні, що дозволяють отримати доступ до суттєвих характеристик та зв'язків, які забезпечують функціонування й розвиток конкретної освітньої системи, якою є початкова школа.

Початкова освіта як соціально-педагогічна система має основні ознаки, які є характерними для будь-якої соціальної системи, а саме: цілеспрямованість (наявність мети, призначення); власна структура як сукупність взаємопов'язаних елементів – підсистем (управління, освітній процес, педагогічний колектив, дитячий колектив); цілісність, яка є інтегративним продуктом, результатом взаємодії елементів у системі й найважливішою її характеристикою; ієрархічність організаційної будови, зв'язків та відносин, що підвищує керованість навчального закладу та ефективність його управління. Особливості функціонування та розвитку початкової ланки освіти як системи зумовлено як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Початкова освіта як система вступає у взаємини з навколишнім зовнішнім середовищем і тому є відкритою, націленою на взаємодію з різними державними структурами та соціальними інститутами. Так, на розвиток початкової освіти впливають такі чинники, як ставлення до неї держави й суспільства, державна політика в галузі освіти й відповідні нормативно-правові документи; соціально-економічний рівень суспільного розвитку й соціально-моральні цінності суспільства загалом та конкретних регіонів зокрема; статус закладу, який може передбачати певні особливості функціонування, пріоритетні напрями чи можливості розвитку. Відночас початкова ланка освіти є самодостатньою, внутрішньоцілісною соціально-педагогічною

системою, поліструктурною за своєю будовою та з наявними власними внутрішніми чинниками розвитку. Останніми є, зокрема, наявність власної стратегічної програми розвитку, включеність у загальні інформаційні мережі, характер взаємин у системі «керівник – колектив», рівень професійної компетентності працівників, матеріально-фінансова база тощо.

Отже, сутнісними ознаками початкової ланки освіти як соціально-педагогічної системи є її відкритість і водночас внутрішня зацикленість та самодостатність.

Слід зупинитися на характеристиці управління, яке є підсистемою загальної системи освіти і має всі притаманні їй ознаки й властивості: цілове призначення, яке полягає в забезпеченні цілісності і життєдіяльності; структурованість, яка становить сукупність загальних функцій управління; цілісність, зумовлена інтегрованим результатом взаємодії виконаних на певному рівні всіх функцій управління; ієрархічність організаційної структури процесу управління.

Проведено аналіз поняття «управління», який довів його остаточну невизначеність. Так, у класичній теорії управління воно визначено як «процес планування, організації, мотивації, контролю, необхідний для того, щоб сформулювати й досягти цілей організації». За філософським словником, визначення терміна «управління» полягає у визнанні його як «об'єктивного процесу впорядкування систем, суть якого полягає у забезпеченні їхньої цілісності, підтриманні заданого режиму діяльності й досягнення мети шляхом обміну інформацією між їхніми підсистемами (керуючою й керованою системами) по каналах прямого й зворотного зв'язку». Отже, незалежно від особливостей наукових підходів суть цього поняття стосується процесу й відносин учасників цього процесу.

На основі аналізу низки наукових праць ми можемо визначити, що багато дослідників (В. Афанасьєв, Г. Єльнікова, В. Сластьонін, Є. Хриков та ін.) визначення сутності управління пов'язують з поняттям «діяльність». Зокрема, Г. Єльнікова характеризує управління як особливий вид людської діяльності в умовах постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища, який забезпечує цілеспрямований вплив на керовану систему для збереження і впорядкування її в межах заданих параметрів на основі закономірностей її розвитку та дії механізмів самоуправління.

Разом з тим, на нашу думку, є також визначення управління за допомогою терміна «вплив», який указує на головне в управлінні – момент впливу на свідомість, поведінку й діяльність людей. Так, В. Шипунов, Е. Кішкель під управлінням розуміють цілеспрямований вплив на колективи людей для організації та координації діяльності в складних динамічних системах. О. Кузьмін зазначає, що управління – це цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку із зміною обставин.

Тому, спираючись на окреслені вище наукові позиції, можна визначити управління як процес, найважливішими сутнісними ознаками якого є його діяльнісний вплив на систему загалом або на її окремі ланки з метою забезпечення їх ефективного функціонування й розвитку.

У дослідженні порушеної проблеми важливим є аналіз поняття «управління освітою», зокрема, у контексті управління закладом освіти

Як свідчить аналіз наукових джерел, термін «управління освітою» має багато різних визначень, залежно від авторської компетентності й бачення його сутності та повноти зв'язків між головними елементами й зовнішнім середовищем.

Аналіз особливостей визначення цього поняття в працях багатьох дослідників за такими характеристиками, як: суть управління (управління – це...), мета (спрямованість) управління, засоби управління та його об'єкт – показує три основні підходи до розуміння поняття «управління освітою»: визначення управління як цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на керований об'єкт, що призводить до його зміни (Г. Єльнікова, В. Пікельна та ін.). Тобто управління розглядається з боку того, хто керує, без урахування зворотної дії тих, на кого здійснюється цілеспрямований вплив; розуміння управління як процесу взаємодії елементів, суб'єктів, у результаті якого відбувається їхня зміна (Т. Шамова, П. Третяков та ін.).

У ході проведеного аналізу простежується висновок про те, що принциповою ознакою у визначенні сутності поняття «управління освітою» є його цілеспрямованість, і в цьому контексті важливим є розрізнення цілей управління та цілей навчального закладу. Інакше кажучи, як зазначає Є. Хриков, метою управління є створення необхідних умов для реалізації цілей навчального закладу.

Можна зробити висновок, що управління освітнім процесом як педагогічною системою забезпечує, з одного боку, збереження його цілісності та можливість сукупного впливу на компоненти структури, з іншого – ефективне функціонування, показником якого є досягнення цілей освітнього процесу.

Отже, на основі аналізу різних джерел, беручи за основу у визначенні поняття управління підхід «управління як взаємодія», у нашому дослідженні ми будемо послуговуватися таким визначенням: управління освітнім процесом дошкільного навчального закладу – це цілеспрямована взаємодія керуючої та керованої підсистем динамічної педагогічної системи, що характеризується націленістю на вирішення освітніх завдань, стійкою структурою й забезпечує її цілісність, ефективну реалізацію функцій та досягнення запланованого результату. Така позиція відображає системний підхід у дослідженні питання управління освітнім процесом початкової школи як системою, побудованою на засадах інтеграції. Тому очевидно є необхідність звернення до категорії «освітній процес».

Аналіз наукових джерел дозволяє виділити базові аспекти в трактуванні цього поняття. Слід відзначити, що існує взаємопов'язаність та взаємне проникнення, певною мірою тотожність понять «освітній процес» та «педагогічний процес». Звернемось ще до кількох визначень, які є суттєвими для уточнення змісту й сутності категорії «освітній процес»:

1) це процес, що реалізує цілі освіти й виховання в умовах педагогічних систем (Ю. Бабанський);

2) спеціально організована взаємодія педагогів і вихованців, спрямована на вирішення розвивальних і освітніх завдань (О. Міщенко, В. Сластьонін, Е. Шиянов);

3) цілеспрямована, змістовно насичена й організаційно оформлена взаємодія педагогічної діяльності дорослих і самозміни дитини в результаті активної життєдіяльності при провідній і спрямовуючій ролі вихователів (В. Лихачов).

Наведені вище визначення вказують на те, що вчені дотримуються єдності думок стосовно того, що

освітній процес – це цілеспрямований процес реалізації завдань виховання та розвитку особистості дитини. При цьому практично всі автори (Ю. Бабанський, О. Міщенко, В. Сластонін, Е. Шиянов та ін.) освітній процес розглядають як динамічну педагогічну систему, найважливішою характеристикою якої є її цілісність як внутрішня єдність усіх компонентів і яка будується й розвивається з урахуванням певних принципів, форм і методів.

Педагогічний процес з погляду сучасної науки розглядається як цілісне явище, якому властиві всі ознаки системи. У працях В. Афанасьєва, Н. Кузьміної, В. Лазарева, та ін. виділено низку ознак цілісного педагогічного процесу як системи:

1. Наявність мети (цілі), яка є детермінантою освітнього процесу як сукупність вимог суспільства, як соціальне замовлення. У змісті освіти мета педагогічно інтерпретується у зв'язку з урахуванням, наприклад, типу та особливостей функціонування закладу, віку вихованців, рівня їхнього особистісного розвитку та ін. Теоретично та практично мета є системоутворювальним чинником освітнього процесу. Щодо початкової школи, вона полягає в розвитку кожної дитини відповідно до її можливостей, найбільш повному розкритті її здібностей та задатків.

2. Цілісність, яка полягає в тому, що освітній процес як система володіє інтегративними якостями, тобто такими, якими не володіє жоден з окремо взятих компонентів. Цілісність як внутрішню єдність компонентів освітнього процесу вчені визначають його найважливішою системною характеристикою.

3. Структурованість, яка визначається впорядкованими взаємозв'язками та відношеннями між компонентами освітнього процесу, що забезпечують його внутрішню міцність і стійкість.

Підсумовуючи сказане, відзначимо, що освітній процес є динамічною педагогічною системою, яка характеризується наявністю цілей, цілісністю та стійкою структурою й полягає в спеціально організованій взаємодії педагогів і вихованців, спрямованій на вирішення розвивальних і освітніх завдань.

Основою теорії управління початковою ланкою освіти є загальна теорія управління та теорія шкільного управління.

Теорія управління системою шкільної освіти протягом останнього десятиліття динамічно розвивалась: розроблено теорію управління освітою, виділено функції управління, виявлено значущість цих функцій, розглянуто питання планування й організації діяльності керівника шкільного закладу, виявлено умови управління розвитком дошкільної освіти та якістю роботи школи у сучасних умовах (К. Бєлая, К. Крутій, Л. Пісоцька, Л. Поздняк, Л. Покроєва, Р. Чумічова, О. Янко та ін.). Аналіз психолого-педагогічних досліджень з цього питання дозволяє визначити сутність управлінської діяльності як у загальній системі шкільної освіти, так і в межах початкової.

Зазначимо, що протягом усіх періодів розвитку система управління шкільною освітою мала власну специфіку, пов'язану з притаманними лише початковій школі специфічними рисами в діяльності та управлінні. У сучасних умовах ця специфіка зумовлена передусім модернізаційними процесами, які відбуваються у початковій освіті, що передбачає зміну освітньої філософії загалом, зокрема, у змісті (Базовий компонент початкової освіти, нові й оновлені програми навчання, виховання та розвитку дітей і методичні орієнтири щодо їх реалізації), формах та методах розвитку, виховання й навчання

дітей (нові підходи до форм організації різних видів діяльності дітей, зокрема навчальної; інноваційні методики та технології проведення занять), критеріях оцінки якості освіти (нові форми контролю-аналітичної діяльності, запровадження моніторингу якості освіти). Специфічні риси управлінської системи шкільної освіти відзначені в працях К. Крутій, С. Нікітіної, С. Пехаревої, Л. Пісоцької, О. Янко та ін. Автори відзначають, що зміна парадигми освіти, ускладнення умов діяльності сучасної школи спричинили значні зміни й організаційного аспекту управління – цілей, задач, функцій, принципів і підходів до управління, а також змін професійної управлінської культури.

Із метою ґрунтовнішого розгляду та розкриття особливостей управлінських аспектів з урахуванням інтересів і можливостей усіх учасників початкової освіти необхідно зупинитись на спорідненому в понятійно-термінологічному апараті нашого дослідження терміні – менеджмент.

Як зазначає А. Губа, узагальнюючи різні наукові підходи, у сучасних наукових дослідженнях під менеджментом розуміють: вид діяльності щодо керівництва людьми в найрізноманітніших організаціях; активне використання ціннісних соціокультурних чинників для підвищення ефективності економічної діяльності; інтегративну науку, специфічну галузь людського знання, завдяки якій здійснюється функція керівництва людьми; фах певної категорії людей, соціальної верстви тих, хто здійснює роботу з управління.

У контексті завдань нашого дослідження важливим є з'ясування співвідношення понять «менеджмент» й «управління» з погляду дослідників цього питання. Аналіз зарубіжної літератури з проблем управління доводить, що автори вкладають у терміни «менеджмент» та «управління» майже ідентичне смислове навантаження (М. Альберт, М. Мескон, Ф. Хедоурі та ін.).

Проте у працях більшості науковців знаходимо суттєві відмінності як у тлумаченні суті, так і в застосуванні цих понять. Так, на думку А. Губи, менеджмент відрізняється від управління тим, що передбачає свободу прийняття рішень керівників і підлеглих за умов невизначеності ситуації. А поняття «управління» з позиції вітчизняної науки сформувався в надрах адміністративної системи, ґрунтується на обмеженні такої свободи й визначеності основних подій і процесів через їх централізоване планування.

Заслугує на увагу аналіз відмінностей у тлумаченні сутності цих понять, який наводить І. Прокопенко, за такими критеріями: по-перше, у менеджменті як сучасній філософії управління пріоритетом є орієнтація на людину, її потреби, створення умов, що забезпечують мотивацію колективної та індивідуальної діяльності, розвиток окремої особистості; по-друге, специфікою менеджменту є децентралізація управління закладом, тобто делегування повноважень і відповідальності, що значно підвищує вимоги як до керівника закладу, так і до інших суб'єктів навчально-виховного процесу, насамперед педагогів, їхньої ініціативи, творчості, професіоналізму.

Відзначимо, що більшість науковців обстоюють думку, згідно з якою термін «управління» є більш широким та об'ємним, а менеджмент – це одна з форм управління.

Отже, проаналізувавши різні наукові підходи, ми схилиємось до розгляду менеджменту як теоретико-практичного складника управління освітою, що



полягає у використанні окремих його принципів в управлінській діяльності.

Виходячи із загальних підходів до розуміння нами поняття «менеджмент», конкретизуємо поняття освітнього менеджменту й зупинимось на пов'язаному з цим понятійному полі. Суттєвим є те, що термін «менеджмент» у психолого-педагогічній літературі вживається в різних словосполученнях, основними з яких є такі: «шкільний менеджмент» (М. Латипова, А. Немов, Т. Шамова), «менеджмент в освіті» (Н. Коломинський, В. Крижко, Є. Павлютенков), «освітній та навчальний менеджмент» (Д. Дзвінчук, В. Козаков), «педагогічний менеджмент» (В. Бондар, В. Маслов, В. Симонов, В. Шаркунова). Термін «педагогічний менеджмент» є найбільш уживаним у науковій літературі й виявляє свою сутність як теорія, методика й технологія ефективного управління педагогічними системами (В. Симонов). Він має певну специфіку й закономірності, зумовлені особливостями його предмета, продукту й результату праці менеджера освіти.

**Висновки.** Узагальнення результатів аналізу наукових розвідок та практичних аспектів сучасного освітнього простору дали змогу виокремити такі особливості управління шкільною освітою в сучасних умовах і, зокрема, її початковою ланкою: специфічність функціонування, яка не завжди дозволяє пряме перенесення загальних теоретичних позицій і технологій управління освітою з інших освітніх систем у практику початкової школи. Вони мають бути

наповнені змістом, адекватним сучасним особливостям функціонування й завданням початкової школи. Це актуалізує необхідність досліджень щодо впровадження основ менеджменту не лише в управлінську діяльність керівника навчального закладу, а більшою мірою – в освітній процес, у власне педагогічну діяльність суб'єктів освітнього процесу.

У сучасних умовах ця специфіка спричинена і модернізаційними процесами, що відбуваються в освіті та передбачають зміну освітньої філософії загалом, зокрема, у змісті, формах і методах розвитку, виховання та навчання дітей, критеріях оцінки якості освіти (нові форми контрольно-аналітичної діяльності, запровадження моніторингу якості освіти).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление / В.Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.
2. Бондар О. С. Організаційно-педагогічні засади експертного оцінювання навчально-виховної діяльності загальноосвітніх шкіл: автореф. дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.06 «Теорія та методика управління освітою» / О. С. Бондар. – К., 2008. – 22 с.
3. Губа А.В. Теоретико-методичні засади формування управлінської культури вчителя – майбутнього менеджера освіти: дис. ... док. пед. наук: спец. 13.00.04 / А.В. Губа. – Луганськ, 2010. – 386 с.
4. Єльнікова Г.В. Наукові основи адаптивного управління закладами та установами загальної середньої освіти: дис. ... док. пед. наук: спец. 13.00.01 / Г.В. Єльнікова. – К., 2005. – 453 с.
5. Пікельна В.С. Управління школою: у 2-х ч. Ч. I. / В.С. Пікельна. – Х.: Основа, 2004. – 112 с.

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

**Баріда Н.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи**Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

### РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ФОРМУВАННІ МОНЕТАРНИХ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню ролі Національного банку України у формуванні монетарних передумов розвитку економіки. Розглянуто механізм еволюції центрального банку як інституту державного регулювання економіки. Обґрунтовано необхідність зміни цільової спрямованості діяльності НБУ з метою монетарного стимулювання розвитку економіки.

**Ключові слова:** механізм еволюції центрального банку, цільова спрямованість діяльності НБУ, монетарне стимулювання розвитку економіки.

#### **Баріда Н.П. РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ В ФОРМИРОВАНИИ НЕМОНЕТАРНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Статья посвящена исследованию роли Национального банка Украины в формировании монетарных предпосылок развития экономики. Рассмотрен механизм эволюции центрального банка как института государственного регулирования экономики. Обоснована необходимость изменения целевой направленности деятельности НБУ с целью монетарного стимулирования развития экономики.

**Ключевые слова:** механизм эволюции центрального банка, целевая направленность деятельности НБУ, монетарное стимулирование развития экономики.

#### **Barida N.P. THE ROLE OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE FORMATION OF NON-MONETARY PRECONDITIONS FOR ECONOMIC DEVELOPMENT**

The article investigates the role of the National Bank of Ukraine in the formation of monetary preconditions for economic development. The mechanism of evolution of the central bank as an institution of state regulation of the economy. The necessity of change of orientation of the NBU monetary incentives for the purpose of economic development.

**Keywords:** mechanism of evolution Central Bank, thrust of the NBU, monetary stimulating economic development.

**Постановка проблеми.** Перед Національним банком як ключовим інститутом державного регулювання монетарної сфери економіки постали не тільки виклики глобального світового масштабу, а і завдання локального характеру, адже Україна є державою із сировинною економікою, стан якої та валютні резерви напряму залежать від кон'юнктури світового ринку, і, як наслідок монетарне регулювання має бути спрямоване на формування такої структури економіки, яка створить підґрунтя для ефективного функціонування грошової системи України, забезпечить передумови стійкого розвитку економіки.

Глибока фінансово-економічна криза в нашій країні обумовлена дією низки внутрішніх і зовнішніх шоків, пов'язаних із незавершеністю процесів ринкової трансформації, вузькістю внутрішнього ринку, відсталою структурою економіки, накопиченими дисбалансами у фінансовій та реальній сферах економіки, низьким рівнем доходів та заощаджень населення, високим рівнем інфляції, доларизації та тіньового сегменту економіки. В умовах визначених завдань і функцій Національний банк України виявився не готовим протидіяти кризі та сприяти подоланню проблем реальної економіки.

У межах законодавчо визначеного у Конституції України та Законі «Про НБУ» основного завдання НБУ, а саме – стабільності грошової одиниці та відсутності законодавчої норми, яка б спрямовувала його діяльність на стимулювання розвитку реальної

економіки. Перегляд цієї уже, здавалося б, остаточно вирішеної проблеми обумовлений не лише необхідністю відновлення економіки, але й зміною на сучасному етапі посткризового відновлення світової економіки деяких фундаментальних закономірностей, які визначають вибір цілі монетарної політики та цільової спрямованості діяльності центральних банків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукова школа під керівництвом М.І. Савлука стверджує, що головне призначення центрального банку – управління пропозицією грошей і регулювання діяльності банків з метою забезпечення стабільності національної валюти [5, с. 506]. Так само М.Ф. Пуховкіна, стверджуючи, що центральний банк – це державний орган, його суть передає через основні напрями діяльності, тобто власне через функції [6, с. 12; с. 17-20]. У свою чергу Б.П. Адамик головну увагу зосереджує на ролі центрального банку в якості головної ланки грошово-кредитної системи, що має вирішальний вплив на стабільність грошей та надійність банків [1, с. 9]. У роботі В.О. Романишина та Ю.М. Уманціва також розглядається призначення центрального банку, під яким автори розуміють управління грошовим оборотом з метою забезпечення стабільного неінфляційного розвитку економіки [4, с. 12]. На думку доцентів О.М. Колодізева і В.Ф. Колесніченко, центральний банк – це емісійний, розрахунковий і касовий центр, що здійснює нагляд за усією кредитною системою і використовується як найважливіший інструмент кредитно-грошової політики держави [3, с. 15].

Як бачимо, відсутні єдині позиції у низці праць вітчизняних та зарубіжних економістів щодо трактування ролі і місця центрального банку у системі монетарного регулювання економіки, саме як державного органу регулятивного впливу на економічні процеси засобами та методами грошово-кредитної політики, а відтак – цільової спрямованості його діяльності та завдань монетарної політики.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити механізм еволюції, цільові завдання та роль сучасного Центрального банку в монетарному стимулюванні економіки і на цій основі визначити роль НБУ у формуванні передумов економічного зростання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ринок виступає потужним стимулюючим механізмом розвитку економіки, адже забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням та неперервність процесу відтворення. Ринкова економіка, таким чином, є найбільш ефективним способом організації виробництва, так як дозволяє організовувати господарську діяльність людей із найменшими для суспільства витратами. Водночас цілком зрозуміло, що ринкова економіка не може функціонувати без участі держави. З плином часу питання підвищення ролі центрального банку в монетарному регулюванні економічних процесів на національному рівні набирало усе більш вагомшого значення. Саме тому, виникнення такого унікального державного інституту як центральний банк, було результатом об'єктивних соціально-економічних зрушень. Саме суспільство зіткнулося з потребою створення державного регулятора, на якого було б покладено завдання постійного стратегічного спрямування економіки та надання імпульсів для досягнення довгострокових цілей економічного розвитку держави.

Центральний банк став саме таким унікальним державним регулятором, на якого було покладено виконання виключних функцій з регулювання економіки та використання наданих інструментів для виконання тактичних, проміжних а також довгострокових цілей по забезпеченні економічної стабільності та сталого розвитку економіки держави.

Безперечно, виникнення центрального банку не було спонтанним явищем. Поступовий розвиток економічної свідомості суспільства та стрімке розгортання міжнародних товарообмінних процесів, а також перехід до обігу неповноцінних грошей стали поштовхом до поступового утворення інституту, який би уособлював державу та викликав довіру у суспільства, тобто центрального банку. У науковій практиці виділяють два основні підходи до визначення шляхів створення центрального банку.

Перший шлях називають **еволюційним**. Історично феномен центрального банку є досить новим феноменом, що бере свій початок 400 років тому. З розвитком суспільства гроші поступово набували нової форми. На заміну дорогоцінним металом прийшли більш стандартизовані форми грошей такі як монети, які мали свої характеристики та виконували основні на той час функції грошей як міра вартості та спосіб нагромадження. Однак, розуміючи невідворотні недоліки використання дорогоцінних монет у якості грошей, настановувало громадськість на пошуки інших ефективних та більш практичних форм грошей.

Ще у 1609 році торговці та жителі міста Амстердама, на той час одного із найбільш потужних торговельних центрів Європи та світу, вирішили заснувати Банк Амстердама, на який покладалася функція сор-

тування, класифікації та зберігання монет. Це було першим прототипом єдиної уніфікованої державної установи, завданням якої було управління грошима держави. У результаті успіху створеного Банку Амстердама інші європейські міста взялися за створення аналогічних органів штампування та контролю за монетами.

Цікаво, що саме один із перших випадків банківської паніки в суспільстві того часу став поштовхом до утворення так званих паперових грошей, що у свою чергу було невід'ємною частиною розвитку та укріплення центрального банку країни. У середині XVII століття відбувся набіг на Банк Стокгольма у зв'язку із різною реальною вартістю дорогоцінних монет (як результат рішення уряду зменшити вміст дорогоцінного металу і при цьому залишити номінальну вартість монет). Рішенням банку для того, аби попередити панічні настрої суспільства, було випущено акредитиви (*kreditivsedlar*) тим вкладникам банку, які хотіли вилучити свої монети з вищою реальною власністю. Саме ці акредитиви вважаються прототипами банкнот у сучасному значенні. Згодом шведський парламент постановив створити новий банк, який сьогодні є Центральним банком Швеції і найдавнішим центральним банком у світі [7, с. 17-24].

Як не дивно, велике значення у процесі виникнення емісійних банків, що є попередниками центрального банку, належить військовим процесам в тогочасних європейських країнах. Так, створення Банку Англії у 1694 році було спричинене необхідністю держави фінансування війни з Францією. У свою чергу Банк Франції був створений у 1800 році для допомоги уряду з покриттям витрат та стабілізації економіки після Французької Революції. Саме ці банки можна сміливо назвати банками уряду, які були залежними від урядових рішень та використовувались для фінансування державних витрат. Саме Банк Англії був одним із перших емісійних банків, що випускають банкноти для кредитування уряду. Більш того, ці банкноти не були підкріплені цінними металами, а їхня вартість базувалася принципово на обіцянці уряду заплатити. Очевидно, на цьому етапі можна прослідкувати важливість невід'ємного компонента існування центрального банку, а саме довіру до них суспільства.

Другий шлях називають **директивним**, суть якого полягає у створенні центрального банку на основі розробленого закону, який зазначає особливий статус даного банку та прописує специфіку його функціонування. Велика кількість країн, таких як США, не мали відповідних історичних та еволюційних передумов створення емісійних, а, як результат, і центрального банку, що у свою чергу вимагало конкретних рішень та законів держави, які б дали можливість регулювати монетарну сферу країни та забезпечувати стратегічний розвиток економіки.

З вищесказаного стає зрозуміло, що економічні передумови та природа центрального банку пояснюються у першу чергу необхідністю держави в наявності єдиного емісійного центру, який би викликав довіру у суспільства. Безперечно, сутність існування центрального банку та його базових функцій значно розширилася порівняно з першими емісійними банками. Поява розширеної мережі комерційних банків та інших фінансових установ, ускладнення фінансових розрахунків та нестримні процеси інтернаціоналізації економіки спонукали центральні банки переймати на себе усе більше завдань. Головне ж призначення даного інституту як державного регу-

лятора все ж полягає у забезпеченні стабільності фінансової системи країни. Згідно із визначенням М.І. Савлука призначення центрального банку – управління грошовим обігом з метою забезпечення стабільного неінфляційного розвитку економіки. Багато науковців минулих десятиліть вірили, що глобальним призначенням існування центральних банків в першу чергу є встановлення короткострокових облікових ставок для досягнення цілі макроекономічної стабільності. При цьому під макроекономічною стабільністю частіше всього розумілася цінова стабільність, що визначалася встановленням певного цільового рівня інфляції для широкого набору товарів.

Однак сучасна глобальна фінансова криза стала поштовхом глибокої переоцінки принципів та основних завдань центральних банків. На гіршому досвіді основні гравці та провідники монетарної політики зрозуміли, що у завжди існуючому конфлікті між забезпеченням цінової стабільності та системної фінансової стабільності остання має превалююче значення.

Провівши аналіз економічного та історичного підґрунтя виникнення центральних банків, ми зрозуміли, що із розвитком фінансових відносин призначення центральних банків набирає нових відтінків, у такий спосіб пристосовуючись до змін середовища та фінансової системи. Усе більшої актуальності набирає необхідність більшого зосередження центральних банків на управлінні систематичного ризику в процесі свого регулювання економіки. Також видозмінюються та удосконалюються інструменти центральних банків для регулювання економіки. Усе це є невід’ємними елементами адаптування політики центрального банку до нових викликів фінансового середовища з метою досягнення довгострокової системної фінансової стабільності.

Нині сутність центрального банку як інституту державного регулювання суттєво змінилася порівняно із первісним уявленням сутності даного інституту регулювання. З плином часу центральним банкам усіх країн світу довелося набратися гіркого досвіду та винести багато уроків із результатів своєї діяльності у такі періоди, як Велика Депресія 1930-х років, глобальна фінансова криза 2007–2010 рр., а також багато інших потрясінь як зовнішнього впливу, так і всередині країн.

Усе це стало передумовою формування загальноприйнятого тлумачення основного завдання сучасного центрального банку, а саме забезпечення стійкого та стабільного макроекономічного середовища для досягнення довгострокового сталого розвитку економіки країни. Досягнення цієї мети центральними банками відбувається шляхом забезпечення монетарної та фінансової стабільності.

Монетарна стабільність полягає у збереженні вартості національної валюти за допомогою низького рівня інфляції чи стабільності обмінного курсу валют. Забезпечення фінансової стабільності для центрального банку означає підтримання безперервного та продуктивного функціонування фінансової системи з метою ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці.

Саме за умови стабільності вартості національної валюти та ефективного функціонування фінансової системи створиться відповідне підґрунтя для приватного сектора економіки, малих та середніх підприємств, для прийняття оптимальних інвестиційних рішень, що є фундаментальними для довгострокового зростання економіки будь-якої країни.

Так, аналізуючи провідні центральні банки світу, можна зробити такі висновки про цілі їхніх монетарних політик:

- Цілями монетарної політики центрального банку США (ФРС) є підтримання сталого зростання ВВП, стабільних цін та низького рівня незайнятості населення.

- Завданням монетарної політики Європейського Центрального Банку є підтримання цінової стабільності, оскільки даний центральний банк притримується стратегії, що монетарна політика може впливати на реальну економіку лише у короткостроковому періоді.

- Цілями монетарної політики Банку Англії є підтримання стабільності цін та вартості національної валюти.

- Стабільність цін також є головною метою монетарної політики центрального банку Японії.

Таким чином, ми бачимо, що монетарна політика як комплекс інструментів регулювання країни центральним банком повинна відповідати середовищу цієї монетарної сфери, на яку вона спрямована. Зрозуміло, що ставлення абсолютно однакових цілей монетарного регулювання у таких різних країнах, як США та Японія чи країни Єврозони, не було б ефективним, адже основні показники стану економіки, такі як темпи ВВП, інфляція, рівень безробіття в них відрізняються.

Важливим моментом загальної характеристики діяльності НБУ в системі монетарного регулювання, є прийняття до уваги факту, що в умовах глибоких трансформаційних процесів у вітчизняній економіці, а також впливу світових глобалізаційних процесів і використання центральним банком традиційних інструментів реалізації монетарної політики має наповнюватися новим змістом, визначаючи можливість оперативного реагування як на внутрішні умови економічного розвитку, так і на зовнішні впливи на динаміку господарських процесів з тим, щоб уникнути надмірної переоцінки можливостей ринкового саморегулювання і відновлення рівноваги без втручання держави. Серед зазначених інструментів насамперед потребують розгляду такі, як рефінансування банків, обов’язкове резервування та політика облікової ставки [2, с. 72-73].

Таким чином, НБУ як провідник монетарної політики держави відіграє провідну роль у досягненні не лише короткострокових цілей грошово-кредитного регулювання, але й у забезпеченні довгострокової фінансової стабільності як запоруки сталого та інноваційного розвитку економіки держави, здатного протистояти зовнішнім макроекономічним викликам. Більш того, необхідність системного, чітко скоординованого монетарного регулювання країни полягає не лише у потребі регулювання пропозиції грошей та грошового обігу в країні, але й у підтриманні зовнішньої вартості національної грошової одиниці у вигляді валютного курсу, а також стабільного функціонування комерційних банків та сприяння розвитку суспільного виробництва.

**Висновки.** В умовах масштабних кризових явищ останніх років, що з фінансового сектору поширилися на усі сфери економіки, важливим є своєчасне та цілеспрямоване вжиття комплексу регулятивних заходів щодо активного впливу на умови господарської діяльності таким чином, щоб вийти із глибокої рецесії та стати на заваді посиленню негативних тенденцій, здатних перерости у ще більш масштабні спади, банкрутства учасників ринку, розкручування інфляційної спіралі, девальвації національної валюти, зростання безробіття та інших негативних

явищ. Таким чином, дієвість впливу держави на економіку визначається ефективністю застосування тих чи інших регулятивних заходів, здатних активно протидіяти даним тенденціям. Серед таких заходів монетарне стимулювання економіки варто вважати одним із найбільш важливих та дієвих інструментів впливу держави на перебіг економічних процесів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамик Б.П. Центральний банк і грошово-кредитна політика : підруч. / Б.П. Адамик. – 2-ге видання, доп. і перероб. – К. : Кондор, 2011. – С. 39.
2. Запаранюк Т.В. Проблема вибору альтернативних режимів таргетування у період реалізації грошово-кредитної політики у період фінансової кризи / Т.В. Запаранюк // *Фінанси, облік та аудит*. – 2012. – Вип. 19. – С. 71-77.
3. Колодізев О.М. Гроші і кредит : підручник / О.М. Колодізев, В.Ф. Колесніченко. – К. : Знання, 2010. – 615 с.
4. Романишин В.Р., Уманців Ю.М. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навчальний посібник. – 2005. – С. 480.
5. Савлук М.І. Гроші та кредит : підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін. / за заг. ред. М.І. Савлука. – Вид. 6-те, [перероб. та доп.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2011. – С. 157.
6. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підруч. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 382.
7. Adrian, T. and Shin, H.S. (2010), «Financial intermediaries and monetary economics», in Friedman, B. and Woodford, M. (eds.), *Handbook Monetary Economics*, forthcoming.
8. Dellas H., Tavlas, G.S., 2013. The gold standard, the euro, and the origins of the Greek sovereign debt crisis, *Cato Journal* 33 (3), 491-520.
9. Mishkin, F.S., «Monetary Policy Strategy: Lessons from the Crisis», ECB Central Banking Conference, Frankfurt, November 2015.

УДК 336.226.1(477)

Копчинська К.О.  
аспірант

Національного університету державної податкової служби України

## ЕТАПИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена характеристиці етапів реформування прибуткового оподаткування в Україні. Встановлено, що реформування вітчизняної податкової системи, у тому числі й оподаткування прибутку підприємств, відбувалось в шість етапів. Характеристику таких етапів здійснено шляхом аналізу основних нормативно-правових актів щодо оподаткування, а також тенденцій розвитку економічних процесів, які тоді відбувалися.

**Ключові слова:** податок на прибуток, фінансовий результат, податкова реформа, податкова система, податковий облік, ставка податку.

### Копчинская К.А. ЭТАПЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена характеристике этапов реформирования подоходного налогообложения в Украине. Установлено, что реформирование отечественной налоговой системы, в том числе и налогообложения прибыли предприятий, происходило в шесть этапов. Характеристику таких этапов осуществлено путем анализа основных нормативно-правовых актов по налогообложению, а также тенденций развития экономических процессов, которые тогда происходили.

**Ключевые слова:** налог на прибыль, финансовый результат, налоговая реформа, налоговая система, налоговый учет, ставка налога.

### Kopchynska K.O. STAGES OF REFORM THE CIT IN UKRAINE

The article is devoted to the characterization stage income tax reform in Ukraine. Established that the reform of the national tax system, including taxation of corporate profits took place in six stages. The characteristics of these stages carried out by analyzing the basic regulations on taxation and economic trends of the processes that took place then.

**Keywords:** income taxes, financial result, tax reform, tax system, tax accounting, tax rate.

**Постановка проблеми.** В умовах посилення конкурентної боротьби між країнами світу за залучення капіталу в національні економіки активізується процес цілеспрямованого використання державами прибуткового оподаткування як інструменту формування сприятливих умов для розвитку бізнесу всередині країни, впливу на економічну активність суб'єктів господарювання, а також залучення прямих іноземних інвестицій. Для України як держави, що прагне зайняти гідні позиції у світовому господарстві і стати повноправним членом європейської спільноти, питання дослідження етапів реформування податку на прибуток підприємств та реакцій платників податків на такі новації набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі проблема періодизації реформування прибуткового оподаткування в основному розглядається в контексті періодизації проведення

податкових реформ. При чому єдиного підходу, щодо визначення етапів такого реформування, на сьогоднішній день, не існує. Серед основних праць, присвячених проблематиці податкового реформування, слід виділити роботи Т. Кошука [1, с. 260-268], П.К. Бечко [2, с. 25], В. Федосова та В. Опаріна [3, с. 283], Н.М. Деєва та Н.І. Редіна [4, с. 28-32], Ю.М. Воробйова [5, с. 7], у тому числі питання періодизації розвитку прибуткового оподаткування розглядалося у наукових працях: К. Безверного [6], Т.Є. Єфіменко [7], Д.М. Серебрянського [8], Т.О. Пасько [9].

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у систематизації та характеристиці етапів реформування прибуткового оподаткування в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз та систематизація результатів досліджень вище названих науковців засвідчили, що визначення ета-

Таблиця 1

## Підходи до періодизації податкових реформ в Україні

Автор	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Т. Кошук	I етап 1991-1993 рр.		II етап 1994-2000 рр.				III етап 2001-2004 рр.						IV етап з 2005 р.											
П.К. Бечко	I етап 1992-1993 рр.		II етап 1994-1999 рр.				III етап з 2000 р.																	
В.Федосов та Опарін В.	I етап 1991-1993 рр.		II етап 1994-1999 рр.				III етап з 2000 р.																	
Н.М. Десева та Н.І. Редіна	I етап 1991-1995 рр.		II етап 1995-2000 рр.				III етап 2001-2007 рр.						IV етап з 2008 р.											
Ю.М. Воробйов	I етап 1992-1993		II етап 1994-1999 рр.				III етап 2000-2009 рр.						IV етап з 2010 р.											
Є.М. Богатирьова	I етап 1991-1995 рр.		II етап 1996-2003 рр.				III етап 2004-2009 рр.						IV етап з 2010 р.											

Таблиця 2

## Підходи до періодизації розвитку прибуткового оподаткування в Україні

Автор	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Безверхий К.	I етап 1991	II етап 1992	III етап 1993 р. (I квартал)	IV етап 1993 р. (II квартал) - 1994 рр.	V етап 1995- 1996 рр.	VI етап 1997-2003 рр.						VII етап 2004-2010 рр.						VIII етап з 01.04.2011						
Серебрянський Д.М.	I етап 1991	II етап 1992	III етап 1993 р. (I квартал)	IV етап 1993 р. (II квартал) - 1994 рр.	V етап 1995- 1996 рр.	VI етап 1997-2003 рр.						VII етап 2004-2010 рр.						VIII етап з 01.04.2011						
Пасько Т.О.	I етап 1991-1992 рр.		II етап 1992-1997 рр.				III етап 1997-2000 рр.						IV етап 2000-2004 рр.		V етап з 2005 р.									
Єфименко Т.І.	I етап СРСР -1991		II етап 1991-1994 рр.				III етап 1994-1997 рр.						IV етап 1997-2011 рр.						V етап з 2005 р.					

пів податкового реформування в Україні здійснювалося ними ще до прийняття Податкового кодексу та здебільшого стосувалося змін податкового законодавства, без урахування економічних процесів, які тоді відбувалися. Так, П.К. Бечко, В. Федосов та В. Опарін зазначають, що проведення податкової реформи в Україні відбувалося в три етапи: 1992–1993 рр. – формування власної податкової системи; 1994–1999 рр. – приведення складу податкової системи у відповідності до умов ринкових відносин; 2000–сьогодення – удосконалення податкової системи в умовах перехідної економіки. Дещо іншими є підходи Т. Кошук, Ю.М. Воробйова, Н.М. Деева та Н.І. Редіна, які виділяють чотири основні етапи реформування – підходи щодо часових меж яких значно різняться (табл. 1).

Щодо періодизації розвитку прибуткового оподаткування в Україні, то у даному питанні думки вітчизняних вчених також відрізняються. К. Безверхий і Д.М. Серебрянський виділяють вісім історичних етапів оподаткування прибутку підприємств, Т.І. Єфименко і Т.О. Пасько – п'ять етапів (табл. 2).

З огляду на стратегічні цілі, що стояли перед податковою політикою на кожному із етапів реформування, з урахуванням змін у правилах оподаткування після ухвалення Податкового кодексу Укра-

їни, вважаємо за доцільне сформулювати авторське бачення періодизації податкових реформ у цілому та змін в методології оподаткування прибутку зокрема. Оскільки зміни в механізмі оподаткування прибутку підприємств є складовою загального реформування податкової системи, то їх етапи збігаються у часі. Таким чином, вважаємо, що реформування вітчизняної податкової системи, у тому числі й оподаткування прибутку підприємств, відбувалося у шість етапів (табл. 3).

На першому етапі (з часів СРСР до 1991 р.) вітчизняній податковій системі притаманні були риси податкової системи Радянського Союзу. Тоді повноцінної системи корпоративного податку в її західному розумінні не існувало. Державні підприємства були підпорядковані відповідним міністерствам, будь-які «прибутки» або одержані надлишки коштів держава відчувувала, а збитки покривала довольним ціноутворенням і дотаціями [10, с. 99]. Прибуткове оподаткування в Україні, на даному етапі, здійснювалося відповідно до норм Закону СРСР «Про податок з прибутку підприємств та організацій», згідно з яким об'єктом оподаткування визначався балансовий прибуток підприємства, що розраховувався як сума прибутку від реалізації продукції, інших матеріальних цінностей і доходів від позареалізаційних

Таблиця 3

Етапи реформування оподаткування прибутку підприємств

Період	Роки	Нормативно-правовий акт	Об'єкт оподаткування	Основна ставка
I етап	з часів СРСР до 1991 р. / Закон УРСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991		Дохід (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг)	35%
II етап	1992 р. / ЗУ «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992		Валовий дохід = (доходи від реалізації продукції (робіт, послуг), інших матеріальних цінностей, майна (включаючи основні фонди), нематеріальних активів, брокерських місць (окрім реалізації біржами) + доходи від позареалізаційних операцій) – витрати по цих операціях	18%
	1993 р. (I квартал) / Декрет КМУ «Про податок на прибуток підприємств і організацій» від 26.12.1992		Валовий прибуток підприємства = виручка (без податку на додану вартість, акцизного збору) – затрати на виробництво та реалізацію, що включаються до собівартості продукції (робіт, послуг).	30%
	1993 р. (II квартал) по 1994 р. / ЗУ «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992		Валовий дохід = (доходи від реалізації продукції (робіт, послуг), інших матеріальних цінностей, майна (включаючи основні фонди), нематеріальних активів, брокерських місць (крім реалізації біржами) + доходи від позареалізаційних операцій) – витрати по цих операціях	22%
	1995 р. по 1996 р. / ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р.		Балансовий прибуток = сума фінансових результатів від усіх видів діяльності підприємства за звітний період	30%
III етап	1997 р. по 2003 р. / ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997		Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація	30%
	2000-2004 рр. / ЗУ «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000			
IV етап	2004 р. по 2011 р. (I квартал) / ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.2004		Прибуток = валовий дохід – валові витрати – амортизація	25%
V етап	з 01.04.2011 р. по 2014 / Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI		Прибуток = доходи – собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг – інші витрати	23% 21% 19% 16% (18% *)
VI етап	2015 р. –сьогодення / Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI		Прибуток = фінансовий результат до оподаткування (прибутку або збитку) ± податкові різниці	18%

\*Законами України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставок окремих податків» № 713-VII від 19.12.2013 р. та «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р. № 1166-VII накладено мораторій на подальше зниження ставки податку на прибуток підприємств, яка в 2014 році повинна була знизитися до 16%, і встановлено ставку 18%.

операцій, зменшених на суму затрат з цих операцій. Ставки податку на прибуток були диференційовані та залежали від сфери діяльності, базова ж ставка становила 35%.

Оскільки система корпоративного податку була новою на пострадянському просторі, то після її запровадження оподаткування підприємств зазнавало частих змін.

Формування основ вітчизняної податкової системи в цілому та прибуткового оподаткування зокрема відбувалося на другому етапі (1992–1997 рр.). У цей період було сформовано новий механізм стягнення податку на прибуток та контролю за його сплатою, що набув чіткого фіскального забарвлення. Базові принципи оподаткування прибутку підприємств заклалися у Законі України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій», об'єктом оподаткування в якому визначався валовий дохід підприємств, зменшений на суму матеріальних витрат і обов'язкових платежів, а базова ставка становила 18% доходу. Окрім базової, залежно від виду діяльності, встановлювалися і диференційовані ставки: для спільних підприємств з часткою іноземних інвестицій ставка податку була визначена на рівні 15%, для посередницької діяльності – 65%, для грального бізнесу – 70%.

Наступним законодавчим актом став Декрет КМУ «Про податок на прибуток підприємств», що діяв у першому кварталі 1993 року. Цим документом було змінено як об'єкт, так і ставку податку на прибуток. Об'єктом оподаткування, замість валового доходу, було визначено валовий прибуток, а ставка податку зросла до 30%. Такі зміни були короткотерміновими і з другого кварталу 1993 року було відновлено дію Закону України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій», що діяв до кінця 1994 року. Таким чином, знову відбулась зміна об'єкта оподаткування (повернення до оподаткування доходу підприємства) та зниження ставки податку на прибуток до 22%.

Черговим кроком на шляху зміни методології оподаткування податком на прибуток стало ухвалення Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Об'єктом оподаткування став балансовий прибуток, що визначався за правилами бухгалтерського обліку. Базова ставка податку складала 30%, хоча для окремих галузей діяли додаткові ставки, наприклад, для підприємств агропромислового комплексу – 15%, для посередницьких операцій – 45%, грального бізнесу – 60%.

Третій етап (1997–2004 рр.) характеризувався розвитком ринкових відносин в Україні, що стало поштовхом для подальшої зміни державних підходів до прибуткового оподаткування. Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції 1997 р. було запропоновано принципово новий підхід до визначення об'єкта оподаткування, що визначався шляхом зменшення суми валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку, а також на суму амортизаційних відрахувань, що розраховувався на основі сальдового методу. Такі зміни мали як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивні полягали у зниженні податкового навантаження на балансовий прибуток, негативні – окремі види доходів і витрат з метою оподаткування визначались за іншими правилами, ніж у бухгалтерському обліку, що призвело до розбіжності показника облікового й оподаткованого прибутку. Таким чином, для нарахування податкових зобов'язань з податку на прибуток і складання

податкової звітності платникам довелося, окрім бухгалтерського обліку, вести податковий облік.

На четвертому етапі (2004–2010 рр.) відбулося зменшення базової ставки податку на прибуток – з 30% до 25%. Таке зниження відбувалося паралельно із зниженням ставки податку з доходів фізичних осіб і спрямовувалося на легалізацію доходів. Суттєвим бар'єром в ефективному реформуванні податку на прибуток на даному етапі стали численні податкові пільги. У зв'язку з цим із 2005 р. скасовано дію спеціальних економічних зон, що існували з початку 1990-х і де стягнення обов'язкових платежів відбувалося за пільговим режимом.

З метою створення єдиних справедливих підходів та прозорих правил нарахування та сплати податків та зборів і забезпечення сталості податкового законодавства у грудні 2010 р. було ухвалено єдиний консолідований нормативно-правовий акт – Податковий кодекс України. Таким чином, розпочався новий етап реформування вітчизняної податкової системи, що вніс істотні зміни в механізм оподаткування прибутку підприємств.

Прийняття Податкового кодексу привнесло такі нововведення у методологію оподаткування прибутку підприємств:

- поетапне зниження ставки податку на прибуток підприємств з 25% до 16% (з 1 квітня по 31 грудня 2011 року – 23%, з 1 січня по 31 грудня 2012 року – 21%, з 1 січня по 31 грудня 2013 року – 19%, з 1 січня 2014 року – 16%);

- розширення кола суб'єктів, яким надаються «податкові канікули» (звільняються від оподаткування) щодо сплати податку;

- наближення податкового та бухгалтерського обліку щодо визнання доходів та витрат, щодо обліку основних засобів та їх амортизації; зняття обмежень щодо деяких витрат подвійного призначення.

Після прийняття єдиного кодифікованого акту платники податків сподівались на незмінність основних його положень протягом тривалого періоду. Проте, аналіз практики законотворчої діяльності у сфері оподаткування свідчить про порушення задекларованого у ст. 4 Податкового кодексу України принципу стабільності. Так, за майже п'ять років застосування даного нормативно-правового акту зміни до методології оподаткування податку на прибуток підприємств було внесено понад 20 разів, що стало серйозною проблемою як для платників податків (у т.ч. потенційних інвесторів), так і для контролюючих органів.

Так, наприклад, Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» від 05.07.2012 № 5083-VI [11] кардинально змінено підхід до декларування та сплати платниками податку на прибуток своїх податкових зобов'язань. Відновлено практику авансових внесків з податку на прибуток, які існували у період з початку 90-х років і до 2003 року. Законом України «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 № 1166-VII накладено мораторій на подальше зниження ставки податку на прибуток підприємств, яка у 2014 році повинна була знизитися до 16%, і залишилася на колишньому рівні, тобто 18%.

Шостий етап реформування вітчизняної системи оподаткування прибутку розпочався з січня 2015 р. Підходи до прибуткового оподаткування в Україні було повністю переглянуто на законодавчому рівні.



Більшість змін були внесені згідно з вимогами суспільства та іноземних кредиторів – Міжнародного Валютного Фонду, ЄС і США. Окрім цього, необхідність трансформації підходів до розбудови податкової системи в даний період актуалізувалася в умовах зниження темпів соціально-економічного розвитку України.

З 1 січня 2015 року набув чинності Закон України від 28.12.2014 № 71 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)», згідно з яким розділ III Податкового кодексу «Податок на прибуток» викладено у новій редакції. Положення даного розділу було скорочено майже втричі – з 29 до 10 статей. Таке скорочення нормативної бази продиктовано низкою подій – у першу чергу усуненням окремого «податкового» обліку, який підприємства вели одночасно зі звичайним бухгалтерським обліком. Прагнення відійти від ведення суб'єктами господарювання податкового обліку є цілком закономірним для України, адже такі зміни цілком відповідають європейській практиці та дозволяють поглибити рівень інтеграції національної системи бухгалтерського обліку в європейську та світові системи.

Ключовою зміною на даному етапі є запровадження нового принципу визначення податку на прибуток, який обчислюється виходячи із бухгалтерського фінансового результату (відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності), відкоригованого на різниці. Кількість яких суттєво зменшено – з 49 до 3 груп: різниці щодо амортизації необоротних активів; різниці щодо формування резервів; різниці при здійсненні фінансових операцій.

Таким чином, з 2015 р. практично ліквідується поняття «податковий облік» для податку на прибуток, а весь облік будується виключно за правилами бухгалтерського обліку. Винятком з даного правила є великі платники податку на прибуток (річний обсяг за минулий рік за вирахуванням ПДВ більше 20 млн грн). Для них встановлюється необхідність розрахунку так званих «податкових коригувань» та на відповідні суми коригувати свій бухгалтерський фінансовий результат з метою оподаткування. Такі коригування фактично зводяться до того, що великі платники податку на прибуток все ж будуть змушені виконувати ті самі коригування, які вони робили відносно бухгалтерського прибутку до 01.01.2015 р. У зв'язку із зазначеними вище нововведеннями органам ДФС надали право проводити перевірки правильності ведення бухобліку, а також правильності та повноти визначення доходів, витрат і фінрезультату до оподаткування згідно з стандартами обліку.

Крім об'єднання бухгалтерського та податкового обліку, податковою реформою, було внесено значні зміни в інститут трансфертного ціноутворення та «анти-офшорні» положення Податкового кодексу, введена тонка капіталізація відсотків, доповнений режим оподаткування роаялті та розширено визначення постійного представництва.

Щодо авансових внесків з податку на прибуток, то з 2015 р. збільшено поріг доходів, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування за останній річний звітний період до 20 млн грн (було 10 млн грн). Вважаємо, що з огляду на девальвацію вітчизняної грошової одиниці та значний рівень інфляції, що автоматично розширює перелік платників, які зобов'язані сплачувати такі платежі, такі зміни є на часі.

На даному етапі суттєво змінено підхід до оподаткування податком на прибуток страхової діяльності,

відповідно до якого запроваджено двоступеневу систему оподаткування, яка є характерною для багатьох країн ЄС.

Також у зв'язку із скрутним фінансовим становищем України продовжилася практика 2014 р. щодо скасування більшості пільг із податку на прибуток: скасовано ставку 5% для суб'єктів ІТ-індустрії та пільгові ставки для суб'єктів з пріоритетних галузей економіки (які мали діяти до 1 січня 2023 р.).

**Висновки.** Отже, аналіз етапів розвитку прибуткового оподаткування засвідчив, що за період незалежності в Україні так і не було сформовано єдиної концепції реформування інструментарію оподаткування прибутку підприємств. Податкове законодавство постійно змінювалося, дії держави були різноспрямованими, а рішення часто приймалися залежно від стану бюджету чи під впливом певних лобі. Протягом досліджуваного періоду неодноразово змінювалися об'єкт оподаткування, ставка та порядок обчислення, строк та порядок сплати податку на прибуток тощо. Така непослідовність у визначенні елементів податку, часті суттєві зміни методики його розрахунку створювали значні труднощі для платників податків зокрема і справляли негативний вплив на розвиток підприємницької діяльності в цілому. Регресивний аналіз розвитку податку на прибуток в Україні «свідчить про триваючі пошуки раціонального сполучення основних елементів цього податку, причому цю проблему не можна вважати вирішеною й сьогодні» [12, с. 118]. Основними перешкодами на шляху реформування податку на прибуток є недостатнє наукове обґрунтування податкових змін, слабка ув'язка нововведень із загальною стратегією розвитку України, а також пасивність суспільства у питаннях оцінки податкових нововведень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кошук Т. Прагматика формирования и реализации фискальной политики в Украине / Т. Кошук // Журнал Европейской экономики. – Том № 7(№ 2), июнь 2008. – С. 257-272.
2. Бечко П.К. Податкова система : навч. посібник / П.К. Бечко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
3. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / [В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін] ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 432 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/72/>.
4. Деева Н.А. Оподаткування в Україні : навч. посіб. / [Деева Н.А., Редіна Н.І., Дулік Т.О.] ; за ред. Н.І. Редіної. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 544 с.
5. Податкова система України: історія становлення та перспективи розвитку / Ю.М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 3. – С. 6-10.
6. Безверхий К. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток в умовах законодавчих змін / К. Безверхий, С. Ковач // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 34-43.
7. Удосконалення оподаткування прибутку підприємств в Україні / Т.І. Єфименко, Л.Г. Ловінська та ін. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 526 с.
8. Оцінка фіскальних та методологічних аспектів гармонізації податкового та бухгалтерського обліку щодо податку на прибуток підприємств. – Ірпінь: НДІ фінансового права, 2013. – 60 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/publications/smirmova/fisc-adm-aspects.pdf>.
9. Пасько Т.О. Історичні етапи оподаткування прибутку підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Т.О. Пасько, Д.В. Веремчук. – Режим доступу : [http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/1234\\_56789/260/1/pasko3.pdf](http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/1234_56789/260/1/pasko3.pdf).
10. Turley G. Transition, taxation and the state, development and transition series : [Електронний ресурс] / G. Turley. – Adlershot, UK : Ashgate, 2006. – 156 p. – Режим доступу : [www.books.google.com](http://www.books.google.com).

11. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні : Закон України від 05.07.2012 р. № 5083-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5083-17/paran3#n3>.
12. Регулятивний потенціал податкової системи України : монографія / [Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, К.В. Давискіба та ін.] ; за заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 336 с.

УДК 352.07:336.1

**Корень Н.В.**  
кандидат економічних наук,  
завідувач сектору бюджетної децентралізації  
Національного інституту стратегічних досліджень

## ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ НА ЕТАПІ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті досліджено сутність бюджетної безпеки у складі фінансової та економічної безпеки держави. Визначено роль її впливу на ефективність реалізації бюджетної політики. Виконано аналіз системи загроз у бюджетній політиці, обґрунтовано напрями їх мінімізації на сучасному етапі реалізації соціально-економічних реформ.

**Ключові слова:** економічне зростання, функції держави, національна безпека, бюджетна політика, бюджетна система.

### Корень Н.В. ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ЭТАПЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье исследована суть бюджетной безопасности как составляющей финансовой и экономической безопасности государства. Определена роль ее влияния на эффективность реализации бюджетной политики. Выполнен анализ системы угроз в бюджетной политике, обоснованы направления их минимизации на современном этапе реализации социально-экономических реформ.

**Ключевые слова:** экономический рост, функции государства, национальная безопасность, бюджетная политика, бюджетная система.

### Koren N.V. CHALLENGES AND THREAT TO BUDGETARY SAFETY ON THE STAGE OF PUBLIC TRANSFORMATIONS

In the article essence of budgetary safety is investigational in composition financial and economic safety of the state. The role of her influence is certain on efficiency of realization of fiscal policy. The analysis of the system of threats is executed in a fiscal policy, reasonably directions of their minimization on a modern implementation of socio-economic reforms phase.

**Keywords:** economy growing, functions of the state, national safety, fiscal policy, budgetary system.

**Постановка проблеми.** У складному механізмі дії економічних законів, де закон ринкового саморегулювання є головним, важливе значення має закон про необхідну та обов'язкову роль держави у функціонуванні ринкового механізму. Його дотримання забезпечує досягнення цілей економічного розвитку, а ігнорування гальмує рух до них [1, с. 682-683]. Зростання ролі держави у регулюванні динаміки соціальних і економічних процесів зумовлене об'єктивними закономірностями та реаліями розвитку ринкової економіки, доведене економічною наукою та підтверджене світовою практикою. Крім того, кризові флуктуації світової економічної динаміки, що обумовлюють виникнення комплексу нових загроз і викликів, актуалізують потребу формування відповідних механізмів державного регулювання для подолання впливу негативних факторів, стабілізації динаміки розвитку та забезпечення поступального розвитку в умовах ресурсних обмежень. Насамперед це формування антикризових та посткризових стратегій розвитку, яке неможливе без модернізації головних економічних механізмів, зокрема, бюджетної політики.

Аналіз досліджень та публікацій. Численні проблемні питання щодо формування та реалізації бюджетної політики висвітлені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Вагомий внесок у розвиток теорії податково-бюджетного регулювання, зокрема, зробили О. Конт, Е. Дюркгейм, А. Пігу, Е. Аткинсон, Дж. Кемп, А. Лаффер, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, А. Хансен та ін. Серед вагомих досліджень вітчизняних науковців у цьому контексті вирізняються праці В. Андрущенко, С. Буковинського, В. Гейця,

В. Федосова, І. Луніної, В. Мельника, Ц. Огня, В. Опаріна, В. Тропіної, І. Чугунова, С. Юрія та інших авторів. Дослідженню бюджетної безпеки у контексті соціально-економічного розвитку держави присвячені праці О. Барановського, О. Власюка, В. Геєця, В. Горбуліна, М. Єрмошенко, В. Мунтіяна та інших учених. Проте, незважаючи на достатній рівень обґрунтованості та з урахуванням завдань соціально-економічного розвитку держави, роботи згаданих учених, разом з тим, засвідчили опосередкований характер розвитку питань бюджетної безпеки в контексті досліджень з економічної і фінансової безпеки, а численні проблеми забезпечення бюджетної безпеки у контексті досягнення позитивних показників динаміки соціально-економічного розвитку залишаються далекими від розв'язання.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування напрямів мінімізації загроз у бюджетній політиці на етапі сучасних суспільних трансформацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення результативного провадження економічних реформ, спрямованих на розбудову української державності та вирішення пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку на сучасному етапі актуалізують питання формування нової моделі бюджетної політики, що обумовлює пошук сучасних концептуальних підходів до вирішення її завдань та відповідної модернізації важелів та інструментів. Бюджетна безпека як вагомий фактор соціально-економічного розвитку держави є одним із визначальних критеріїв ефективності бюджетної політики. Як відомо, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджетних важелів викону-

вати її функції та завдання з урахуванням індивідуальних, корпоративних та суспільних інтересів. Відтак, забезпечення бюджетної безпеки держави є складовою системою завдань формування ефективної бюджетної політики та досягненні стратегічних соціально-економічних пріоритетів. Посилення уваги до проблем бюджетної безпеки в Україні обумовлено динамікою суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах [2]. Імплементация безпеки зі сфери військово-політичних відносин у галузь економіки в сучасних умовах обумовлюється зростанням ролі її нових параметрів, пов'язаних насамперед із економічним та фінансовим станом держави, розвитком інформаційних технологій, глобальними зрушеннями, світовими тенденціями руху капіталу тощо. У XXI столітті ці новітні аспекти глобального розвитку визначають характер політики держав у сферах економічної та національної безпеки. При цьому вони актуалізують проблему безпеки як характеристики соціально-економічних систем, з формуванням відповідних завдань детальної розробки концепцій, теорій, гіпотез та ідей. На сучасному етапі ці завдання є актуальними і при дослідженні бюджетної безпеки, що обумовлено вагомою роллю бюджету у гарантуванні економічного суверенітету держави, забезпеченні її макроекономічної стабільності та реалізації завдань соціально-економічного розвитку. При цьому показники і критерії бюджету відіграють роль ключових індикаторів фінансової стійкості і стабільності держави, а тип бюджетної політики визначає вектор національної стратегії розвитку.

Забезпечення бюджетної безпеки є однією із передумов досягнення стратегічних соціально-економічних пріоритетів розвитку держави. Бюджетна безпека за економічним змістом довершила процес взаємопроникнення структурно-логічних елементів теорії національної безпеки та державних фінансів. Поняття бюджетної безпеки, увібравши в себе характерні риси політичного й економічного змісту, має характер дуальності і може розглядатись як з точки зору комплексу організаційних і правових відносин, так і як індикатор розвитку бюджетної системи й ефективності бюджетного процесу, виступаючи критерієм оцінки бюджетної політики [2]. Теоретичне узагальнення положень наукових досліджень з питань економічної безпеки дало змогу виокремити низку особливостей, що концептуально сформували природу і методику сучасного вивчення питань безпеки як характеристики економічної системи. Ключовими серед них визначено переважання дедуктивно-логічного характеру відповідних досліджень та системну природу їхнього об'єкта.

Загрози бюджетній безпеці держави, виражаючи потенційну можливість негативного впливу, набувають суб'єктивного характеру, адже здебільшого залежать від параметрів бюджетної політики та узгодження в її рамках суспільних інтересів. Головним чинником формування загроз у бюджетній політиці є неузгодженість суспільних потреб і обмеженості ресурсів держави, а також антагонізм між розширенням державних функцій та потребою зменшення регулюючих функцій держави. Загрози, що виникають, визначаються змістом відтворювальних процесів суб'єктів бюджетних правовідносин, ступенем узгодженості їх інтересів, а отже, функціональною детермінованістю бюджетної політики, засадами формування бюджету й еквівалентністю розподілу його коштів за рівнями бюджетної системи.

Виклики, зумовлені зовнішніми загрозами та внутрішніми структурними трансформаціями, висвітлили системну неузгодженість механізмів бюджетного регулювання в Україні. Дисбаланс у розвитку бюджетної системи характеризується такими тенденціями:

1. Зберігається високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему. Частка доходів зведеного бюджету в ВВП у 2014 році склала 29,1% (проти 29,0% у 2013 році), що засвідчило відсутність істотних змін, незважаючи на поетапне зниження ставки податку на прибуток підприємств та зменшення обсягів надання податкових пільг. У 2014 році частка видатків зведеного бюджету у ВВП становила 33,4% (у 2013 році – 34,5%), що свідчить про збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг.

2. Зростає дефіцит державного бюджету. У 2014 році дефіцит державного бюджету склав 4,95% ВВП. Без врахування дефіциту НАК «Нафтогаз України» він зріс на 13,4 млрд грн порівняно з 2013 роком і склав 78,1 млрд грн. Це вплинуло на збільшення дефіциту зведеного бюджету до 72,0 млрд грн (4,6% ВВП проти 4,4% ВВП у 2013 році). З урахуванням капіталізації НАК «Нафтогаз України» дефіцит бюджету перевищив 10% ВВП. Причому його фінансування відбувалося переважним чином за рахунок запозичень.

3. Має місце невиконання плану доходів та видатків зведеного бюджету. У 2014 році недовиконання по доходах склало 6,6%, або 32,1 млрд грн. При цьому податкові надходження, на відміну від скорочення у 2013 році, зросли на 3,8%, що пов'язано як із податковими нововведеннями з другої половини 2014 року, так і з інфляційними ефектами. Скорочення неподаткових надходжень за 2014 рік склало 5,3%, що зокрема пов'язано зі зменшенням обсягів перерахувань від Національного банку (на 19,4%).

4. Зросли видатки зведеного бюджету. У 2014 році приріст видатків склав 3,4%. Це стало наслідком збільшення витрат на обслуговування боргових зобов'язань (на 46,2%), у тому числі через девальвацію гривні, а також на забезпечення оборони (на 84,5%), громадського порядку, безпеки та судової влади (на 13,8%). Водночас знизились видатки на оплату праці та соціальне забезпечення (на 3,1% та 4,1% відповідно). Капітальні видатки також фінансувалися на мінімальному рівні та зменшилися на 31,6%. Видатки на економічну діяльність за зведеним бюджетом знизилися на 14% і становили 8,3% у загальному обсязі профінансованих видатків. Це негативна тенденція, оскільки в кризових умовах роль держави у регулюванні соціально-економічної динаміки зростає, а нарощування капітальних видатків необхідне для вирішення пріоритетних завдань стабілізації економіки.

6. Погіршилося виконання державою функцій соціального захисту та соціального забезпечення громадян. Видатки на охорону здоров'я у зведеному бюджеті у 2014 році становили 57,0 млрд грн (на 4,5 млрд грн менше, ніж у 2013 році), а видатки на освіту – 100,1 млрд грн (на 5,4 млрд грн менше, ніж у 2013 році). Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, які мали стійку тенденцію зростання в останні роки (зросли з 20,9% у 2011 році до 28,7% у 2013 році), знизилися до 26,5% і склали 137,9 млрд грн. Видатки на житлово-комунальне господарство за зведеним бюджетом зросли у 2,3 рази, що пов'язано із виділенням субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборго-

ваності з різниці в тарифах у сумі 12423,1 млн грн. У зведеному бюджеті зросли також видатки на духовний та фізичний розвиток (на 1,4%).

Водночас у складних умовах держава забезпечує захист найбільш вразливих верств населення, зокрема шляхом надання прямих субсидій на компенсацію наслідків підвищення тарифів на газ, тепло, які складатимуть у поточному році 24,4 млрд грн. Якщо у 2014 р. пряму допомогу від держави через цей механізм отримували близько 1 млн українських родин, то у поточному році її будуть отримувати до 4 млн родин. Окрім того, підвищується рівень забезпечення соціального захисту громадян, які були змушені виїхати з окупованих територій: у 2015 році на пряму фінансову допомогу внутрішньопереміщеним особам передбачені кошти у обсязі 3,4 млрд грн. Запланована також субвенція з державного бюджету в обсязі 300 млн грн на відновлення інфраструктури контрольованих Україною територій Луганської та Донецької областей.

7. Зберігається необхідність суттєвої бюджетної підтримки Пенсійного фонду України. Видатки державного бюджету на трансферт Пенсійному фонду у 2014 році були профінансовані у обсязі 75813,9 млн грн, у тому числі на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій у сумі 14683,2 млн грн, що на 32,5% (7080,6 млн грн) менше порівняно з 2013 роком. Пенсійна система потребує подальшого реформування з метою зменшення її дефіцитності і наближення до європейських стандартів. Важливим кроком тут є внесення у 2015 році змін до Закону України «Про пенсійне забезпечення», дія яких набере чинності з 1 січня 2016 року. Необхідна індексація пенсій, а також зниження порогу оподаткування пенсійних виплат податком на доходи фізичних осіб, уніфікація правил обчислення спеціальних і загальних пенсій.

8. Частка офіційних трансфертів в доходах місцевих бюджетів протягом десяти років постійно зростала. Якщо у 2002 р. вона становила 31,2%, то у 2010 р. – 49,5%, 2012 р. – 55,2%, 2013 р. – 52,4%, 2014 р. – 56,4%, що свідчить про посилення централізації та неможливість органів місцевого самоврядування самостійно забезпечувати розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Практика такого бюджетного регулювання свідчить, що збільшення обсягів дотаційних ресурсів зумовлює незацікавленість органів місцевого самоврядування в пошуку додаткових джерел доходів бюджетів для фінансування власних та закріплених повноважень, зниження ефективності використання одержаних коштів і, як наслідок, низьку результативність усієї системи міжбюджетних відносин.

9. Фінансова незабезпеченість бюджетів органів місцевого самоврядування. У 2014 році частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету становила 50,8%. У структурі доходів місцевих бюджетів податкові надходження склали 37,7%. Їх домінуючу частку формує податок на доходи фізичних осіб (27,0%), плата за землю (5,2%), а частка місцевих податків і зборів як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування складає лише 3,5%, тоді як у європейських країнах їх частка становить майже 30%. Частка власних і закріплених доходів місцевих бюджетів не перевищує 35%. Частка неподаткових надходжень в доходах місцевих бюджетів становила 4,1%, з яких 78% становили власні надходження бюджетних установ. Аналіз фактично мобілізованих джерел доходів дає підстави стверджувати, що залежність місцевих бюджетів від резуль-

татів перерозподілу фінансових ресурсів через державний бюджет залишається значною, а відсутність узгодженого розподілу повноважень не стимулює органи місцевого самоврядування до збільшення власної бази місцевих бюджетів.

Незважаючи на запроваджену урядом жорстку економію видатків бюджету, зокрема щодо зменшення дефіциту сектора загального державного управління, забезпечити злам зазначених негативних тенденцій зможе лише нова якість бюджетно-податкової політики. Подальшими кроками формування нової моделі бюджетно-податкової політики, що дозволить ефективно вирішувати нагальні проблеми суспільного розвитку та забезпечить фінансову основу реалізації реформ, мають стати:

- вдосконалення інституційного середовища функціонування бюджетно-податкової системи з урахуванням принципів соціальної справедливості, економічної ефективності, фінансової достатності, розбудови адміністративно простого оподаткування, формування ефективної системи видатків;

- формування оптимальної структури видатків бюджету за статтями має відбуватися з мінімальними втратами у забезпеченні рівня та якості суспільних благ і послуг за такими принципами: узгодженість нормативно-правового забезпечення; збалансованість рівнів бюджетної системи; цільове спрямування з урахуванням реальної потреби; прозорість;

- збільшення частки капітальних видатків бюджету, оскільки інвестування у великі інфраструктурні проекти дасть змогу забезпечити дієздатність важливих секторів економіки, сприятиме зростанню кількості робочих місць усіх категорій кваліфікації і позитивно вплине на формування дохідної частини бюджету (надходження податку на прибуток, податку на доходи з фізичних осіб тощо), а відтак і на виконання державою соціальних зобов'язань;

- підвищення прозорості в управлінні державними фінансами та ефективності їх розподілу і використання;

- продовження реформи у сфері здійснення державних закупівель;

- реформування державного фінансового контролю та бюджетних відносин шляхом створення системи протизагрозам у бюджетній сфері, зокрема: посилити контроль за сплатою податків, зборів та обов'язкових платежів до бюджету в повному обсязі; стабілізувати стан фінансово-бюджетної дисципліни і зменшити кількість та обсяги порушень; удосконалити систему відповідальності учасників бюджетного процесу; посилити координуючу роль держави у цьому процесі;

- запровадження єдиної форми звітності про стан фінансово-бюджетної дисципліни, яку повинні складати усі учасники бюджетного процесу, що дасть можливість проведення постійного моніторингу у розрізі регіонів та по державі в цілому з наступним публічним розглядом у Верховній Раді України результатів державного фінансового контролю як складової звіту про виконання Державного бюджету України;

- забезпечення дотримання «структурних маяків», передбачених у Меморандумі про економічну та фінансову політику між Україною і МВФ щодо дефіциту сектора загальнодержавного управління (за методологією МВФ) та інструментів його регулювання;

- подальше налагодження координації фінансової та монетарної політики країни, оскільки умовах відтоку депозитів з банківської системи держава подат-

ковими інструментами вилучає надлишок готівки з обігу, щоб уникнути розгортання спіралі інфляційно-девальваційних процесів;

- подальша реалізація реформи бюджетної децентралізації, що потребує розширення прав місцевих органів влади, зміцнення їх бюджетної самостійності та визначення відповідальності. Для цього нагальним питанням є розробка Кабінетом Міністрів України спільно з профільними Міністерствами механізму перерозподілу повноважень та відповідальності з управління регіональним розвитком на нижчі рівні ієрархії за принципом субсидіарності відповідно до вимог Європейської хартії місцевого самоврядування. Крім того, Міністерству регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерству фінансів України із залученням експертів НАН України необхідно розробити методику визначення рівня самодостатності регіону та механізму надання державної підтримки регіонам залежно від рівня самодостатності.

**Висновки.** У період загострення соціально-економічних проблем надзвичайно актуальним є питання забезпечення ефективності управління державними фінансами. Бюджетна незбалансованість і породжена нею проблема державного боргу обумовлюють беззаперечний деструктивний вплив на стан бюджетної та економічної безпеки держави. Важливим етапом у забезпеченні бюджетної безпеки є оцінка загроз. Практика оцінки рівня бюджетної безпеки переважно базується сьогодні на порівнянні фактичних значень вибраних показників з їхніми граничними значеннями, аналізі бюджетних проблем за встановленими параметрами. Такий підхід дає лише загальне уявлення про стан бюджетної безпеки. Отже, нагальним питанням є запровадження економетричних оцінок формалізованих значень рівня бюджетної безпеки. Механізм забезпечення бюджетної безпеки має формувати таку систему, яка включає елементи науково-теоретичного, правового, ресурсного, інформаційно-аналітичного, технічного й організаційного характеру і в сукупності із відповідними пріоритетами, способами, засобами та методами регулювання процесів соціально-економічного розвитку. Стратегічними напрямками забезпечення бюджетної безпеки нині мають стати: вста-

новлення відповідності нормам бюджетних процедур вітчизняної практики складання, розгляду і затвердження бюджетних показників; удосконалення системи бюджетного планування і прогнозування; підвищення ефективності державного контролю за використанням бюджетних коштів; проведення реформи бюджетної децентралізації з приведенням у відповідність доходів та видатків бюджетів за рівнями бюджетної системи; удосконалення системи міжбюджетних відносин; недопущення необґрунтованих бюджетних дефіцитів й удосконалення практики дефіцитного фінансування. Підвищення ефективності бюджетно-податкової політики має забезпечуватися шляхом досягнення інституційної симетрії, додержання принципів фіскальної справедливості та відповідальності, що уможливить не лише збалансування бюджетних потоків, а й створить основу реалізації суспільних реформ, які визнані найбільш доцільним шляхом прогресивного розвитку України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 724 с.
2. Піхоцький В.Ф. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / В.Ф. Піхоцький // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 30-37.
3. Колісник О. Теоретико-методологічні засади оцінки рівня бюджетної безпеки держави / Олег Колісник // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2007. – № 232 : В 5 т. – Т. V. – С. 1255-1265.
4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
5. Шевченко Г.Л. Інтерференція бюджетних циклів як джерело загроз бюджетній безпеці держави // Г.Л. Шевченко. – К. : Техніка – 2008. – 260 с.
6. Постоленко Ю.П. Бюджетна безпека як ключова складова фінансової та економічної безпеки // Ю.П. Постоленко / Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 3(43). – С. 121-126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.oneu.edu.ua/>.
7. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
8. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.

УДК 336.77.01:330.567.22

**Кричинюк А.П.***магістр банківської справи,  
аспірант кафедри фінансів та банківської справи  
Європейського університету***Кочетков В.М.***доктор економічних наук, професор,  
Європейський університет***ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ БАНКІВ УКРАЇНИ**

Стаття присвячена порівняльному аналізу нормативів капіталу та нормативів кредитного ризику вибірки комерційних банків України із чотирьох груп за розміром активів протягом 2010–2014 років. Надано оцінку виконання нормативів капіталу та нормативів кредитного ризику вибраними комерційними банками України протягом 2010–2014 років. Використання вільних резервів економічних нормативів дозволить збільшити прибутки банків України.

**Ключові слова:** нормативи капіталу, нормативи кредитного ризику, кредитна діяльність, банк, прибуток.

**Кричинюк А.П., Кочетков В.М. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НОРМАТИВОВ БАНКОВ УКРАИНЫ**

Статья посвящена сравнительному анализу нормативов капитала и нормативов кредитного риска выборки коммерческих банков Украины из четырех групп по размеру активов в течение 2010–2014 годов. Дана оценка выполнения нормативов капитала и нормативов кредитного риска выбранными коммерческими банками Украины в течение 2010–2014 годов. Использование свободных резервов экономических нормативов позволит увеличить прибыль банков Украины.

**Ключевые слова:** нормативы капитала, нормативы кредитного риска, кредитная деятельность, банк, прибыль.

**Krychyniuk A.P., Kochetkov V.M. COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC NORMS OF BANKS OF UKRAINE**

The article devoted the comparative analysis of norms of capital and norms of credit risk of selection of commercial banks of Ukraine from four groups in size of assets during 2010–2014 years. The estimation given the implementation of norms of capital and norms of credit risk by the chosen commercial jars of Ukraine during 2010–2014 years. During 2010–2014 years the chosen jars exceeded the normative value of low-limit of regulatory capital. During 2010–2014 years the chosen jars exceeded the normative value of norm of sufficientness (adequacies) of capital (N2). During 2010–2014 years the chosen jars adhered to the norm of correlation of regulatory capital to the combined assets (N3). During 2010–2014 years jars adhered to the norm of maximal size of credit risk on one contractor (N7), except for Otp bank. During 2010–2014 years the chosen jars did not exceed the normative value of credit risks (N8, N9, N10).

**Keywords:** norms of capital, norms of credit risk, credit activity, bank, profit.

**Постановка проблеми.** Комерційні банки України складають другу частину дворівневої банківської системи України. Діяльність банків супроводжується різноманітними ризиками [9]. Ризики мають негативні наслідки. Ризики в банківській діяльності впливають із специфіки банківських операцій, що здійснюються в умовах ринкових відносин, та означають ймовірність отримання доходів, менших від очікуваних, зниження вартості активів. Підвищені банківські ризики призводять до значних фінансових утрат і, як наслідок, до банкрутства банків. З метою забезпечення стабільної діяльності банків та запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, що притаманні банківській діяльності, банки зобов'язані виконувати нормативи капіталу та нормативи кредитного ризику (економічні нормативи) [9;10]. Економічні нормативи регулюють саме кредитну діяльність банків України. Банки мають виконувати мінімальний розмір регулятивного капіталу банку, норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу, норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів, норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента, норматив великих кредитних ризиків, норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Роботи українських учених присвячені проблемам капіталізації банківської системи, зокрема, М. Діба [1], І. Краснова [1], А. Стрижака [1], В. Міщенко [2],

О.О. Чуба [5] та ін. Серед російських дослідників зазначеній проблемі присвячено праці Н.В. Ключової [3], К.О. Попова [4], Ю.Н. Юденкова [4]. Фундаментальними з цієї проблематики є дослідження західних науковців А. Бегера [6; 7], Р.Дж. Херрінга [6], Дж.П. Сзего [6]. Незважаючи на те, що порушені проблеми не обділені увагою науковців, на думку авторів, проведені дослідження не можуть повністю задовольнити потреби теорії і практики. Зокрема, недостатньо висвітлені питання дотримання типовими банками України нормативів капіталу та нормативів кредитного ризику, якими Регулятор контролює банківське кредитування. Усе це спонукало авторів провести дане дослідження. На особливу увагу заслуговує питання вільних резервів перевищених нормативів капіталу та нормативів кредитного ризику.

**Постановка завдання.** Мета статті – провести порівняльний аналіз нормативів капіталу та нормативів кредитного ризику найбільш представницьких банків чотирьох груп згідно із класифікацією Національного банку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За розміром активів усі банки поділяються на чотири групи. Вибрані банки з чотирьох груп за розміром активів. Вибрані банки є найбільш типовими (характерними) для банківської системи України. До першої групи належить Ощадбанк, до другої групи – Оtp банк, до третьої групи – Мегабанк, до четвертої групи – Таскомбанк.

Виконуючи вимоги Закону України «Про Національний банк України» та Закону України «Про банки і банківську діяльність», Національний банк

України установив порядок визначення регулятивного капіталу банку та економічні нормативи, які є обов'язковими до виконання усіма банками. Економічні нормативи регулюють банківське кредитування в Україні. До нормативів капіталу належать норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) і співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3). До нормативів кредитного ризику належать норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), норматив великих кредитних ризиків (Н8), норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9) та норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10). Регулятор може змінювати нормативні значення нормативів або замінювати нормативи і цим може впливати на кредитну діяльність банків України.

Мінімальний розмір регулятивного капіталу (Н1) банку, який отримав банківську ліцензію до 11 липня 2014 року, складає 120 млн грн і не змінюється до 10 липня 2017 року. Мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), який отримав банківську

ліцензію після 11 липня 2014 року, повинен становити 500 мільйонів гривень. Регулятивний капітал є одним із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе у процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільної діяльності банків. Розмір регулятивного капіталу банку не може бути меншим, ніж його статутний капітал.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу показує здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, які виникають при здійсненні торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більшу частку ризику беруть на себе власники банку, і, навпаки, чим нижче значення показника, тим більшу частку ризику банк перекладає на кредиторів або вкладників банку. Відповідно до діючих вимог до капіталу, встановленими НБУ, банки повинні підтримувати співвідношення капіталу й активів, зважених з урахуванням ризику (норматив

Таблиця 1

Динаміка нормативів економічної діяльності банків за 2010 р.

№ з/п	Назва банку	За станом на 01.01.2011						
		Нормативи економічної діяльності						
		Н1	Н2	Н3	Н7	Н8	Н9	Н10
		Нормативне значення						
		120000 тис. грн	10%	9%	25%	8 крат. Н1 (%)	5%	30%
1	Ощадбанк	17437448	40,41	26,42	19,11	147,83	0,08	0,26
2	Отп банк	4900000	22,1	17,5	10,32	20,53	1,2	2,92
3	Мегабанк	729000	30	23,62	17,09	100,8	2,02	5,01
4	Таскомбанк	215246,0	14,12	10,91	20,35	275,35	1,0	2,57

Джерело: складено автором на основі [11; 12; 13; 14]

Таблиця 2

Динаміка нормативів економічної діяльності банків за 2011 р.

№ з/п	Назва банку	За станом на 01.01.2012						
		Нормативи економічної діяльності						
		Н1	Н2	Н3	Н7	Н8	Н9	Н10
		Нормативне значення						
		120000 тис. грн	10%	9%	25%	8 крат. Н1 (%)	5%	30%
1	Ощадбанк	18383058	30,54	21,77	19,24	202,33	0,08	0,20
2	Отп банк	4355824	20,19	17,32	12,61	36,43	4,22	15,66
3	Мегабанк	766000	20,37	16,88	19,49	126,69	2,82	5,94
4	Таскомбанк	296096	13,6	12,89	23,4	308,46	0,98	2,93

Джерело: складено автором на основі [11; 12; 13; 14]

Таблиця 3

Динаміка нормативів економічної діяльності банків за 2012 р.

№ з/п	Назва банку	За станом на 01.01.2013						
		Нормативи економічної діяльності						
		Н1	Н2	Н3	Н7	Н8	Н9	Н10
		Нормативне значення						
		120000 тис. грн	10%	9%	25%	8 крат. Н1 (%)	5%	30%
1	Ощадбанк	18289128	25,35	19,54	17,51	221,08	0,08	0,21
2	Отп банк	3007073	13,77	17,01	19,94	116,57	4,62	13,65
3	Мегабанк	738 792	16,89	14,84	23,21	162,54	3,02	5,57
4	Таскомбанк	334839,0	15,50	16,85	21,94	283,1	2,27	7,52

Джерело: складено автором на основі [11; 12; 13; 14]

достатності капіталу) на рівні вище обов'язкового мінімального значення, що становить 10%. Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3) встановлює розмір регулятивного капіталу, який потрібний для здійснення банком активних операцій. Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3) визначає мінімальне значення коефіцієнту регулятивного капіталу до сукупних активів і відображає розмір регулятивного капіталу, необхідний для здійснення банком активних операцій. Нормативне значення коефіцієнту регулятивного капіталу до сукупних активів має бути не менше ніж 9 процентів. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) розроблено для обмеження кредитного ризику, який виникає через невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань. Нормативне значення Н7 не має бути вище ніж 25 процентів. Норматив великих кредитних ризиків (Н8) розроблено для обмеження концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом чи групою пов'язаних контрагентів. Нормативне значення Н8 не має бути вище 8-кратного розміру регулятивного капіталу банку. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9), введено для обмеження ризику, що виникає під час проведення операцій з інсайдерами, що може вплинути на діяльність банку. Банк проводить операції з інсайдерами на умовах, які не вигідні для банку, що призводить до суттєвих проблем, тому що у таких випадках оцінюють платоспроможність контрагента не завжди достатньо об'єктивно. Нормативне значення Н9 не має бути вище 5 процентів. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10), введено для обмеження сукупної суми усіх ризиків щодо інсайдерів банку. Надмірний обсяг загальної суми усіх ризиків щодо інсайдерів банку створює концентрацію ризиків і загрожує збереженню регулятивного капіталу банку. Нормативне значення Н10 не має бути вище 30 процентів.

Протягом 2010–2012 років Таскомбанк дотримувався нормативів капіталу і кредитного ризику. У Таскомбанку за станом на 31 грудня 2011 року значення нормативу достатності капіталу склало 13,6% (на 31 грудня 2010 р. – 14,12%) [11]. Протягом 2013–2014 років Таскомбанк не порушував значень нормативів капіталу та кредитного ризику НБУ.

Протягом 2010–2011 років Отп банк дотримувався нормативів капіталу та кредитного ризику, встановлених НБУ, які знаходилися в межах допустимих значень.

Протягом 2012 року Отп банк дотримувався нормативів капіталу. Нормативи капіталу, які включають мінімальний розмір регулятивного капіталу, норматив адекватності регулятивного капіталу та норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів, протягом 2012 року Отп банком не порушувалися [13]. Протягом 2013–2014 років Отп банк дотримувався нормативів капіталу та кредитного ризику, окрім нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), значення якого у 2014 році порушено і дорівнювало 30,39% при нормативному значенні не більше 25%.

Протягом 2010 року Мегабанк дотримувався нормативів кредитного ризику [12]. Протягом 2010 року Мегабанк дотримувався нормативів капіталу. Протягом 2011–2012 років Мегабанк дотримувався нормативів капіталу та кредитного ризику. Протягом 2013–2014 років Мегабанк не порушував значень нормативів капіталу та кредитного ризику НБУ.

Протягом 2010–2012 років Ощадбанк дотримувався нормативів капіталу та кредитного ризику. Протягом 2013 року Ощадбанк дотримувався нормативів капіталу та нормативів кредитного ризику. Протягом 2014 року Ощадбанк не порушував значень нормативів капіталу та кредитного ризику НБУ.

**Висновки.** Проаналізовано нормативи кредитної діяльності, якими Регулятор контролює банківське кредитування. Якщо порівняти виконання економічних нормативів типовими представниками 4 груп банків України протягом 2010–2014 рр., то можна

Таблиця 4

Динаміка нормативів економічної діяльності банків за 2013 р.

№ з/п	Назва банку	За станом на 01.01.2014						
		Нормативи економічної діяльності						
		Н1	Н2	Н3	Н7	Н8	Н9	Н10
		Нормативне значення						
		120000 тис. грн	10%	9%	25%	8 крат. Н1 (%)	5%	30%
1	Ощадбанк	19351018	25,41	16,44	15,45	208,60	1,83	2,04
2	Отп банк	711968	11,05	11,82	16,84	78,06	0,01	0,02
3	Мегабанк	713 781	14,59	12,58	24,15	228,62	2,82	5,56
4	Таскомбанк	394340	14,95	13,54	23,46	344,17	0,69	4,08

Джерело: складено автором на основі [11; 12; 13; 14]

Таблиця 5

Динаміка нормативів економічної діяльності банків за 2014 р.

№ з/п	Назва банку	За станом на 01.01.2015						
		Нормативи економічної діяльності						
		Н1	Н2	Н7	Н8	Н9	Н10	
		Нормативне значення						
		120000 тис. грн	10%	25%	8 крат. Н1 (%)	5%	30%	
1	Ощадбанк	30752455	31,40	17,83	183,51	0,83	1,0	
2	Отп банк	2596105	10,40	30,39	168,45	0,33	1,45	
3	Мегабанк	840966	13,45	22,82	314,30	2,38	4,32	
4	Таскомбанк	391338	13,75	23,77	404,56	1,85	3,37	

Джерело: складено автором на основі [11; 12; 13; 14]



зробити висновок, що типовий представник першої групи банк – Ощадбанк, типовий представник третьої групи – банк Мегабанк і типовий представник четвертої групи банк – Таскомбанк виконували економічні нормативи, а типовий представник другої групи – Отп банк – не виконував один із економічних нормативів, а саме норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) протягом 2014 року.

Протягом 2010–2014 рр. вибрані банки значно перевищували нормативне значення мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1). Така тенденція позитивно характеризує діяльність банків: збільшуються «безоплатні» ресурси, які сприяють збільшенню прибутку і практично усіх інших економічних нормативів, а це слугує гарантією фінансової стійкості банків.

Протягом 2010–2014 рр. вибрані банки перевищували нормативне значення нормативу достатності (адекватності) капіталу (Н2). Така тенденція свідчить про те, що більшу частку ризику беруть на себе власники банку ніж встановлено нормативом, і меншу частку ризику банк перекладає на кредиторів або вкладників банку.

Протягом 2010–2014 рр. вибрані банки перевищували нормативне значення нормативу співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3). Така тенденція свідчить про те, що розмір регулятивного капіталу, необхідний для здійснення банками активних операцій був більш ніж достатній, отже є вільні резерви, які не були використані, і банки недоотримали можливий прибуток.

Протягом 2010–2014 рр. вибрані банки не перевищували нормативне значення нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), тобто банки обмежили кредитний ризик, який виникає через невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань. Отп банк, норматив Н7 якого склав 30,39% у 2014 році, що є перевищенням нормативного значення на 5,39%, але банк дотримується нормативів капіталу, тому він може проводити кредитні операції та здійснювати вкладення у боргові цінні папери, що перевищують установлений норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7).

Протягом 2010–2014 рр. вибрані банки не перевищували нормативне значення нормативу великих кредитних ризиків (Н8) завдяки значному розміру регулятивного капіталу (Н1) банку. Банки не досягли допустимої концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою пов'язаних контрагентів, отже є вільні резерви, які не були використані, і банки недоотримали можливий прибуток. Банки можуть прийняти на себе більше великих кредитних ризиків і отримати більше прибутку.

Протягом 2010–2014 рр. вибрані банки не перевищували нормативне значення нормативу максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9). Банки не досягли максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9), отже є вільні резерви, які не були використані і банки недоотримали можливий прибуток. Банки можуть прийняти на себе більше кредитного ризику, який виникає під час здійснення операцій з інсайдерами і отримати більше прибутку.

Протягом 2010–2014 рр. вибрані банки не перевищували нормативне значення нормативу максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10). Банки не досягли

максимального допустимого значення нормативу максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10), отже є вільні резерви, які не були використані, і банки недоотримали можливий прибуток. Банки можуть прийняти на себе більше сукупної суми усіх ризиків щодо інсайдерів і отримати більше прибутку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вісник Національного банку України [Електронний ресурс] : щомісячний науково-практичний журнал Національного банку України / Національний банк України. – Електрон. текстові дан. – Київ : Національний банк України, 2014 – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4881646>. – Загол. з титул. екрану. – Електрон. версія друк. публікації № 1 січень 2014. – ISSN 2310-2624.
2. Вісник Національного банку України [Електронний ресурс] : щомісячний науково-практичний журнал Національного банку України / Національний банк України. – Електрон. текстові дан. – Київ : Національний банк України, 2013. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2166992>. – Загол. з титул. екрану. – Електрон. версія друк. публікації № 7 липень 2013.
3. Управление собственным капиталом банка [Електронний ресурс] / Н.В. Ключева. – Електрон. текстові дан. – Ростов-на-Дону : Финансовые исследования, 2003. – Режим доступу : <http://finis.rsue.ru/2003-7/Klyeva.pdf>. – Загол. з титул. екрану. – Електрон. версія друк. публікації № 7 2003.
4. Мы не спешим предугадать, как Базель III нам отзовется... [Електронний ресурс] / К.О. Попов, Ю.Н. Юденков. – Електрон. текстові дан. – Росія : Внутренний контроль в кредитной организации, 2011. – Режим доступу : [http://www.reglament.net/bank/control/2011\\_4\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/control/2011_4_article.htm). – Загол. з титул. екрану. – Електрон. версія друк. публікації 4/2011.
5. Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории та практики [Електронний ресурс] : збірник наукових праць: науково-практичне видання / Харківський інститут банківської справи університету банківської справи НБУ. – Електрон. текстові дан. – Харків : Університет банківської справи Національного банку України, 2012. – Режим доступу : <http://fkd.org.ua/article/view/28785/25764>. – Загол. з титул. екрану. – Електрон. версія друк. публікації 1(12)/2012.
6. The Role of Capital in Financial Institutions [Electronic resource] : working paper 95-01 \ Allen N. Berger, Richard J. Herring, Giorgio P. Szego. – Electronic text data. – USA : Wharton, 1995. – Mode of access : <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/95/9501.pdf>. – Title from title screen.
7. The relationship between capital and earning in banking [Electronic resource] : working paper 94-17 / Allen N. Berger. – Electronic text data. – USA : Wharton Financial Institutions Center, [1994]. – Mode of access : <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/94/9417.pdf>. – Title from title screen.
8. Розподіл банків на групи за розміром активів на 2013 рік [Електронний ресурс] / Незалежна Асоціація Банків України. – Електрон. текстові дан. – [Україна], [2013]. – Режим доступу : [http://www.nabu.com.ua/Analitics/Grbank\\_2512\\_12.pdf](http://www.nabu.com.ua/Analitics/Grbank_2512_12.pdf). – Загол. з титул. екрану.
9. Національний банк України постанова № 368 від 28.08.2001 про затвердження інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Електрон. текстові дан. – Україна, 2001. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/print1425576451253408>. – Загол. з титул. екрану.
10. Закон України про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] / Л. Кучма. – Електрон. текстові дан. – Київ, 2000. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/print1425576451253408>. – Загол. з титул. екрану.
11. Фінансова звітність (Архів) [Електронний ресурс] / Таскомбанк. – Електрон. текстові дан. – Україна, 2006. – Режим доступу : [http://www.tascombank.com.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=94&Itemid=107](http://www.tascombank.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=94&Itemid=107). – Загол. з титул. екрану. – Відомості зібрані за 2010–2014 роки.
12. Звітність [Електронний ресурс] / Мегабанк. – Електрон. текстові дан. – Україна, 2006. – Режим доступу : <http://www.megabank.net.ua/reports/>. – Загол. з титул. екрану. – Відомості зібрані за 2010–2014 роки.

13. Звіти Банку [Електронний ресурс] / Отп-банк. – Електрон. текстові дан. – Україна, 2006. – Режим доступу : [http://www.otpbank.com.ua/about/informations/annual\\_reports/](http://www.otpbank.com.ua/about/informations/annual_reports/). – Загол. з титул. екрану. – Відомості зібрані за 2010–2014 роки.
14. Звітність [Електронний ресурс]/ Ощадбанк. – Електрон. текстові дан. – Україна, 2006. – Режим доступу : <http://oschadnybank.com.ua/about/reporting/>. – Загол. з титул. екрану. – Відомості зібрані за 2010–2014 роки.

УДК 658.16.016.7

**Нагайчук В.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри «Фінанси і кредит»*

*Вінницького навчально-наукового інституту економіки  
Тернопільського національного економічного університету*

## **ФІНАНСОВЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ЇХНЬОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ**

Стаття присвячена питанню фінансового оздоровлення підприємств у контексті зміцнення їхнього фінансового стану. Визначено сутність фінансового оздоровлення підприємств згідно з різними підходами. Обґрунтовано шляхи фінансового оздоровлення в умовах невизначеності. Розроблено рекомендації щодо реалізації заходів з фінансового оздоровлення підприємств з використанням стратегічних, тактичних і оперативних механізмів шляхом усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги протягом тривалого періоду.

**Ключові слова:** фінансове оздоровлення, підприємства, підхід, антикризові заходи, механізм, банкрутство, криза, фінансова рівновага.

### **Нагайчук В.В. ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ УКРЕПЛЕНИЯ ИХ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ**

Статья посвящена вопросу финансового оздоровления предприятий в контексте укрепления их финансового состояния. Определена сущность финансового оздоровления предприятий согласно разным подходам. Обоснованы пути финансового оздоровления в условиях неопределенности. Разработаны рекомендации относительно реализации мероприятий по финансовому оздоровлению предприятий с использованием стратегических, тактических и оперативных механизмов путем устранения неплатежеспособности, возобновления финансовой стойкости, обеспечения финансового равновесия на протяжении длительного периода.

**Ключевые слова:** финансовое оздоровление, предприятия, подход, антикризисные мероприятия, механизм, банкротство, кризис, финансовое равновесие.

### **Nagaychuk V.V. FINANCIAL RECOVERY OF THE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING THEIR FINANCIAL CONDITION**

The article focuses on financial recovery of the enterprises in the context of strengthening their financial condition. It defines the essence of financial recovery of enterprises according to different approaches. The ways of financial recovery in the conditions of uncertainty are grounded. Recommendations regarding the implementation of activities on financial recovery of enterprises with strategic, tactical and operational mechanisms by eliminating insolvency, the resumption of financial stability, financial equilibrium in the longterm period are developed.

**Keywords:** financial recovery, company, approach, anticrisis measures, mechanism, bankruptcy, crisis, financial equilibrium.

**Постановка проблеми.** В умовах глибокої системної кризи, яка охопила майже всі аспекти життя – політичний, соціальний та економічний, більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі виживання, стають банкрутами та припиняють своє існування.

За таких умов виникає необхідність визначення механізмів та методів фінансового оздоровлення підприємств, що має ґрунтуватися на поглибленому аналізі фінансового стану підприємства та особливостей його діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі теоретичні та методичні аспекти фінансового оздоровлення підприємств знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: М. Аїстова, Є. Андрущак, О. Антонова, Е. Архипчук, І. Бланк, Н. Брюховецька, І. Булев, В. Грачов, О. Дацій, В. Дроздова, Л. Зуева, Г. Кадиков, І. Косарева, Е. Коротков, Е. Куліш, Л. Лігоненко, Б. Полякова, М. Пушкар, С. Рамазанов, В. Ращупкіна, Р. Сайфулін, С. Салига, І. Стефанюк, О. Терещенко, А. Ткачов, І. Цигилик, Є. Чернявська та ін. При всій

значущості наукових досліджень низка питань у цій царині досі залишається недостатньо опрацьованими. Вимагають розгляду та розробки концептуальні теоретичні засади та методичні підходи щодо створення науково обґрунтованої та дієвої програми фінансового оздоровлення підприємств.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні сутності фінансового оздоровлення підприємств у контексті зміцнення їхнього фінансового стану, обґрунтуванні шляхів фінансового оздоровлення підприємств в умовах невизначеності та розробленні рекомендацій щодо реалізації заходів з фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств з використанням стратегічних, тактичних і оперативних механізмів шляхом усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги у тривалому періоді.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансове оздоровлення – відносно нове і спірне для економічної науки поняття, що з'явилося одночасно з початком формування ринкових відносин. У сучас-

ній ситуації отримали поширення два основних підходи до сутності поняття «фінансове оздоровлення»: правовий і фінансово-економічний.

Згідно із правовим підходом фінансове оздоровлення є реабілітаційною процедурою, яка передбачає можливість отримання боржником, щодо якого порушена справа про неспроможність, відстрочень і розстрочок сплати боргів на строк до декількох років за умови надання гарантій кредиторам. Ці гарантії реалізуються за допомогою використання способів забезпечення виконання зобов'язань – інституту цивільного законодавства. Таким чином, у разі недосягнення відновлення платоспроможності у процесі фінансового оздоровлення боржника вимоги кредиторів можуть бути задоволені за рахунок наданого забезпечення [1, с. 16].

Фінансово-економічний підхід фінансове оздоровлення розкриває з позиції антикризового управління. При цьому фінансове оздоровлення розуміється як:

- завершальна стадія антикризового управління;
- основний етап антикризового управління;
- вихід з банкрутства на основі довгострокових програм, бізнес-планів фінансового оздоровлення;
- відновлення платоспроможності та встановлення фінансової рівноваги між доходами і витратами шляхом усунення причин, що викликали фінансову кризу;
- виявлення і швидке використання наявних резервів, щоб якнайскоріше вийти з кризової ситуації;
- поєднання кардинальних змін у діяльності підприємства та вирішенні проблем накопичених боргових зобов'язань тощо.

Підхід до фінансового оздоровлення через систему антикризового управління означає, що воно повинне випереджати та запобігати неплатоспроможності і неспроможності підприємства, а в стратегічному плані – забезпечувати підприємству впродовж тривалого часу таку конкурентну перевагу, яка дозволить виробити загребувану ринком продукцію і виручати достатні грошові кошти для оплати усіх його зобов'язань, що виникають при створенні продукції та її продажі.

Фінансове оздоровлення як частина системи антикризового управління базується на таких принципах [3, с. 80]:

1. Рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства. Враховуючи, що виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства та пов'язане з відчутними втратами капіталу його власників, можливість виникнення кризи повинна діагностуватися на самих ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації.

2. Терміновість реагування на кризові явища. Кожне кризове явище, що з'явилося, не лише має тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом, але і породжує нові супутні йому явища. Тому чим раніше будуть застосовані антикризові механізми, тим більшими можливостями відновлення володітиме підприємство.

3. Адекватність реагування підприємства на міру реальної загрози його фінансовій рівновазі. Використовується система механізмів з нейтралізації загрози банкрутства у пригнічуючій своїй частині пов'язана з

фінансовими витратами або втратами. При цьому рівень цих витрат і втрат має бути адекватний рівню загрози банкрутства підприємства. Інакше або не буде досягнутий очікуваний ефект (якщо дія механізмів недостатня), або підприємство нестиме невинувато високі витрати (якщо дія механізму надмірна).

4. Повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану. У боротьбі із загрозою банкрутства підприємство повинне розраховувати виключно на внутрішні фінансові можливості.

На окрему увагу заслуговує підхід до фінансового оздоровлення підприємства як елементу фінансового менеджменту. За даним підходом фінансове оздоровлення господарюючого суб'єкта визначають як комплекс форм, моделей і методів приведення фінансових зобов'язань і вимог цієї юридичної особи до стану, який дозволяє своєчасно та в повному обсязі виконувати грошові зобов'язання і платежі, забезпечувати належний оборот потоків фінансових ресурсів, що виключає їх дисбаланс і прояви ознак неплатоспроможності [2, с. 36].

Фінансове оздоровлення підприємства може бути представлене сукупністю блоків, що циклічно повторюються (рис. 1).

Сукупність пов'язаних між собою заходів фінансового оздоровлення підприємства, що вживаються на його окремих етапах, утворюють механізми фінансового оздоровлення. Вони підрозділяються на внутрішні, використовувані самим підприємством, і зовнішні, які реалізуються за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб.

Основними завданнями реалізації заходів з фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання є: усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги у тривалому періоді.

Самим невідкладним завданням у системі заходів фінансової стабілізації підприємства є відновлення здатності до здійснення платежів за невідкладними фінансовими зобов'язаннями, щоб попередити виникнення процедури банкрутства, налагодити постачання матеріально-технічних ресурсів для нормалізації процесу виробництва. Це завдання досягається двома шляхами:

1) зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства у короткостроковому періоді, перейняттям на себе менших за обсягом нових зобов'язань;

2) збільшення суми грошових коштів, що забезпечують погашення прострочених і виконання термінових зобов'язань.

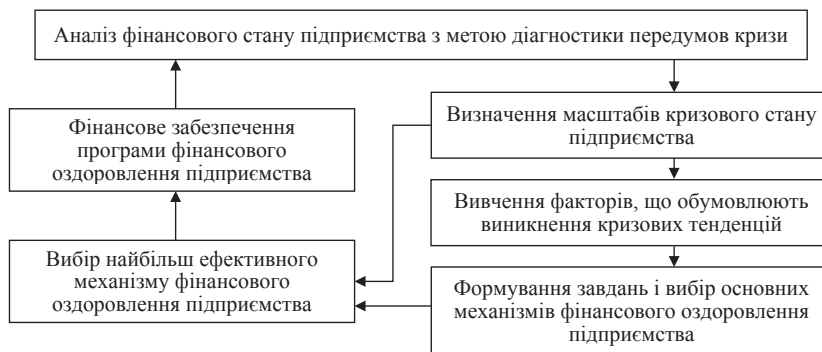


Рис. 1. Схема фінансового оздоровлення підприємства

Джерело: авторська розробка

Тут застосовується принцип «відсікання зайвого», який вимагає скорочення розмірів поточних потреб у матеріально-технічних і трудових ресурсах тощо та переведення окремих видів ліквідних активів у грошові кошти без значного збитку для виробництва.

Скорочення розміру короткострокових фінансових зобов'язань досягається шляхом таких основних заходів: пролонгації короткострокових фінансових кредитів; реструктуризації короткострокових фінансових кредитів з перетворенням окремих із них у довгострокові; збільшення періоду товарного кредиту, що надається постачальниками; відстрочення по окремих формах внутрішньої кредиторської заборгованості; скорочення витрат на придбання матеріалів, інвентарю і устаткування; скорочення витрат на відрядження, рекламу; реструктуризації кредиторської заборгованості; скорочення обсягів готової продукції на складі.

Збільшення грошового потоку підприємства у короткостроковому періоді для погашення прострочених і термінових зобов'язань досягається переведенням частини ліквідних оборотних активів у грошові кошти, трансформацією частини необоротних активів у грошові кошти.

Мета цього етапу фінансового оздоровлення вважається досягнутою, якщо усунена поточна неплатоспроможність підприємства, тобто обсяг надходження грошових коштів перевищив обсяг невідкладних фінансових зобов'язань в короткостроковому періоді. Це означає, що загроза банкрутства підприємства у поточному часі ліквідована або вже носить відлагоджений характер.

Відновлення фінансової стійкості підприємства полягає у максимальному швидкому зниженні неефективних витрат та відбувається як продовження реалізації заходів зі скорочення споживання фінансових ресурсів і збільшення позитивного потоку приросту власних фінансових ресурсів. Воно пов'язане із принципом «стискування підприємства»: чим більший розрив між припливом грошових коштів та їх відтоком, тим швидше досягається фінансова стійкість підприємства. Скорочення необхідного обсягу споживання фінансових ресурсів можна досягти такими заходами: скороченням обсягу виробничої діяльності за рахунок припинення випуску нерентабельної продукції; скороченням підрозділів апарату управління; скороченням частини допоміжних і підсобних підрозділів; скороченням обсягу програми участі найнятих робітників, що фінансуються з прибутку; відмовою від зовнішніх соціальних і інших програм підприємств, що фінансуються за рахунок прибутку, тощо.

Мета цього етапу фінансового оздоровлення вважається досягнутою, якщо підприємство вийшло на рубіж фінансової рівноваги, забезпечило фінансову стійкість, тобто потреби і наявність грошових коштів в обороті збалансовані.

В умовах ринкових відносин основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток [4, с. 245].

Досягнення фінансової рівноваги підприємства у тривалому періоді можливо тільки при збалансованості грошового потоку від усіх видів його діяльності [5, с. 330].

Цей етап забезпечується такими заходами: прискоренням оборотності оборотних активів; впро-

вадженням рентабельної продукції, що має конкурентні переваги; використанням ефективних видів матеріальних ресурсів для зниження собівартості продукції, що випускається; підвищенням якості продукції та поліпшенням споживчих властивостей продукції, що випускається; збільшенням обсягу випуску за рахунок оновлення устаткування та використання нових технологій; скороченням термінів розрахунків за продукцію, що поставляється.

Забезпечення фінансової рівноваги у тривалому періоді за рахунок збільшення прибутку створює сприятливі умови для самофінансування економічного зростання, скорочення залучення кредитних ресурсів і оздоровлення фінансового стану підприємства.

Основні види внутрішніх механізмів фінансового оздоровлення підприємства – стратегічні, тактичні й оперативні.

Застосування цієї класифікації дозволяє обрати ефективний механізм оздоровлення підприємства, адекватний глибині його кризового стану і відповідний цілям розвитку суб'єкта господарювання. Найважливішим зовнішнім механізмом фінансового оздоровлення підприємства є його санація, яка проводиться за ініціативою самого підприємства до ініціації кредиторами справи про банкрутство, коли підприємство для виходу з кризового стану використовує зовнішню допомогу, або за рішенням господарського суду на основі пропозицій, що поступили від кредиторів. Масштаби кризового стану підприємства визначають напрями здійснення санації, найбільш важливими із яких є такі: санація підприємства, спрямована на його реструктуризацію (реорганізацію); санація підприємства, спрямована на рефінансування його боргу.

Правильний вибір механізму фінансового оздоровлення зумовлює ефективність виведення підприємства з кризи. У сучасних умовах перед вітчизняною економікою стоять два складні завдання: фінансове оздоровлення підприємств та прискорення їх інноваційного розвитку [6, с. 164].

Визначення інноваційної стратегії підприємства є основою перспективного планування його розвитку і дозволяє пов'язувати плани перетворення підприємства з поточного стану в стійкий фінансовий стан з цільовими завданнями його подальшого післякризового розвитку.

Внутрішні стратегічні механізми фінансового оздоровлення підприємства реалізуються найчастіше за допомогою інвестиційних програм. Головним завданням інвестиційної програми фінансового оздоровлення є залучення фінансових ресурсів під інвестиційні проекти, що розробляються, реалізація яких сприятиме виходу підприємства з фінансової кризи. Важливу роль у процесі розробки інвестиційної програми фінансового оздоровлення та розвитку кризового підприємства займає аналіз майбутніх грошових потоків, що виникають у результаті здійснення капітальних вкладень. При формуванні інвестиційної програми фінансового оздоровлення та розвитку підприємства необхідно оцінювати грошові потоки по тимчасовим періодам, тобто розробити графік реалізації програми за термінами й обсягами робіт з розбиттям за місяцями, кварталами і роками. Також вимагається провести аналіз ризику очікуваних грошових потоків [7, с. 76].

**Висновки.** Таким чином, інвестиційна програма фінансового оздоровлення та розвитку кризового підприємства повинна ґрунтуватися на генеруванні

чистого грошового потоку, який дозволив би на основі зростання виручки, рентабельності та ліквідності відновити і підвищити втрачену (потенційно або фактично) платоспроможність з урахуванням дії операційного і фінансового важелів. Такий системний підхід до фінансового оздоровлення підприємства припускає комбінований варіант розвитку у вигляді зростання продажів, валової виручки, рентабельності власного капіталу і відновлення ліквідності, що втрачається у процесі інвестування, при поєднанні самофінансування із зовнішнім фінансуванням.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева Н.В. Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством / Н.В. Алексеева // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 10. – С. 15-17.
2. Жилина Н.Н. Развитие подходов к финансовому оздоровлению предприятий / Н.Н. Жилина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2012. – № 5. – С. 34-38.
3. Батьковский М.А. Управление финансовым оздоровлением предприятия в условиях экономического кризиса / М.А. Батьковский, И.К. Булава, К.Н. Мингалиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 79-85.
4. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – № 1(52). – С. 245-249.
5. Кастуев Т.Х. Некоторые меры по стабилизации финансового состояния и оздоровления предприятий АПК РСО-Алания / Т.Х. Кастуев, А.А. Маремуков // Известия Горского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1-2. – Т. 49. – С. 328-332.
6. Белошевич М. Управление финансовым оздоровлением предприятия в условиях рецессии экономики / М. Белошевич // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2010. – № 1. – С. 163-165.
7. Лизунова О. М. Управління проблемами покращення фінансового стану підприємства / О.М. Лизунова, О.В. Вискребель, А.О. Коновалова // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2011. – № 2. – С. 74-77.

УДК 658.8

**Рожук Я.В.**  
*асистент кафедри технологічної освіти  
та побутового обслуговування  
Херсонського державного університету*

### НОВА ХВИЛЯ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ТЕХНОЛОГІЇ КРАУДСОРСИНГУ

Стаття присвячена дослідженню розвитку маркетингової технології – краудсорсингу. У загальному проаналізовано сучасний етап маркетингових технологій, які перебувають у стадії якісних змін. Розглянуто найвідоміші приклади роботи компаній, де успішно використовується краудсорсинг. Визначено, що дана маркетингова технологія розвивається в якості моделі для вирішення будь-якого виду проблем і завдань, що стоять як перед бізнесом, так і перед державою і суспільством в цілому.

**Ключові слова:** маркетинг, технологія, краудсорсинг, концепція, розвиток, дослідження.

#### **Рожук Я.В. НОВАЯ ВОЛНА РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В ИССЛЕДОВАНИЯХ ТЕХНОЛОГИИ КРАУДСОРСИНГА**

Статья посвящена исследованию развития маркетинговой технологии – краудсорсинга. В общем проанализирован современный этап маркетинговых технологий, которые находятся на стадии качественных изменений. Рассмотрены известные примеры работы компаний, где успешно используется краудсорсинг. Определено, что данная маркетинговая технология развивается в качестве модели для решения любого вида проблем и задач, стоящих как перед бизнесом, так и перед государством и обществом в целом.

**Ключевые слова:** маркетинг, технология, краудсорсинг, концепция, развитие, исследование.

#### **Rohzyk Y.V. THE NEW WAVE IN DEVELOPMENT MARKETING RESEARCH CROWDSOURCING TECHNOLOGY**

The article investigates the development of marketing technologies – crowdsourcing. Generally analyzes the marketing stage technologies that are in the process of qualitative change. Considered the most famous examples of companies which have successfully used crowdsourcing. It was determined that this marketing technology developed as a model to solve any kind of problems and challenges facing a business, and the state and society in general.

**Keywords:** marketing, technology, crowdsourcing, concept, development, research.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку країн, що економічно процвітають, характеризується переходом від так званої індустріальної економіки до постіндустріальної. Це пов'язано із підвищенням значущості сфери послуг, перетворенням її на рушійну силу господарювання. Сучасні тенденції розвитку оточуючого світу, вимоги конкурентного середовища та його постійні зміни вимагають від системи маркетингу більшої гнучкості та динамічності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед основних публікацій науковців, які досліджували поняття маркетингу, доцільно виділити роботи таких зарубіжних авторів, як М.Дж. Бейкер, Ф. Котлер,

К.Л. Келлер, Г. Ассель, П. Друкер, Т. Левіт, а також роботи вітчизняних учених і з близького зарубіжжя А.Ф. Павленка, А.В. Войчака, А.О. Старостіної, Л.В. Балабанової, Н.К. Мойсєєвої та ін. Власне бачення поняття «маркетинг» і його сутності виражають також такі громадські організації маркетингового спрямування, як Американська асоціація маркетингу, Британський інститут управління, Європейська спілка з вивчення суспільної думки і маркетингу, Українська асоціація маркетингу, Спілка маркетингу Об'єднаного Королівства. Щодо поняття краудсорсингу, то у 2003 році Луїс фон Ах разом зі своїми колегами вперше запропонував поняття

«людських обчислень» (human computation), яке оперує можливостями людини для виконання обчислювальних задач, невідкладних комп'ютеру. Пізніше у 2006 році термін «Краудсорсинг» (crowdsourcing) був сформульований редактором журналу «Wired» Джеффом Хау в статті під назвою «Схід краудсорсинга». Своє бачення про краудсорсинг запропонував Сусуму Огава та Френк Піллер опублікували у статті до Журналу «Sloan Management Review». Вони досліджували, як компанії «зменшують ризик управління товарним виробництвом», використовуючи повсюдні дешеві інформаційні технології для залучення людей зі сторони до процесу розробки дизайну.

**Постановка завдання.** На основі викладеного матеріалу можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розумінні поняття краудсорсингу, його завдань та основних правил та принципів його роботи, уникнення найпоширеніших помилок при впровадженні цієї технології.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Маркетинг – відоме і цікаве явище у світовій економічній науці тим, що охоплює усі сторони життя людини. Проникнення маркетингової концепції у всі сфери діяльності суспільства, різноплановість і різноспрямованість запровадження маркетингу призводять до неоднозначності розуміння і визначення поняття «маркетинг». Саме інтерактивні технології спілкування зі споживачем дають змогу максимально вивчити запити споживача [2, с. 38]. А краудсорсингова технологія дає змогу ще й самому споживачу брати участь у створенні продукту, а також допоможе залучити клієнтів у бізнес-процеси, використовувати їх креатив на користь вашого бренду, підвищити лояльність аудиторії, залучити нових зацікавлених користувачів і дати відчуття споживачам їх важливість для розвитку бізнесу.

На сучасному етапі маркетингові технології перебувають у стадії якісних змін. Цьому сприяють перш за все розвиток інформаційних технологій та глобалізація. В умовах розвитку і поширення глобальних засобів зв'язку компанія не може не скористатися для поширення реклами, PR-акцій, опитувань. Це значно підвищує ефективність і віддачу зусиль маркетологів [3, с. 3]. Термін «краудсорсинг» вперше з'явився на сторінках журналу «Wired». Ніхто навіть не міг припустити, що через декілька років слово «краудсорсинг» стане настільки розповсюдженим у всьому світі. Сьогодні ж поняття «краудсорсинг» розширилося і певною мірою еволюціонувало.

Нині така маркетингова технологія, як краудсорсинг, активно розвивається в якості моделі для вирішення будь-якого виду проблем і завдань, що стоять як перед бізнесом, так і перед державою і суспільством в цілому. У рамках парадигми краудсорсингу рішення завдання передається розподіленій і численній групі людей, за рахунок чого вартість і час досягнення результату радикально знижуються. Тому поняття краудсорсингу можна визначити як мобілізацію ресурсів людей за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, що стоять перед бізнесом, державою і суспільством у цілому. Завдяки краудсорсингу вся запланована ідея може бути реалізована силами звичайних людей – волонтерів та просто небаждужих осіб. Звісно, краудсорсинг не був би можливим без Інтернету – саме через мережу люди можуть координувати свої дії, обговорювати шляхи вирішення проблем та збиратись у спільноти. Проте ця технологія має дві важливі особливості: структурованість та добровільність. Ще краудсорсинг – це залучення людських можливос-

тей для спільного вирішення певних проблем чи втілення проектів. Краудсорсинг виник із розрахунку на передбачуване бажання споживачів безкоштовно або за невелику ціну поділитися своїми ідеями з компанією, виключно через бажання побачити ці ідеї втіленими у виробництві.

Також пропонується до різноманітного переліку визначень краудсорсингу додати більш точне та ширше поняття: краудсорсинг – це нова маркетингова технологія, завдяки якій втілюються в життя бізнес-ідеї, масштабні проекти фірм та компаній при злагодженій роботі і чітко визначеними етапами та завданнями, при залученні людських можливостей.

По суті, краудсорсинг – це одна із нових реалій економічного життя. Споживачі починають брати участь у розробці продуктів, а багато які з них реалізуються виключно зусиллями користувачів.

Основна ідея краудсорсингу полягає в тому, що певну роботу виконують не професіонали, а любителі, тобто «натовп», причому безкоштовно на добровільній основі. Такі люди витрачають свій вільний час на вирішення завдань, які вони вважають важливими або які їм просто подобаються. Іншими словами, краудсорсинг – це використання потенціалу великої кількості людей для вирішення різних завдань найчастіше через соціальні мережі. Це чудовий спосіб для різних сервісів контролювати їхню роботу. Таку технологію можуть використовувати ресторани, банки, спортзали і торгово-розважальні центри. Існує маса способів застосування краудсорсингу, які розрізняються як за тематикою і видом отриманого результату, так і за категорією залучених людей. Краудсорсинг можна розділити за такими категоріями:

I. За сферою життя (бізнес, соціальний, політичний).

II. За типом вирішуваних завдань (створення продукту (контенту), голосування, пошук [7]).

У краудсорсингу платити ні за що не потрібно. Уся необхідна робота виконується неоплачуваними або малооплачуваними фахівцями-аматорами, які витрачають свій вільний час на створення контенту, розв'язання проблем або навіть на проведення досліджень та розробок. Найвідомішими та найкращими прикладами краудсорсингу можна назвати такі:

- веб-сайт, контент якого створюється його ж відвідувачами. Одним із найкращих прикладів такого ресурсу можна назвати російський «Хабрахабр». Серед інших – сервіси соціальних новин, фотосайти на зразок Flickr, форуми;

- Вікіпедія – вільна енциклопедія. Пропонує користувачам самостійно редагувати статті. Сотні тисяч редакторів, які крок за кроком збагачують Вікіпедію новими матеріалами та удосконалюють уже існуючі статті;

- «Microsoft» – транснаціональна компанія з виробництва програмного забезпечення для обчислювальної техніки. Використовує метод краудсорсингу, залучаючи користувачів свого програмного забезпечення залишити пропозиції щодо поліпшення розробок компанії на корпоративному сайті, а також проводить опитування громадської думки;

- компанії «The Bear Workshop» клієнтам дають змогу індивідуально взяти участь у процесі збору «плюшевого ведмедика». Клієнти самостійно визначають, наскільки «товстим» буде ведмідь, додають йому свій голос, одягають, обирають зовнішність;

- Coca-Cola платить визначену суму винагороди переможцю конкурсу на найкращий дизайн нового логотипу або збирає думки людей про те, що таке

щастя. Після компанія використовує їх у своїй рекламі й навіть створює окремі бігборди з цитатами клієнтів. Це показник головних цінностей бренду;

- McDonald's регулярно проводить акцію «Мій Бургер в Європі». Клієнти можуть поділитися рецептом свого ідеального бургера в соціальних мережах, на спеціальному сайті і навіть прийти і зробити його в одному із ресторанів мережі. Так McDonald's знаходить нові оригінальні рецепти бургерів і додає їх до свого меню;

- компанія Lay's шукає новий смак для своїх картопляних чіпсів та призначила переможцю свого конкурсу нагороду або один відсоток від чистих продажів чіпсів з новим смаком;

- компанія «Procter & Gamble» на сайті «InnoCentive» публікує проблеми, які вона не може вирішити сама, пропонуючи натомість великі грошові винагороди понад 160 тисячам осіб, які є неофіційними безкоштовними співробітниками компанії;

- «Muji» – японська меблева компанія. Через корпоративний сайт компанія збирає нові радикальні ідеї для своїх виробів через базу, до якої входить близько півмільйона членів. Потім «Muji» просить їх оцінити дизайни. Список найпопулярніших ідей передається професійним дизайнерам, які розробляють безпосередньо самі вироби. Потому компанія тестує ринок. Якщо 300 осіб зроблять попереднє замовлення, виріб надійде у продаж;

- «Threadless» – компанія з виробництва футболок у Чикаго. Процес розробки дизайну складається виключно з проведення онлайн-конкурсів. Компанія отримує сотні ідей від аматорів і професійних художників. «Threadless» публікує ці малюнки на своєму сайті, і кожен зареєстрований користувач може оцінити ту чи іншу футболку. Щотижня у виробництво запускається від чотирьох до шести найпопулярніших дизайнів, але тільки після того, як достатньо велика кількість покупців зробить попереднє замовлення, щоб не зазнати збитків. Переможці щотижня отримують визначену суму винагороди та різні призи, але справжньою мотивацією є бажання побачити на етикетці кожної футболки «Threadless» друкує ім'я розробника [5, с. 48]. Великою заслугою керівників компанії є те, що вони залучають людей до організації краудсорсингу у формі, подібній до гри. Наприклад, коли завдання добровільні працівники отримують у формі гри. Це справді допомогло – давати людям специфічні завдання. Велика відмінність тут полягає в тому, якщо просто дати людям гору інформації, щоб вони її опрацювали, і дати команду «працюйте», це виглядатиме як важка і невдячна робота. Тому дуже важливо, щоб це був цікавий процес.

Як бачимо, можливостей створити «щось» – безліч. І навіть якщо немає ресурсів для цього або ж не вистачає рук для допомоги – силами спільноти можна реалізувати навіть наймасштабніші проекти. Варто лише повірити у власну ідею.

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити висновки, що маркетинг – це філософія та інструментарій формування, здійснення і розвитку взаємовигідних процесів обміну в суспільстві. Завдяки цьому з'являються якісно нові, дієві, принципові маркетингові технології. Така технологія, як краудсорсинг, дозволяє значно зменшити витрати на виробництво продукту й одночасно на рекламу [4, с. 31].

На основі аналізу наукових літературних джерел отримане уточнене поняття маркетингової технології «краудсорсинг», який виявився досить прогресивним методом організації праці та вирішення бізнес-завдань, проте використовувати його варто з

обережністю, пам'ятаючи про всі його переваги та недоліки. Перевагами є зменшення витрат на оплату праці кваліфікованих кадрів та рекламу, а також зменшення витрат на виробництво. Недоліками цієї технології можна назвати те, що краудсорсинг може бути хорошим для одноразових акцій, використовувати технологію на постійній основі складно: зацікавленість аудиторії може швидко згаснути. Не варто вдаватися до краудсорсингу, якщо є обмеженість в тимчасових ресурсах: хто знає, скільки часу мине, поки хтось запропонує дійсно ідею, варту для втілення. До того ж, якщо ідей багато, хтось повинен справлятися з великим потоком запропонованих практичних прикладів. Тому що, як видно із практики, відсоток дійсно хороших ідей і пропозицій звичайно невеликий, а може бути і так, що ідей буде мізерна кількість. Тому використовувати краудсорсинг можна лише як допоміжний інструмент у маркетинговій стратегії компанії. Задля ефективного використання такої маркетингової технології варто використовувати, по-перше, мозковий штурм на будь-яку тему, скажімо, назва для нового продукту, девіз для рекламної кампанії або ідея щодо поліпшення якості обслуговування. По-друге, краудсорсинг можна застосовувати як спосіб збору даних для маркетингового дослідження, з метою вивчення попиту, конкурентного середовища, лояльності споживачів до якогось продукту. Третє застосування – створення реального продукту, наприклад рекламного ролика, концепції просування або дизайну товару. Сьогодні світові компанії йдуть на будь-які хитрощі аби привернути увагу і все частіше використовують своїх шанувальників для створення реклами для розробки логотипів, придумування слоганів тощо. Це у свою чергу впливає на обсяг замовлень у спеціалізованих агентствах.

Одним із недоліків краудсорсингу на даному етапі його застосування вважають те, що маркетингова технологія може ліквідувати професійні екансії, які зазвичай заповнюють на початковому рівні компанії особи молодого покоління. Важко безпосередньо прив'язати краудсорсинг до поточної цифри безробіття, але очевидним є факт зростання використання позаштатних і зовнішніх фахівців, і зміна ландшафту працевлаштування. Також існує думка, що краудсорсинг порушує роботу в творчих галузях економіки, в тому числі рекламі, дизайні та обробці даних. Проте, незважаючи на успіх краудсорсингу та його поширеність, існує межа його влади. Так як клієнти звертаються до цієї концепції для розширення змісту, а не в якості використання її як основи. Коли Ви покладаєтеся на користувачів у всьому, це може вийти з-під контролю, тому, що хороші бренди запрошують до розмови, яка має свої рамки, що допомагає залишатися вірним стратегії і напрямку бренду.

Аналіз наукових праць зарубіжних та вітчизняних авторів показав, що серед великої кількості компаній, рекламних проектів, обсягів виробництва існують професійні рекламні агентства і посередники, які служать загальній меті, зокрема, в якості фільтрів. Компанії й надалі будуть звертатися до краудсорсингу для перевірки своєї ідеї, потім до агентства – для відшліфування цієї ідеї [7]. Основні бренди не будуть використовувати краудсорсинг в неконтрольований спосіб. Вони можуть дозволити логотип або слоган, але нічого, що буде стосуватися основного бренду. Чим більшу кількість користувачів вони будуть охоплювати за допомогою краудсорсингу, тим більшу кількість клієнтів компанії отримають в результаті і тим більша кількість людей

захоче купувати дані товари і користуватися представленими послугами. Дуже часто в бізнесі технологія використовується замість «мозкового штурму» серед співробітників компанії. Клієнт, який споживає товар, знає про його позитивні і негативні якості навіть більше, ніж його виробник. Відповідно, він може запропонувати найкращу і найоптимальнішу ідею щодо вдосконалення вашої пропозиції. Крім того, краудсорсинг – це не тільки можливість знайти нові вектори розвитку для бізнесу, це ще й шанс вийти із кризи і підвищити продажі [6, с. 128]. Нова ідея може перевернути уявлення клієнтів про даний товар або послугу і вивести прибуток на новий рівень. Компанії, які використовують цей метод у маркетинговій стратегії, користуються більшою популярністю у споживачів. Безумовно, дізнатися думку клієнтів означає продемонструвати їх цінність для бренду.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асмолов Г. Карты помощи. Как работает краудсорсинг в кризисных ситуациях.
2. Белявцев М.І., Воробйов В.Н. Маркетинговий менеджмент : навч. посібник / За заг. ред. М.І. Белявцева, В.Н. Воробйова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.
3. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 1(39). – С. 3-18.
4. Циганкова Т.М. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 2. – С. 31-36.
5. Савчук В., Дудаєва О. Оцінка ефективності маркетингових програм // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 47-52.
6. Череп А.В., Абліцова Т.С. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – № 1 – С. 205.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crowdsourcing.org>.

УДК 336.7.02

**Храпкіна В.В.**  
доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів  
Мажієвського економіко-гуманітарного інституту

**Крутушкіна В.В.**  
асистент кафедри фінансів  
Мажієвського економіко-гуманітарного інституту

## ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ – ЯКІСНИЙ ПОКАЗНИК ДІЄВОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасного інструментарію, що використовує Національний банк України для управління ліквідністю банківської системи держави. Ліквідність банківської системи розглянуто в якості механізму, за допомогою якого Національний банк України регулює грошово-кредитний ринок у межах визначених монетарних параметрів. Приділено увагу як традиційним, так і додатковим спеціальним інструментам управління ліквідністю в сучасних економічних умовах.

**Ключові слова:** ліквідність банківської системи, рівновага грошово-кредитного ринку, стабільність національної грошової одиниці, сучасний інструментарій регулювання ліквідності банківської системи, адміністративні та індикативні методи, економічні нормативи, регулятивна діяльність Національного банку України.

### Храпкина В.В., Крутушкина В.В. ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ – КАЧЕСТВЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию современного инструментария, применяемого Национальным банком Украины для управления ликвидностью банковской системы государства. Ликвидность банковской системы рассмотрена в качестве механизма, с помощью которого Национальный банк Украины регулирует денежно-кредитный рынок в рамках определенных монетарных параметров. Уделено внимание как традиционным, так и дополнительным специальным инструментам корректировки ликвидности в современных экономических условиях.

**Ключевые слова:** ликвидность банковской системы, равновесие денежно-кредитного рынка, стабильность национальной денежной единицы, современный инструментариий регулирования ликвидности банковской системы, административные и индикативные методы, экономические нормативы.

### Khrapkina V.V., Krutushkina V.V. BANKING SYSTEM LIQUIDITY – QUALITATIVE INDICATOR OF EFFECTIVENESS OF MONETARY CONTROL

The article investigates modern instrument which is used by the National Bank of Ukraine to control the liquidity of the banking system of the state. The liquidity of the banking system is considered as a mechanism by which the National Bank of Ukraine regulates monetary market within specified monetary parameters. The attention is paid to both traditional and special additional liquidity management instruments in the current economic conditions.

**Keywords:** banking system liquidity, balance of the monetary market, stability of the national currency, modern instrument of liquidity's regulation in the banking system, administrative and indicative methods, economic standards, regulatory activities of the National Bank of Ukraine.

**Постановка проблеми.** Запорукою фінансової безпеки та стабільності банківської системи, здатної захистити інтереси вкладників і кредиторів, є її ліквідність [1]. Ліквідність банківської системи – це динамічний стан, який забезпечує своєчасність,

повноту та безперервність виконання усіх грошових зобов'язань банківської системи країни, характеризує рівень її надійності та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки. Також це спроможність банківської системи забезпечити своєчасне



виконання усіх зобов'язань перед вкладниками, кредиторам та акціонерами банківських установ, можливість залучати в необхідному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб, надавати кредити та інвестувати у розвиток економіки країни. У свою чергу ліквідність банківської системи забезпечується коштами обов'язкових резервних вимог, які зберігаються на рахунках банків у центральному банку та вільною ліквідністю, тобто коштами понад необхідний обсяг обов'язкових резервних вимог [2].

З іншого боку, ліквідність є тим механізмом, за допомогою якого Національний банк України (НБУ) управляє грошово-кредитним ринком у межах визначених монетарних параметрів.

Вдаючись до регулювання ліквідності банків, Національний банк України, з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку, традиційно застосовує такі інструменти: операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування); операції репо (операції прямого репо та зворотного репо); операції з власними борговими зобов'язаннями (деPOSITNІ сертификати та овернайт до 90 днів); операції з державними облигаціями України [3].

Цілком логічним є те, що управління ліквідністю банківської системи – одне із пріоритетних завдань центральних банків як гарантів стабільності грошово-кредитного ринку. Це пов'язано з тим негативним впливом, який здійснює як недостатня, так і надлишкова ліквідність як на рівні окремого банку, так і на рівні усієї банківської системи. Тому підтримання оптимального рівня вільної банківської ліквідності є важливою передумовою розвитку та стійкості банківської системи, стабільності національної грошової одиниці та зниження інфляційних процесів у країні [4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем ефективного управління ліквідністю приділено чимало уваги як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків. Зокрема, це С. Братанович, Х. Грюнінг, І. Волошин, О. Дзюблук, В. Зінченко, Г. Карчева, О. Лаврушин, А. Лобанов, А. Мороз, В. Муравйов, В. Міщенко, Р. Набок, Л. Примостка, М. Савлук, А. Сомик, В. Стельмах, М. Сорокін та ін. В їхніх працях висвітлені окремі підходи до управління ліквідністю комерційних банків, аналізуються показники ліквідності, вивчаються підходи до управління банківською ліквідністю тощо.

**Постановка завдання.** Незважаючи на значну увагу науковців і практиків до визначення методів регулювання та прогнозування ліквідності банківських установ, здебільшого це питання розглядалося на мікрорівні, тобто у розрізі окремого банку, а не усієї банківської системи (макрорівень). Реалії економічного сьогодення держави є такими, що багатфакторна проблема ліквідності банківської системи набуває нового значення з точки зору централізованого управління, котре в Україні здійснюється Національним банком України. Тому метою статті є дослідження сучасного інструментарію регулювання ліквідності банківської системи України в процесі реалізації грошово-кредитної політики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Національний банк України, виконуючи свою регулятивну функцію, підтримує рівновагу на грошово-кредитному ринку, складовою якої є ліквідність банків, за допомогою законодавчо визначених механізмів та інструментів у межах адміністративних та індикативних методів прямої та вибіркової дії. Їх вибір залежить від особливостей та стану розвитку національної грошово-кредитної системи, а також від ситуації на грошово-кредитному ринку.

Одним із різновидів індикативного регулювання ліквідності банків та банківської системи в цілому є економічні нормативи, уперше впроваджені у вітчизняну банківську практику в 1989 році Державним банком СРСР. Економічні нормативи як забезпечувальний інструмент центрального банку дозволяють контролювати певний мінімально необхідний рівень ліквідності кожного окремого банку в банківській системі країни. Проте через статичність та ретроспективність показників нормативів вони не можуть бути точними і єдиними індикаторами ліквідності банків, а їх дотримання є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення ефективного управління банківською ліквідністю [4].

Порядок дотримання нормативів регламентується Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні та є обов'язковим для усіх банків України [5]. Серед 13 економічних нормативів, що використовуються у вітчизняній практиці банківського регулювання, три – нормативи ліквідності, що свідчить про значне місце, яке відводиться контролю за станом ліквідності банків у регулятивній діяльності Національного банку України.

Динаміку значень економічних нормативів по системі банків України на 01.09.2014–2015 рр. представлено у таблиці 1.

Таблиця 1  
Динаміка значень економічних нормативів по системі банків України на 01.09. 2014–2015 рр.

Норматив	Значення нормативу, %																	
	01.01		01.02		01.03		01.04		01.05		01.06		01.07		01.08		01.09	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Н4 Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	56.99	57.13	54.15	56.01	50.33	57.94	48.81	49.11	48.82	50.49	42.40	54.27	48.50	57.24	47.43	56.80	45.47	60.69
Н5 Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	80.86	79.91	81.63	84.17	85.34	79.45	79.63	72.92	73.29	72.07	76.44	73.45	78.71	70.13	77.69	75.41	76.07	76.35
Н6 Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	89.11	86.14	87.26	85.84	85.10	80.85	83.23	78.76	82.02	76.93	83.46	78.00	85.16	79.60	85.57	81.77	85.18	82.25

Таким чином, значення економічних нормативів по системі банків України на 01.09. 2014–2015 рр. значно перевищують необхідні нормативи, що дозволяє зробити висновок про надлишок запасу ліквідності.

З метою абсорбування надлишкової ліквідності та стримання інфляції у 2014–2015 рр. НБУ активно нарощувались операції з мобілізації грошових коштів. За підсумками 9 місяців 2014 року, обсяг мобілізаційних операцій становив 1058,6 млрд грн за середньозваженою відсотковою ставкою 4,7% річних, операції здійснювалися переважно на умовах «овернайт».

Значний відтік строкового ресурсу з початку року вкрай негативно вплинув на ліквідність та платоспроможність банківської системи. Протягом 9 місяців 2014 року обсяг високоліквідних активів зменшився на 16,89% (23,36 млрд грн) та станом на 1 жовтня 2014 року складав 138,35 млрд грн та був представлений наступним чином: готівкові кошти та банківські метали – 21,34%, кошти в НБУ – 28,0% та коррахунки в інших банках – 50,66%.

При цьому протягом III кварталу 2014 року обсяг коштів, що зберігається на кореспондентських та транзитних рахунках, збільшився майже на 1/3 та станом на 01.10.2014 складав 38,32 млрд грн (рис. 1).

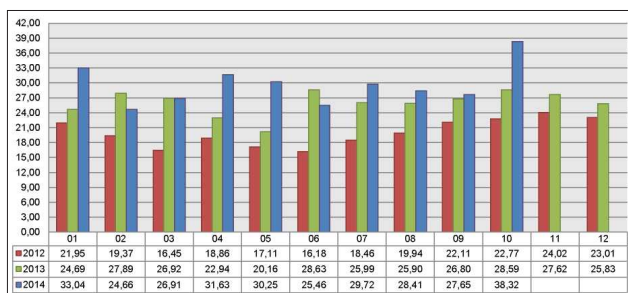


Рис. 1. Залишки коштів, розміщених на транзитних рахунках та на коррахунках, млрд грн [6]

Зростання обсягу коштів на коррахунок обумовлено як отриманням окремими банківськими установами рефінансування від НБУ для підтримання ліквідності, так і запровадженням НБУ регулятивних заходів для більш гнучкого управління ліквідністю протягом III кварталу 2014 року.

Так, НБУ було прийнято рішення про зниження обсягу обов'язкових резервів, які повинні зберігатися на початок операційного дня на коррахунок банку в Нацбанку, з 50% до 40% суми обов'язкових резервів, а також скасування з 19.08.2014 вимоги щодо формування обов'язкових резервів на окремому рахунку в НБУ.

Обсяг рефінансування банків НБУ протягом 9 місяців 2014 року становив 142,1 млрд грн за середньою відсотковою ставкою 14,22% річних, забезпеченням за даними операціями виступали значною мірою державні облигації України. Разом з тим варто зазначити, що відсоткова ставка за наданими кредитами рефінансування протягом III кварталу 2014 року значно зросла (13,99% річних у червні, тоді як у вересні відсоткова ставка вже становила 18,64% річних). НБУ було прийнято рішення про продовження термінів погашення банками залучених раніше від Нацбанку кредитів до 10 грудня 2014 року. Також, з метою контролю використання банківськими установами коштів, залучених від НБУ, Регулятором було прийнято рішення про призначення кураторів у низці банків [6].

У липні-серпні 2015 року відбулося збільшення профіциту ліквідності банківської системи. Основними чинниками зростання ліквідності банківської системи були:

– перерахування коштів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб уповноваженим банкам (розрахунково близько 13,5 млрд грн протягом II кварталу 2015 року та 6,4 млрд грн у липні-серпні 2015 року). Це стало можливим у тому числі за рахунок викупу Національним банком цінних паперів у Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (за номінальною вартістю) на суму 14,8 млрд грн та 5,2 млрд грн відповідно;

– операції Національного банку з іноземною валютою (за винятком операцій із НАК «Нафтогаз України»), чистий додатний вплив яких оцінено у розмірі 9,5 млрд грн у II кварталі 2015 року та 3,0 млрд грн у липні-серпні 2015 року.

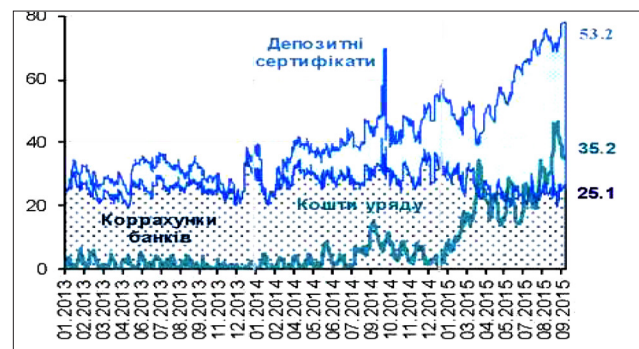


Рис. 2. Окремі показники ліквідності банківської системи станом на 01.10.2015 [7]

Водночас вплив операцій Національного банку з цінними паперами на вторинному ринку (без операцій з НАК «Нафтогаз України») та з надання кредитів рефінансування на ліквідність банківської системи був незначним. Протягом липня-серпня 2015 року обсяг продажу Національним банком з свого портфеля цінних паперів становив 0,6 млрд грн, а протягом II кварталу 2015 року такі операції взагалі не проводилися. Залишки за кредитами рефінансування за цей період зменшилися на 0,2 млрд грн та 1,9 млрд грн відповідно (без погашення кредиту рефінансування за рахунок набуття у власність цінних паперів). Значно більший вплив на зниження ліквідності банків у липні-серпні 2015 року здійснювали фіскальні чинники – розрахунково він становив 14,7 млрд грн (порівняно з 86 млн грн у II кварталі 2015 року).

Суттєвий профіцит ліквідності банківської системи не зумовлював монетарний тиск на інфляцію. В умовах зниження кредитної активності та низького попиту на гроші значну частину тимчасово вільних коштів банки використовували для купівлі депозитних сертифікатів Національного банку. У II кварталі 2015 року середньоденні залишки за депозитними сертифікатами порівняно з попереднім кварталом зросли на 44%, а протягом липня-серпня 2015 року ще майже на 60%.

За таких умов Національний банк не лише розширював спектр інструментів з управління ліквідністю банків, а й вживав заходів для підвищення ефективності їх використання.

1. Так у червні 2015 року Національний банк запровадив проведення щотижневих аукціонів з розміщення депозитних сертифікатів на термін один та три місяці з визначенням їхньої ціни під час про-

ведення процентних тендерів з обмеженим обсягом пропозиції.

2. Із 31 липня 2015 року Національний банк розширив перелік організаторів торгівлі, через яких здійснюватимуться операції з облігаціями внутрішньої державної позики, що є в портфелі Національного банку. Зазначені заходи сприяють підвищенню ліквідності вторинного ринку державних цінних паперів, розширюють інструментарій банків для диверсифікації своїх активних операцій, а також закладають підґрунтя для розбудови кривої дохідності.

Унаслідок значних обсягів розміщення коштів на депозитних сертифікатах середньоденні обсяги кореспондентських рахунків банків у II кварталі 2015 року знизилися до 24,1 млрд грн, що майже на 21% менше порівняно з попереднім кварталом, та залишалися практично незмінними в липні-серпні 2015 року (23,8 млрд грн). Крім того, слабка економічна активність та висока альтернативна вартість утримання ліквідних коштів спричинили суттєве зменшення попиту на готівку. У II кварталі 2015 року обсяги готівки зросли лише на 0,9%, а протягом липня-серпня – зменшилися на 3,2% (у річному вимірі обсяги готівки знизилися на 4,7% станом на кінець серпня 2015 року). Як наслідок, монетарна база станом на кінець II кварталу знизилася на 5,9% у річному вимірі та на 3,7% станом на кінець серпня 2015 року.



Рис. 3. Операції з регулювання банківської ліквідності, млрд грн [7]

Подальше вдосконалення стандартних інструментів та механізмів регулювання ліквідності було визначено постановою Правління Національного банку України від 17 вересня 2015 року № 615 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи», яка набирає чинності з 1 грудня 2015 року [8].

Регулятором скорочено строк надання кредитів рефінансування шляхом проведення тендерів. Максимальний строк такого кредиту становитиме 90 днів замість одного року. Ця зміна є необхідною передумовою переходу до режиму інфляційного таргетування, який Національний банк України планує завершити до кінця 2016 року.

Для збільшення гнучкості операцій центробанку з управління ліквідністю Національним банком передбачено множинність заявок для участі в тендерах (як з розміщення депозитних сертифікатів, так і з надання кредитів рефінансування). Досі кожен із банків мав змогу зробити лише одну заявку для участі в одному тендері. Завдяки Постанові № 615 банки зможуть подавати водночас декілька заявок із різними параметрами.

Також регулятор оптимізував перелік застав за кредитами рефінансування, виключивши ті фінансові інструменти, які не знайшли поширення на фондовому ринку. Серед них іпотечні облігації, цінні папери Державної іпотечної установи, облігації місцевих позик тощо. З початку грудня в якості забезпечення кредитів рефінансування зможуть прийматися лише державні облігації України, депозитні сертифікати, п'ять видів іноземної валюти (долари США, євро, англійські фунти стерлінгів, швейцарські франки, японські єни) та облігації міжнародних фінансових організацій.

Згідно із Постановою № 615 дозволяється часткове погашення і вивільнення застави. Раніше банки мали змогу частково погашати зобов'язання, проте могли вивільнити заставу лише після повного погашення зобов'язання. Це також спрямовано на збільшення гнучкості операцій регулятора з підтримки ліквідності банків.

З метою зменшення кредитного ризику Національний банк України змінив підхід до визначення вартості застави за кредитами та кредитними операціями. Вартість забезпечення визначатиметься на ринкових засадах – за справедливою вартістю. З цієї ж метою було врегульовано використання коригуючих коефіцієнтів (дисконтів), що застосовуються до справедливої вартості застави залежно від характеристик цінних паперів, які надаються як забезпечення. На зменшення кредитного ризику спрямована і нова норма, що передбачає надання банком додаткового забезпечення у разі зменшення справедливої вартості заставленого майна нижче встановленого граничного рівня.

Крім того, запроваджено підписання єдиного генерального договору не лише для кредитів овернайт, але й для кредитів, що надаються за результатами тендерів. З моменту набрання чинності Постановою № 615 індивідуальні кредитні договори за результатами тендерів укладатися не будуть. Це дасть змогу спростити і прискорити процес. Замість п'яти днів від оголошення тендера до видачі коштів, він триватиме два дні [9].

**Висновки.** У період підвищеної напруги на грошово-кредитному ринку, зумовленої складною економічною ситуацією, основні зусилля Національного банку України у 2014–2015 рр. спрямовувались на підтримку ліквідності банків з метою забезпечення вчасного виконання ними усіх своїх зобов'язань перед клієнтами. Це, з одного боку, забезпечувало вчасне проведення розрахунків в економіці, а з іншого – сприяло підтримці довіри до банківської системи та створенню сприятливих умов для подальшого повернення вкладниками коштів на банківські рахунки. З цієї метою Національний банк України підтримував ліквідність банків як через надання нових кредитів рефінансування, так і шляхом перегляду графіків їхнього повернення. Також було лібералізовано вимоги до формування банками обов'язкових резервів, у тому числі через повне вивільнення коштів з окремого рахунку. Крім того, з метою збереження довіри до банківської системи Національний банк України значну увагу приділяв підтримці Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

У період найбільшого загострення ситуації застосовувались додаткові спеціальні механізми з підтримки ліквідності банків. Комбінування адміністративних та ринкових заходів сприяли зниженню напруги на грошово-кредитному ринку, що знайшло своє відображення в поступовому гальмуванні негативних тенденцій.

Однак політика Національного банку в монетарній сфері на найближчу перспективу залишатиметься відносно жорсткою, спрямованою на підтримку безінфляційної тенденції та запобігання впливу зовнішніх шоків на економіку України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Центральний банк і грошово-кредитна політика [Текст] : навч.-метод. посіб. / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 138 с.
2. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=124734&cat\\_id=124733](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124734&cat_id=124733).
3. Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України : Постанова Національного банку від 30.04.2009 р. № 259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>.
4. Ліквідність банківської системи України : Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін. – К. ; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
5. Інструкція НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 р. № 368 зі змінами від 17.12.2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
6. Аналітичний огляд банківської системи України за 9 місяців 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187>.
7. Інфляційний звіт НБУ. Вересень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640>.
8. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова Правління Національного банку України від 17 вересня 2015 року № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=21857413>.
9. Національний банк України оптимізує інструменти з управління ліквідністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=21954707&cat\\_id=55838](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=21954707&cat_id=55838).

УДК 338.433

**Чепка В.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ КООПЕРАТИВІВ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Статтю присвячено розробці методики прогнозування фінансових надходжень від реалізації майбутнього врожаю, яку доцільно використовувати кредитними кооперативами для встановлення кредитоспроможності позичальника та визначення економічно обґрунтованого розміру кредиту для сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** кредитний кооператив, спеціалізовані кредитні структури, сільськогосподарське підприємство, кредитування, позика, позичальник, рейтинг.

### Чепка В.В. ПРЕПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Статья посвящена разработке методики прогнозирования финансовых поступлений от реализации будущего урожая, которую целесообразно использовать кредитными кооперативами для установления кредитоспособности заемщика и определения экономически обоснованного размера для сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** кредитные кооперативы, специализированные кредитные структуры, сельскохозяйственное предприятие, кредитование, ссуда, заемщик, рейтинг.

### Чепка V.V. THE BACKGROUND OF DEVELOPMENT OF THE CREDIT COOPERATIVES IN THE NON-URBAN AREA

The article is dedicated to development of the methods of forecasting financial incomes from the sale of the next output yield, which should be used by credit cooperatives to establish the credit standing of the loan-subscriber and the identification of economically sound amount of credit for agricultural enterprises.

**Keywords:** credit cooperative, particularized credit structures, agricultural enterprise, extending credit, borrowed money, loan-subscriber, renting.

**Постановка проблеми.** Через специфічні умови функціонування, зменшення можливостей до самофінансування та повільного розвитку інвестиційних процесів у сільському господарстві важливим джерелом формування господарського капіталу сільськогосподарських підприємств є кредит. Від доступу сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів залежать: можливість збільшення обсягів виробництва, а отже і забезпечення продовольчої безпеки держави; раціональне використання внутрішніх фінансових ресурсів; забезпечення безперервності та, як результат, – прискорення відтворювального процесу.

До основних обмежень розвитку ефективного фінансового ринку варто віднести: асиметричність

інформації, відсутність ліквідної застави, високі трансакційні витрати, специфічні ризики, з якими стикаються кредитні установи при кредитуванні сільськогосподарської галузі [1, с. 27], а також нерозвиненість ринку землі та сільськогосподарської продукції, відсутність у банківській структурі кооперативних і спеціалізованих банків.

Тому розвиток кооперативних процесів у сільській місцевості може стати потужним імпульсом до підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств та сільськогосподарської галузі в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Враховуючи надзвичайну важливість проблематики, дослід-

дженню розвитку спеціальних кредитних структур у сільській місцевості приділяють увагу багато вчених-аграрників: С. Дем'яненко, І. Кузьмін, Н. Калантай, А. Харсун та ін. Проте нині питання щодо практичного вирішення проблем активізації діяльності кредитних кооперативів залишаються недостатньо розв'язаними.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає у висвітленні основних проблем розвитку кредитної кооперації у сільському господарстві України, зокрема встановлення економічно обґрунтованого розміру надання кредиту сільськогосподарським підприємствам – членам кредитного кооперативу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах становлення та розвитку сільського господарства в Україні важливу роль у розширенні доступу до кредитних ресурсів сільського господарства повинна відігравати кредитна кооперація. Остання здатна максимально точно врахувати специфічні умови діяльності суб'єктів господарювання, має змогу контролювати доцільність використання кредиту і кредитні ставки в ній значно менші, ніж у комерційних банках.

Особливості спеціальних кредитних структур проявляються у такому:

- основним принципом діяльності є соціальне партнерство, фінансова взаємодопомога;

- до їхнього складу залучають сільськогосподарські підприємства, у тому числі фермерські господарства, господарства населення, інші господарюючі суб'єкти, які одночасно виступають його власниками;

- період використання та розмір позики, що видається членам кооперативу на суто виробничі цілі, визначаються з урахуванням кредитоспроможності позичальника;

- ресурсна база формується із початкових (одноразових) та пайових внесків членів кооперативу, доходів від діяльності кредитного кооперативу, коштів кредитного фонду багатофункціонального кооперативу, а також коштів приватних осіб та усіх зацікавлених у розвитку сільського господарства підприємств і організацій, у тому числі місцевих рад [2, с. 126].

Розглядаючи питання фінансування та кредитування сільськогосподарських підприємств, зазначимо, що кредитні кооперативи (товариства, спілки) не можуть здійснювати безпідставне кредитування господарюючого суб'єкта, тобто вони лише сприяють фінансово-кредитному забезпеченню свого члена, а не є одним із способів отримання коштів на безповоротній основі. У цьому контексті особливо важливо встановити кредитоспроможність та фінансову надійність позичальника. З цією метою варто скористатися розробленою (скороченою) методикою прогнозування майбутнього врожаю підприємств степової та лісостепової зони, що базується на системі рейтингів [3, с. 20-21]. Доцільність використання методики зумовлена тим, що в умовах високої зношеності основних засобів, занепаду галузі тваринництва, найбільш прийнятною заставою як для кредитора, так і для самого позичальника виступає урожай майбутнього періоду.

Удосконалимо методику прогнозування майбутнього врожаю відповідно до особливостей діяльності кредитних кооперативів та визначимо її як методику прогнозування фінансових надходжень від реалізації майбутнього врожаю.

До основних переваг методики можна віднести:

- зрозумілість як для кредитора, так і для позичальника;

- можливість визначення прогнозованого розміру кредиту власником підприємства без залучення сторонніх суб'єктів і за мінімальних витрат;

- швидкість і простоту розрахунків;

- використання інформації, що не містить комерційної таємниці підприємств.

А врахування таких даних, як форма власності, основні напрями виробничої діяльності, наявність додаткових видів застави, вплив природних факторів та орієнтація на світові реалізаційні ціни дають можливість кредитору максимально точно спрогнозувати фінансові надходження підприємства та визначити економічно обґрунтований розмір позики.

Використавши дану методику, керівництво сільськогосподарського підприємства може орієнтуватися на приблизний розмір кредиту, а отже здійснювати обґрунтоване прогнозування та планування своєї діяльності.

Проведемо відповідні розрахунки для досліджуваної вибірки підприємств за три роки. Відбір підприємств проводився за такими ознаками:

- приналежність до однієї галузі – сільськогосподарська;

- розташування в одному природно-кліматичному поясі – лісостеп;

- однакова організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю;

- вид економічної діяльності – виробництво сільськогосподарської продукції.

Отже, для дослідження були обрані 18 підприємств Черкаської області, яка має потужний сільськогосподарський потенціал, а саме:

- продукція агропромислового комплексу займає дві третини продукції, що виробляються в області;

- за обсягами виробництва область входить у першу десятку регіонів України, а за виробництвом на душу населення займає лідируючі місця.

Відповідно до даної методики підприємствам, що мають найвищий рейтинг, присвоюють рейтинг «А» (А1 – якщо хоча б один із часткових рейтингів має середній показник), середній – «В», найнижчий – «С».

Загальний рейтинг кожного досліджуваного суб'єкта господарювання буде складатися із часткових рейтингів (ЧР):

- форма власності підприємства – ЧР1;

- диверсифікація діяльності – ЧР2;

- наявність інших видів застави – ЧР3.

Так, при визначенні часткового рейтингу підприємства за формою власності оцінюється, у першу чергу, спроможність господарства повною мірою відшкодувати витрати, понесені на поліпшення сільськогосподарських угідь, для збільшення їх продуктивності і, як наслідок, – отримання максимальної врожайності культур з одиниці площі.

Виходячи з того, що короткострокове використання земель сільськогосподарського призначення не дозволяє повною мірою забезпечити відтворення природної родючості ґрунтів, а відшкодування капітальних витрат, понесених на їх поліпшення, вимагає тривалого часу, найбільший коефіцієнт застосовують до підприємств, що мають приватну форму власності, а найменший – до підприємств, що орендують землю.

Потрібно врахувати і той факт, що суб'єкти господарювання для підвищення ефективності діяльності можуть залучати додаткові земельні ресурси зі сторони на умовах короткострокової чи довгострокової оренди. А тому показник загального часткового рейтингу підприємства за формою власності буде

складатися із суми значень, обрахованих окремо по кожному виду земель (таблиця 1).

Якщо у результаті частковий рейтинг за формою власності становить більше 2,5, господарству присвоюється рейтинг «А», більше 1,5 – «В», менше 1,5 – «С». Так як досліджувані господарства орендують землю, тому всі без винятку отримують найнижчий ЧР1 – «С».

Зважаючи на підвищену чутливість сільськогосподарських підприємств до коваріантних ризиків (пов'язаних з кліматичними і макроекономічними умовами), особливу увагу під час прогнозування необхідно звертати на диверсифікацію діяльності та наявність власного майна у підприємства, що за необхідності може виступити додатковим забезпеченням позики. Так, щодо сільського господарства науковці виділяють чотири типи диверсифікаційних процесів [4, с. 150-153]:

- диверсифікація шляхом виробництва нетрадиційної продукції пов'язана з діяльністю, що передбачає вирощування нетрадиційних культур і тварин;
- традиційна диверсифікація передбачає переробку сільськогосподарської сировини, тобто основною стратегією є додавання цінності сільськогосподарській продукції з подальшим її маркетингом. Інші види діяльності у цій категорії можуть включати переробку продукції лісівництва і зміну виробничої галузі;

- диверсифікація на основі виробництва несільськогосподарської продукції (надання послуг). Найпоширеніші види діяльності у цій групі пов'язані з сільським туризмом (забезпечення житлом й харчуванням, організація риболовлі та походів тощо), а також із різноманітними видами підприємницької діяльності (будівництво, надання транспортних і побутових послуг);

- агроекологічна диверсифікація, у т. ч. збереження ландшафтів і виробництва органічних добрив.

У разі, якщо дохід підприємства від реалізації продукції тваринництва складає 25-30% або суб'єкт господарювання має два додаткових джерела надходження коштів, що не пов'язані із реалізацією сільськогосподарської продукції (у розмірі не менше 5% валового доходу від кожного), суб'єкту господарювання присвоюється ЧР2 – «А», одне – «В», жодного – «С». За наявності не менше двох додаткових забезпечень (велика рогата худоба, свині, сільськогосподарська техніка, нерухомість (склади, елеватори, зерносушарки тощо) підприємство отримує найвищий рейтинг – «А», один – «В», за відсутності додаткового майна підприємству присвоюється рейтинг «С».

Більша частина досліджуваних об'єктів у своїй діяльності орієнтується не лише на отримання доходу від реалізації зернової продукції, а намагається максимально диференціювати джерела надходження коштів. Відповідно до проведених розрахунків, 44,4% із загальної кількості господарств присвоєно середній рейтинг «В», 33% – найнижчий «С» і 22,6% отримали найвищий рейтинг «А». Це

підтверджує той факт, що досліджувані сільськогосподарські підприємства спеціалізуються переважно на вирощуванні зернових та мають слабо розвинене тваринництво.

Потрібно зазначити і те, що, незважаючи на високу зношеність майна сільськогосподарських підприємств досліджуваної вибірки, лише трьом був присвоєний найнижчий ЧР3 – «С». Також у ході аналізу було виявлено, що майже 60% підприємств можуть надати під заставу позики переважно два об'єкта нерухомості, решта 28% мають у своєму розпорядженні не більше одного додаткового забезпечення – така тенденція спостерігається протягом усього досліджуваного періоду.

Аналізуючи вищенаведені результати, зазначимо, що лише одне підприємство із досліджуваної вибірки отримало найнижчий загальний рейтинг позичальника. Поряд із цим спостерігалася поступова тенденція до зменшення питомої ваги у загальній вибірці сільськогосподарських підприємств, що отримали загальний рейтинг позичальника «А» («А1») – з 70% до 55,5% за три роки.

Суттєвого зменшення (на 24%) зазнала група підприємств, що отримали найвищий рейтинг «А» за кожним із часткових рейтингів. Це було спричинено погіршенням ЧР2. Отже, об'єкти дослідження, що отримали найвищий рейтинг «А» за усіма позиціями дослідження, можуть пропонувати у вигляді застави трудомістки та складні за агротехнічними умовами вирощування сільськогосподарської культури: соняшник, кукурудзу, цукрові буряки. Підприємства із загальним рейтингом «(А1)», а також «В», «С» через об'єктивні причини неспроможні належним чином забезпечити високий технічний та технологічний рівні виробництва сільськогосподарської продукції, тому можуть використовувати у вигляді застави лише ранні зернові.

Наступним етапом дослідження визначення економічно обґрунтованого розміру позики, яку може надати своєму члену кредитний кооператив, є розрахунок грошового еквіваленту майбутнього врожаю заставної культури. Для його визначення варто врахувати низку чинників:

- природних і антропогенних. Неприятливі погодні умови, природні втрати, розповсюдження шкідників та хвороб, навіть за умов виконання всіх агротехнічних заходів можуть стати ключовими чинниками у недоотриманні значної частини врожаю з одиниці площі;

- розмір сільськогосподарського підприємства за земельною площею. Велико- та середньотоварні господарства мають перевагу перед малими у використанні ресурсо- та енергозберігаючих технологій та характеризуються більш стійким фінансовим становищем. Тому при визначенні прогнозованої виручки від реалізації для підприємств із площею сільгоспугідь менше 1000 га доцільно застосовувати знижувальний коефіцієнт 0,1;

- розмір середньої урожайності відповідної культури за останні п'ять років. Щоб попередити необ-

Таблиця 1

Порядок визначення рейтингу підприємства за формою власності

Форма власності	Позначення	Коефіцієнт	Розрахунок ЧР1
Приватна (земельні паї не виділені в натурі)	Ф1	4	4 x % земель Ф1 + 3 x % земель Ф2 + 2 x % земель Ф3+ 1 x % земель Ф4
Колективна	Ф2	3	
Державна	Ф3	2	
Приватна (земельні паї виділені в натурі)	Ф4	1	

грунтоване завищення реальних показників господарствами-позичальниками, для розрахунку варто використовувати фактичні дані не окремого виробника, а середній показник урожайності господарств району (області);

- рівень світових цін на відповідну продукцію.

Особливе значення для визначення максимального розміру позички має термін, протягом якого господарюючий суб'єкт є членом кооперативу, що підтверджує його надійність та відповідальність за зобов'язаннями. Тому при розрахунку розміру кредиту для підприємств, що є членами кооперативу менше 2 років, варто застосовувати знижувальний коефіцієнт 0,1.

Розрахунок прогнозованої урожайності для конкретного підприємства визначається на базі узагальненого коефіцієнту (таблиця 2) та середньої урожайності культури.

Таблиця 2

**Сукупний коефіцієнт впливу негативних факторів на урожайність сільськогосподарських культур**

Показник	Рейтинг підприємства		
	A (A <sub>1</sub> )	B	C
Несприятливі погодні умови	1,43	0,73	0,35
Середні погодні умови	1,51	1,00	0,60
Сприятливі погодні умови	1,49	1,09	0,84

Отже, застава вартість урожаю майбутнього періоду та розмір позички має обчислюватися за такою формулою:

$$\Pi = Y \times C \times (1 - D - P - T), \quad (1)$$

де  $\Pi$  – розмір позички;  $Y$  – прогнозна урожайність сільськогосподарської культури;  $C$  – світова ціна;  $D$  – дисконт (для підприємств за рейтингом «А» – 0,1; «В» – 0,15; «С» – 0,2);  $P$  і  $T$  – застосування знижувальних коефіцієнтів за розміром сільськогосподарських угідь і тривалістю членства у кооперативі відповідно.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отримані результати дозволяють зробити такі висновки:

- економічно обґрунтований розмір позички для досліджуваних сільськогосподарських підприємств розраховується на 1 га посіву озимої пшениці. Досліджувані підприємства могли б використати в якості застави також кукурудзу та соняшник;

- загальний розмір кредиту буде варіюватися залежно від розміру площі під відповідну культуру у кожного окремого господарства.

Погашення позик кредитного кооперативу повинно здійснюватися за рахунок відчуження у позичальника відповідної частини застави. Для таких цілей при кредитному кооперативі може створюватися збутовий відділ або цю функцію може взяти на себе сформована централізована служба багатофункціонального кооперативу, учасники якого одночасно можуть бути і членами спеціалізованого кредитного кооперативу.

Підсумовуючи, відзначимо, що розвиток спеціальних кредитних структур не дозволить вирішити усі фінансові проблеми, що виникають у сільськогосподарських підприємств, але, безумовно, зможе стати фінансовою основою для розвитку та часткового забезпечення створення переробних господарств.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Besley, T. How do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets? The World Bank Research Observer. Washington, D.C., World Bank, 1994. – Vol. 9, No. 1, pp. 27-47.
2. Чепка В.В. Кооперативні об'єднання у сільському господарстві: функціонування та фінансування // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – Вип. 1(128). – К., 2012. – С. 125-128.
3. Харсун А. Почем фермеры? // Бизнес. – 2001. – № 40 – С. 20-21.
4. Калантай Н.О. Концептуальні аспекти сільськогосподарської диверсифікації / Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності : зб. наук. праць Між нар. наук.-практ. конф., 19-20 травня 2004 р. – К. : КНЕУ, 2004 – С. 150-153.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.15

**Кравченко М.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри військової підготовки  
Національного університету  
державної податкової служби України*

### РОЗВИТОК ПРИЗНАЧЕННЯ КРЕАТИВНОГО ОБЛІКУ В МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто особливості креативного обліку в діяльності бухгалтера в сучасних умовах, історія розвитку, методика креативного обліку, а також його застосування в обліковій системі підприємств і організацій та значення у впровадженні міжнародних стандартів фінансової звітності.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, креативний облік, облікова політика, міжнародні стандарти фінансової звітності, етика обліку.

#### **Кравченко М.А. РАЗВИТИЕ НАЗНАЧЕНИЯ КРЕАТИВНОГО УЧЕТА В МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

В статье рассмотрены особенности креативного учета в деятельности бухгалтера в современных условиях, история развития, методика креативного учета, а также использование его в учетной системе предприятий и организаций и роль во внедрении международных стандартов финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, креативный учет, учетная политика, международные стандарты финансовой отчетности, этика учета.

#### **Kravchenko M.A. DEVELOPMENT OF SETTING OF ECCENTRICNESS ACCOUNT IS IN THE INTERNATIONAL STANDARDS OF THE FINANCIAL REPORTING**

The features of the creative account in activity of the accountant in modern conditions, development history, a technique of the creative account, and also application in registration system of the enterprises and the organizations and a role in introduction of International Financial Reporting Standards are considered in the article.

**Keywords:** accounting, creative account, accounting policies, International Financial Reporting Standards, ethics of the account.

**Постановка проблеми.** У сучасній діяльності підприємств та організацій, що динамічно розвиваються, постійно зростає кількість облікових завдань. Це обумовлено вдосконаленням бухгалтерського обліку щодо введення нових правил визнання, оцінки і відображення фактів і явищ господарського життя. Такі зміни вимагають від бухгалтера бути обізнаним не тільки у сфері нормативно-правового регулювання обліку, але і правильного професійного судження.

Нова система регулювання фінансової звітності створила передумови для виникнення нового напрямку діяльності бухгалтерії – «креативного» обліку. З одного боку, «креативним» може бути визнаний будь-який обліковий метод, який не відповідає загальноприйнятій практиці або стандартам. У гіршому його прояві – це процес підбору рахунків підприємства таким чином, щоб вони представляли у більш вигідному світлі його діяльність. Застосування методів креативного обліку відводиться важливе значення в умовах роботи організацій за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Актуальність дослідження особливостей креативного обліку зростає, оскільки в його основі закладено положення про використання сукупності законних методів, які мають на меті надання майнового і фінансового положення фірми в бажаному або доцільному вигляді, тобто коли «нерідко одне й теж саме вираз може вживатися в абсолютно різному сенсі».

Кожен поважаючи себе керівник підприємства, який будь-яким чином працює з експортними та

імпортними операціями, намагається залучити або вже має іноземні інвестиції, розуміє, що йому потрібен фахівець, який працює не тільки по системі обліку відповідно до чинного законодавства, а й до завдання якого входить вчасно і правильно сплатити податки, звітувати перед державними органами та власниками компанії, організувати роботу з клієнтами та партнерами організації, стежити за фінансовим станом підприємства і так далі, а той, хто, використовуючи свої професійні знання, підвищить привабливість фінансової звітності для зацікавлених осіб.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Нині питаннями визначення економічної сутності креативного обліку займаються багато вчених, а саме: Ф.Ф. Бутинець, З.В. Винник, М.П. Войнаренко, М.А. Гуля, С.Ф. Голов, Б.Т. Жаригласова, І.В. Жолнер, О.А. Заббарова, Д.В. Завальна, О.В. Замазій, В.М. Костюченко, І.І. Левченко, Д.К. Ленський, Т.Н. Малькова, В.М. Мірошніченко, Р.В. Мушинська, В.Ф. Палій, Н.А. Пономарьова, О.В. Соловйова, А.Є. Суглобова, С.А. Стукотів, Л.С. Стукотів, С.М. Токар, А.П. Харченко.

Однак у цих роботах не повною мірою виражені усі аспекти історичного розвитку креативного обліку та його особливостей.

**Мета статті** – аналіз економічної сутності креативного обліку, причин його виникнення і етапів розвитку, застосування в обліковій системі підприємств і організацій та ролі у впровадженні міжнародних стандартів фінансової звітності, аналіз завдань,



в ході яких в умовах розвинутої ринкової економіки реалізуються цілі креативного обліку, характеристика методик креативного обліку згідно зі спеціальними дослідженнями, етичні проблеми даного виду обліку.

**Виклад основного матеріалу.** «Творчий облік» являє собою сукупність законних методів, за допомогою яких бухгалтер, використовуючи свої професійні знання, підвищує привабливість фінансової звітності для зацікавлених осіб і знижує податковий тягар (заходи економічних обмежень, створюваних відрахуваннями коштів на сплату податків) для компанії, на яку працює. Елемент креативності присутній в обліку завжди, проте його значущість, цільовий характер і наслідки можуть тією чи іншою мірою суперечити концепції правдивості та неупередженості.

Історія виникнення креативного обліку.

Англо-американська бухгалтерська школа. Між двома світовими війнами починається розквіт англо-американської школи [7]. Поняття креативності було введено представниками даної школи у ході розробки

теорії бухгалтерського обліку в контексті агентської теорії. Її головними представниками можна вважати: Шпруга, Літтлтона, Патона, Мейя, Гаррісона, Свінея, Хігінса, Антоні. Кожен з них залишив свій внесок у розвиток бухгалтерського обліку (табл. 1). Ця школа мала одну мету: зробити облік зняряддям управління. Це вимагало безумовного знання людей, послідовного використання їхніх інтересів (зацікавленості), необхідних для прийняття дієвих управлінських рішень, спрямованих на користь фірми. Для досягнення цих цілей було висунуто декілька принципів нових ідей:

- 1) натуральні вимірники;
- 2) стандартні витрати;
- 3) центри відповідальності;
- 4) управлінський облік;
- 5) біхверізм.

Бажання перетворити облік на зняряддя управління привело бухгалтерів англосовітних країн до використання психології, причому у варіанті біхверізму бухгалтери керувалися схемою: стимул – реак-

Таблиця 1

Представники англо-американської бухгалтерської школи та їхні підходи до бухгалтерського обліку

П.І.П. представника	Вид підходу	Опис
В.Е. Патон	Персоналістичний	У 20-х роках закони США вимагали, щоб акції оцінювалися за номіналом. Це положення піддавалося критиці, і Патон запропонував відхилення від номінальної вартості акцій відображати на спеціальних рахунках. Патон вимагав проводити переоцінку кожного виду цінностей за поточними ринковими цінами. Цей підхід підтримував Р. Стівенсон, але Л. Міддлдітч і Р. Кестер виходили з того, що на рахунках повинна зберегтися оцінка за собівартістю, а баланс може бути відкоригований за ринковими цінами.
А.Ч. Літтлтон	Інституалістичний	Проводив розходження між категорією ціни в політичній економії, де вона визначалася попитом і пропозицією, і в бухгалтерському обліку, де вона вимірювалася витратами. Він відстоював ідею оцінки за фактичними витратами. Переоцінку за очікуваними прибутками він відкидав як заздалегідь некоректну процедуру. Найяскравішими захисниками оцінки за собівартістю були Р. Антоні і Ю. Ідзірі, які вважали, що так звана історична оцінка відрізнялася реалістичністю, простотою в роботі, позбавляла облік від неминучого в іншому випадку суб'єктивізму і складних процедур, пов'язаних з переоцінкою засобів і фінансових результатів.
А. Раппопорт, Г.Е. Фертих, А.Ч. Літтлтон, В.К. Циммерман	Соціологічний	На думку вчених, кожне теоретичне положення обліку впливало на суспільство і кожне положення повинно прийматися чи відхилятися залежно від його соціального ефекту. Метою соціальної бухгалтерії було розкриття суперечливих інтересів різних суспільних груп. На думку вчених, бухгалтерська методологія є одним із каталізаторів суспільного розвитку, яка приносить максимальний соціальний ефект. Цей напрям виражав ліберальні тенденції американського суспільства, підкреслював соціальну відповідальність корпорацій.
Г.Г. Міллер, Л.Л. Брукс, С. Зефф, М. Мунитц	Економічний	Учені вважали, що мета бухгалтерського обліку полягає у контролі та оцінці економічних показників, у забезпеченні умов для досягнення максимальної ефективності виробництва. У зв'язку з цим керівництво підприємства повинно вибирати ті методологічні бухгалтерські прийоми, які забезпечують зростання національного добробуту.
К.Т. Девине	Біхверістичний	Учений звернув увагу на те, що обліковий процес – це поведінка бухгалтерів у різних службових ситуаціях, тому мета обліку – вироблення способів впливу на поведінку спочатку бухгалтерів, а через них і на всіх зайнятих в господарській діяльності. Бухгалтер передбачає поведінку цих людей. Залежно від цього повинні обиратися <i>методи бухгалтерського обліку</i> . Представники біхверістичного підходу залучали складний математичний апарат для побудови бухгалтерських концепцій.
Е.А. Свіней	Психологічний	З початку ХХ століття для американської школи бухгалтерського обліку було характерно підкреслення інтересів осіб, зайнятих у господарських процесах. Поглиблення такого підходу призвело до розгляду людської психіки і поведінки людей на виробництві. Керувати людьми – це означає вміти карати і заохочувати, тобто використовувати негативні і позитивні стимули.
Д.Г. Сортер	Інформаційно-подійний	Вважав, що традиційна бухгалтерія виходить із трактування предмета як вартості або як вартісної оцінки об'єктів, що враховуються. В основу обліку має бути покладено інформаційну подію, під якою розуміється інформаційна одиниця – «факт господарського життя». Виділення, пошук таких «одиниць» складає сутність обліку. Подією, за якою в кінцевому рахунку реконструюється звіт, виступає факт господарського життя, але предметом обліку, подією для бухгалтера, є первинний документ, що несе певну інформацію. Головна перевага даних – їхня корисність. Бухгалтер повинен вимірювати і фіксувати в обліку цю корисність, приховану в інформаційних подіях.

ції (S → R) [8]. Документ – це стимул, а реакція бухгалтера повинна бути зумовлена цим стимулом (документом). Завдяки психологічному трактуванню забезпечувалася стандартизація бухгалтерської роботи. Вона перетворювалася в набір заздалегідь заданих варіантів – рішень.

Таким чином, особливість англо-американської школи бухгалтерського обліку полягає в тому, що вона довела до крайності одну з ідей – можливість обчислення прибутку. Заслугою американських бухгалтерів був доказ того, що прибуток не відображає економічного змісту – дійсного результату господарської діяльності. Усвідомлення цього призвело великих американських вчених до розмежування понять – бухгалтерський і економічний прибуток. Бухгалтерський прибуток визначається як результат реалізації товарів або послуг, економічний – як наслідок – результат роботи капіталу.

Найсуттєвішою обставиною в організації бухгалтерського обліку США є розподіл його на фінансовий та управлінський облік. Предметом фінансового обліку є взаємини підприємства із зовнішнім світом, управлінський облік реєструє стан справ всередині підприємства.

Американські вчені А.Г. Черч, Х.Л. Гант, Дж. Лі Никольсон, Дж. Рорбах, Ч.Б. Гоїнг велику увагу приділяли проблемам обліку витрат і калькулювання собівартості готової продукції. Облік собівартості залежить від цілей управління, вважав Антоні, калькуляція може проводитися: за центрами відповідальності – для контролю технологічних процесів та діяльності осіб, у них зайнятих; виробам (повна собівартість) – для контролю використання вільних виробничих потужностей.

Такий підхід призвів до виникнення і розвитку трьох основних методів обліку витрат і калькулювання готової продукції:

- СТАНДАРТ-КОСТС.

Бухгалтерський сенс методу «стандарт-костс» полягає у скороченні записів і спрощенні обліку. Дійсно, якщо замість суцільного обліку всіх фактів господарського життя, що виникають, ввести тільки реєстрацію відхилень, то обсяг облікових робіт скорочується (так вважав Гаррісон). У розумінні Емерсона сенс стандарт-костс полягає у розкритті потенційної продуктивності підприємства, у виявленні невикористаних резервів. До переваг цього методу варто віднести: 1) можливість оптимізувати запаси матеріальних цінностей; 2) виявлення прихованих резервів; 3) забезпечення порівнянності в аналізі тенденцій економічних циклів; 4) стимулювання роботи колективу.

- ДИРЕКТ-КОСТИНГ.

Метод дозволяв краще контролювати виконавців і достовірніше вважати прибуток. Новий напрям в управлінському обліку розвивав Д.М. Кларк, він підкреслював, що для адміністраторів кожна стаття витрат має різну цільову установку і це головне, а розподіл витрат для прийняття управлінських рішень

значення не має. Думки дослідників про директ-костинг розділилися: одні вважали, що це тільки метод калькулювання, обліковий прийом; інші розглядали метод як універсальну систему управління підприємством. Директ-костинг дозволяє провести угруповання виробничих витрат згідно із їхніми функціями і виміряти вплив цих функцій.

- РЕСИБЛ-ЦЕНТР.

Ідея використовувати відхилення для оцінки роботи тих чи інших адміністраторів призвела до формування Д.А. Хіггенсом концепції центрів відповідальності, тобто міри відповідальності певних осіб за фінансові результати своєї роботи. Її мета полягає не стільки в контролі, скільки в наданні допомоги адміністраторами в організації самоконтролю, оскільки передбачається, що жодна людина не стане порушувати вигідні для нього цілі і критерії.

Можна говорити про такі дві причини появи креативного обліку:

- 1) поділ функцій з управління фірмою;
- 2) принципова неможливість абсолютно суворого регулювання обліку.

Сенс першої причини полягає в тому, що облік і звітність перебувають під контролем адміністрації фірми, а тому, звітуючи про результати своєї роботи перед власниками фірми шляхом подання звітності, наймані топ-менеджери, безумовно, прагнуть по можливості завуалювати негативні і «виставити» позитивні сторони майнового і фінансового положення керованої ними фірми.

Щодо другої причини, то її логіка полягає в тому, що безумовна однозначність у формуванні картини про майновий та фінансовий стан фірми можлива лише в тому випадку, якщо будуть однозначно регламентовані усі можливі операції, задіяні в них оцінки та методи відображення цих операцій в обліку. Фази історичного розвитку креативного обліку.

Періодизація історії «творчого» обліку виділяє у його розвитку 3 головні фази (рис. 1).

- Фаза цифрових маніпуляцій.

Ця фаза займає за часом інтервал від зародження письмового обліку (ймовірно, з появою перших глиняних облікових бирок на Близькому Сході) до стику XIX–XX ст. Ця фаза виключала існування творчого обліку, оскільки будь-які маніпуляції з числами у ті часи переслідували мету приховування прибутку від фіскальних органів будь-якими способами, часом – нечесними.

Наступним чинником, який перешкодив зародженню креативного обліку, необхідно назвати недостатньо широке поширення диграфічного рахівництва, тобто рахівництва, що спирається на подвійний запис і використовує лише певні форми надання інформації (форми бухгалтерського обліку).

У цьому зв'язку німецький економіст В. Зомбарт у своїх працях з історії капіталістичного способу виробництва підкреслював відсутність бажання та вміння грамотно і акуратно вести рахунки: «Перегортаючи записи якогось Тельнера, Гельдерсена, Віттенборг, Руланда, насилу уявляєш собі, що автори були відомими купцями свого часу. Все їх рахівництво полягало в безладному занесенню сум придбаних покупок і продажів, яке ми зустрічаємо, наприклад, у дрібних крамарів маленьких провінційних міст» [10].

**Фаза вуалювання балансу.** Ця фаза настає наприкінці XIX ст., коли у світовій економіці починається

#### ФАЗИ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОГО ОБЛІКУ



Рис. 1. Три головні фази періодизації «творчого» обліку

епоха великих монополістичних об'єднань. Обороти цих організацій та їх спілок значно перевершували обороти найбільших торговельних будинків старої Європи, що вимагало використовувати подвійну бухгалтерію. Специфіка управління відтепер припускала можливість швидкого виведення капіталів монополії з одного ринку і перекидання їх на інший ринок. Підвищення активності фондових торгів, особливо у зв'язку з винаходом усе нових і нових фінансових інструментів, надало калькулятори (нехай поки ще досить примітивні) для обчислення вартості компаній, включаючи їхню ділову репутацію. Бухгалтерська наука відреагувала на перераховані зміни створенням балансоведення, в рамках якого почалися палкі дискусії з приводу найкращого надання даних у фінансовій звітності. Однією із найбільш значущих стала теорія швейцарського вченого, засновника німецького балансоведення, професора Йогана Фрідріха Шера (1846–1924), який є автором низки балансових рівнянь. Цей учений першим оцінив частку балансу та інших форм звітності у житті великих компаній, сформулював поняття «вуалювання балансу» в інтересах бізнесу і у своєму класичному творі «Бухгалтерія і баланс» передбачив даній обліковій процедурі блискуче майбутнє [11].

Відштовхуючись від тези про те, що «баланс – це совість бухгалтера», вчений описав такий комплекс підходів творчого обліку, а саме:

- відсутність чіткого розділення деяких статей звітності;
- з'єднання різнорідних майнових цінностей;
- подання до загальних підсумкових показників різнорідних цінностей;
- розділення статей, які складали єдине ціле;
- компенсування статей активу статтями пасиву.

#### **Фаза власної бухгалтерської творчості.**

З початку 1960-х рр. XX ст. Організацією Об'єднаних Націй (ООН) було ініційовано процес перекладу звітності компаній на міжнародні стандарти.

Повсюдне поширення стандартів фінансової звітності у розвинених країнах з ринковою економікою викликало зміну фази вуалювання балансу на фазу, власне, бухгалтерської творчості до середини 1980-х рр. Саме тоді склався творчий облік в його сучасному розумінні, узгоджений із загальноприйнятими бухгалтерськими принципами.

Безпосередньо «моду» на термін «креативний облік» ввів у 1986 р. британський журналіст, економічний оглядач Й. Гріффітс, назвавши так своє дослідження, в якому виклав такі погляди на проблематику творчого обліку: «Будь-яка компанія в нашій країні грає на прибуток. Будь-яка публічна звітність ґрунтується на реєстрах, які були злегка підправлені або ж повністю переправлені. Цифри, які двічі на рік згодуються співтовариству інвесторів, змінені всі до єдиного, щоб захистити винуватця. Це найбільший виверт, починаючи з троянського коня... Фактично такий обман не позбавлений бездоганного смаку, адже він повністю законний. Це – креативний облік» [4].

#### **Розвиток призначення креативного обліку в міжнародних стандартах фінансової звітності.**

Система бухгалтерського обліку та система фінансової звітності підприємств повинні бути абсолютно зрозумілі усім, хто може і хоче з ними працювати, а отже вони повинні бути інтегровані у світову систему, складатися за єдиними нормами і правилами. При цьому необхідно застосовувати єдину уніфіковану облікову та звітну системи, зрозумілі для всього світового співтовариства, прозорість яких забезпечується застосуванням єдиних облікових стандартів, і дбати про те, щоб облік витрат, доходів, визначення результатів діяльності, калькулювання собівартості та складання звітності здійснювалися за міжнародними стандартами фінансової звітності. При цьому якість бухгалтерського обліку та стан професійності аудиту можуть впливати на економічне процвітання підприємства (рис. 2).

Нині завдяки спільним зусиллям розвинених країн створюється уніфікована система бухгалтерського обліку. Тому найбільш перспективними системами обліку та звітності для масового використання є міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності (МСФЗ).

Основні передумови необхідності переходу на МСФЗ такі:

- розширення як вертикальних, так і горизонтальних господарських зв'язків, які призведуть до активізації самостійності суб'єктів господарювання;
- активізація ролі грошей, що призведе до збільшення попиту на кредитні гроші, для отримання яких банкам потрібні від суб'єктів господарювання спеціальні фінансові документи, які б надали можливість провести фінансовий аналіз підприємства швидко та якісно;
- необхідність іноземних інвестицій;
- протестується стійка тенденція для підприємств, які займаються міжнародним бізнесом;
- поступова інтеграція в європейський економічний простір.

Основні переваги переходу на фінансову звітність, яка не має меж:

- можливість отримання кредиту в іноземному банку;

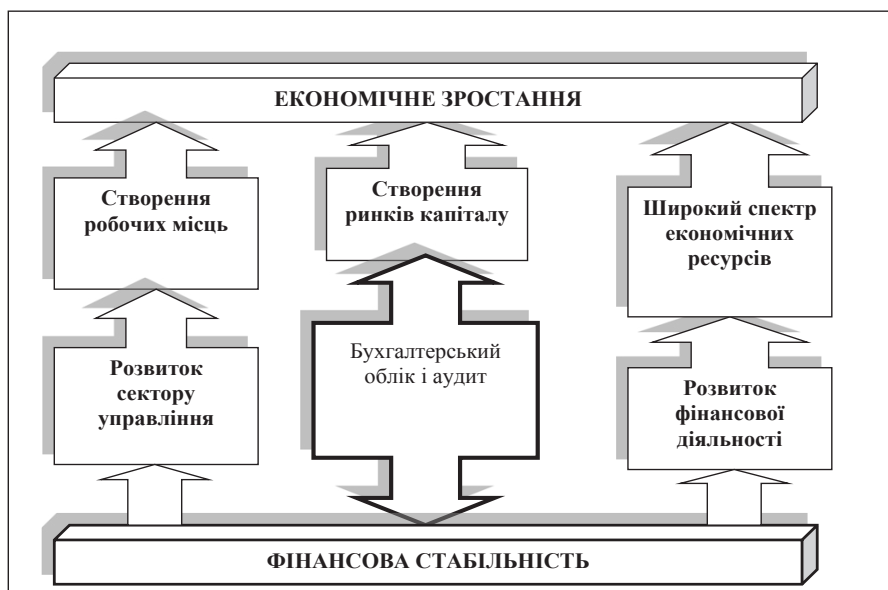


Рис. 2. Вплив якості бухгалтерського обліку на діяльність підприємства

- можливість отримання постачальників-іноземців;
- можливість залучення закордонних клієнтів;
- доступність до інформації та прозорість суб'єктів ринку;
- можливість порівняння різних компаній.

Необхідно розуміти, що міжнародні стандарти – це лише певний звід правил, трактування яких може відрізнятися в різних країнах з перехідною економікою, тому механічне перенесення МСФЗ та МСА в ту чи іншу економіку може становити певну небезпеку. Будь-які зміни завжди пов'язані з певними незручностями, навіть якщо вони на краще.

Проведемо аналогію з автомобілями. Якщо ви їздили на «Lanos» і вас насильницьким шляхом пересадили на «Toyota» – що ви відчуєте? Це шикарний автомобіль, але має складне управління, можливо і кермо розташоване з правого боку. Як наслідок з вищевикладеного, і нова система обліку може налякати. Тому впровадженню певної облікової норми має передувати глибоке розуміння економічної сутності цього процесу.

**Реалізація «Творчого обліку».** Мета креативного обліку реалізується в умовах розвинутої ринкової економіки у ході вирішення таких завдань:

1) згладжування доходів, тобто таке зображення реального зростання прибутку, коли це зростання здається протікає без коливань, включаючи короткочасні падіння рівня доходів, що може насторожити інвестора;

2) передбачуваність прибутковості, тобто таке зображення доходів, при якому вони не тільки згладжені, а й максимально наближені до показників, прогнозованим штатними і зовнішніми експертами;

3) маскування фінансових труднощів, тобто одночасне уявне підвищення доходів в період тимчасових труднощів, щоб за «димовою завісою» великої виручки сховати проблеми, які виникли, і тим самим підтримати репутацію і популярність компанії;

4) маскування обсягу позикових коштів, тобто тимчасове штучне зменшення в звітності частки позикових коштів у капіталі компанії з тим, щоб успішніше регулювати котирування акцій;

5) маскування інсайдерських угод, тобто тимчасове приховання відомостей про певні контрактах та їх фінансові наслідки заради досягнення максимального ефекту від оголошення цих відомостей при продажу акцій.

Окремі дослідники облікової системи відзначають подвійність природи «креативного обліку», підкреслюючи, що згладжування доходів маскує в невідгладжену світлі довгострокові тенденції змін прибутку [8].

Зловживання, засновані на методах креативного обліку, що виникають, можна викоринувати шляхом удосконалення етичних норм і правил ведення бухгалтерського обліку.

У цьому напрямі варто відзначити досягнення США, спрямовані на активізацію робіт з подальшого розвитку кодексу бухгалтерської етики.

У 1967 році Американська асоціація бухгалтерів (AAA) розробила Кодекс про моральні правила бухгалтера, що зміцнило статус бухгалтера та збільшило попит з боку роботодавців на його працю.

Етичний кодекс бухгалтера має величезну моральну і професійну силу, він впливає не тільки на статус бухгалтерів у фірмі, а й на організаційну структуру бухгалтерського обліку.

У цьому зв'язку виникає потреба у розробці технологій регулювання творчого врахування. При цьому можна спиратися на досвід Нової Зеландії, де система бухгалтерських стандартів та законодавче регулювання обліку в сукупності з діяльністю саморегулюючих організацій рахівників гранично знижують можливість креативного обліку [10].

#### Методика креативного обліку.

На нашу думку, методика «Творчого обліку» можна розділити на 4 категорії (рис. 3).

Першу категорію являє вибір різних облікових технологій з числа передбачених бухгалтерськими стандартами. Наприклад, вибір способу амортизації основних засобів, способу прийняття до обліку закуплених цінностей, способу розрахунку витрат тощо. Повний комплекс обраних підприємством облікових технологій затверджується обліковою політикою і не підлягає змінам протягом певного терміну (щонайменше одного податкового періоду), що продиктовано принципом сталості бухгалтерського обліку.

Друга категорія представлена варіабельністю оцінки активів і зобов'язань. Певні бухгалтерські записи неминуче припускають варіабельність оцінки і, особливо, передбачення подальших коливань вартості облікового об'єкта. Як приклад можна навести переоцінку фінансових інструментів та цінних паперів.

У третю категорію входять штучні (навмисні) угоди, в яких найчастіше присутня в якості посередника третя особа – зазвичай банк, якому передаються зобов'язання однієї зі сторін. Штучні угоди покликані змінити структуру балансу і перемістити суми прибутку між різними податковими періодами.

Четверта категорія включає в себе реальні (справжні) угоди, але укладаються в такий момент і з таким розрахунком, щоб у підсумку відбувалося поліпшення фінансової звітності, оскільки це дозволяє справити сприятливе враження на інвесторів.

#### Етичні проблеми креативного обліку.

Загалом, відношення більшості великих дослідників до проблеми творчого врахування досить негативне. Ще на початку досліджень у сфері креативного обліку багато експертів вбачали у ньому різновид узаконеного шахрайства. Зокрема, один із перших авторів з визначення креативного обліку М. Джеймсон (1988) писав: «Бухгалтерська справа передбачає необхідність мати справу з різноманітними судженнями і вирішувати протиріччя між наданням результатів фінансового події і суттю угод ... Така гнучкість відкри-

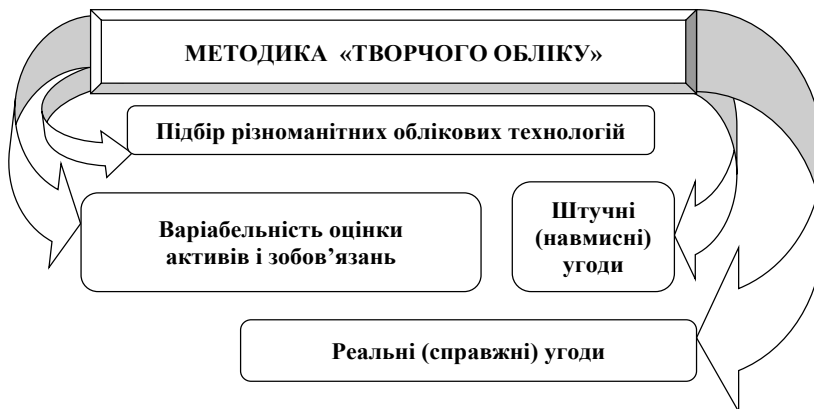


Рис. 3. Категорії методики креативного обліку на основі спеціальних досліджень

ває можливості для маніпуляцій, обману і спотворень. Подібні порушення – практикуються найменш педантичними представниками бухгалтерської професії – нині стали відомі як «креативний облік» [4]. Однак здатність майстерно і водночас законно відображати господарські процеси в позитивному світлі для зацікавлених осіб є величезним плюсом для будь-якого кваліфікованого фахівця.

Сучасні автори розглядають питання креативної економіки таким чином: «Креативна економіка не обмежується тільки створенням нової продукції, вона також зачіпає способи її виготовлення. У цьому напрямі активну позицію займає Японія. Саме Японія зробила перший крок назустріч нестандартності і креативності. Сьогодні Японія має найвищі показники ВВП, входить в десятку найбільших експортерів» [13].

**Висновки.** Застосування будь-якого методу креативного обліку може бути лише тимчасовим заходом. У довгостроковій перспективі креативний облік сам по собі не може перетворити збиток на прибуток або запобігти загрозу банкрутства. Застосування бухгалтерами креативного обліку нерозривно пов'язане з питаннями професійної етики.

Необхідно підкреслити, що розвиток бухгалтерського обліку йде шляхом ускладнення правил визнання активів і зобов'язань, оцінки та відображення фактів і явищ господарського життя. Отже, чим складніше правила, тим легше їх витлумачити у потрібному аспекті, заховати спотворені записи і ввести в оману як аудиторів, так і користувачів фінансової звітності. Тому одним із напрямів боротьби з фальсифікацією фінансової звітності, разом із посилюванням заходів відповідальності, має стати спрощення правил фінансового обліку і скорочення їх до розумно необхідного обсягу.

Використання бухгалтером своїх професійних знань з метою підвищення привабливості фінансової звітності для зацікавлених осіб та оптимізації сис-

теми оподаткування для компанії, на яку він працює, – це плюс для діяльності будь-якого підприємства. Адже бухгалтерський облік – це не тільки система збору, реєстрації та узагальнення інформації в грошовому вираженні про стан майна, зобов'язань організації та їх зміни шляхом суцільного, безперервного і документального відображення, а також це мистецтво, а бухгалтери – його творці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заббарова О.А. Креативний облік і балансова політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.elitarium.ru/2010/01/22/kreativnyj\\_uchet\\_balansovaja\\_politika.html](http://www.elitarium.ru/2010/01/22/kreativnyj_uchet_balansovaja_politika.html).
2. Гуля М. Проблеми визначення існування креативного обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf-cv.at.ua/forum/43-319-1>.
3. Голов С. МСФЗ у форматі МФУ // НПЖ «Облік і аудит». – 4.2013.
4. Соколов Я.В., Соколов В.Я. Історія бухгалтерського обліку. – 2004. – Ст. 230.
5. Малькова Т.Н. Історія бухгалтерського обліку. – 2008. – Ст. 96.
6. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними і національними стандартами. – 2012. – Ст. 39-40, ст. 48.
7. Школа бухгалтерського обліку, англо-американська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bibliotekar.ru/kodex-11-23/125.htm>.
8. Національні школи бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buh.ru/document-385>.
9. Облік в США та англійських країнах у XX столітті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xn----7sbndmelvb6aiso7h.xn--p1ai/buh-uchet/uchet-sshaangloyazyich-stranah.html>.
10. Креативний облік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
11. Шер І.Ф. Бухгалтерія та баланс. – 1926. – Ст. 442.
12. Нубс К. Кишеньковий словник-довідник бухгалтера. – 1997. – Ст. 73.
13. Левченко И.И. Значение «креативной экономики» в современном инновационном развитии: зарубежный опыт // Креативная экономика. – 2014. – № 12(96). – Ст. 44-54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.creativeconomy.ru/articles/48351/>.

УДК 336.763:347.766

**Михальчишина Л.Г.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аудиту та державного контролю  
Вінницького національного аграрного університету***ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАСТАВИ ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

Стаття присвячена сутності та видам застави цінних паперів, їхнім економіко-правовим аспектам. При заставі має місце реальний кредит як засіб забезпечення у випадку, якщо боржник не виправдає довіри. Значна увага приділяється проблемі визначення предмета застави при заставі цінних паперів та невизначеності законодавства щодо можливості використання цінних паперів як предмета застави.

**Ключові слова:** забезпечення, зобов'язання, застава, цінні папери, застава цінних паперів.

**Михальчишина Л.Г. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЛОГА ЦЕННЫХ БУМАГ**

Статья посвящена сущности и видам залога ценных бумаг, их экономико-правовым аспектам. При залоге имеет место реальный кредит как средство обеспечения в случае, если должник не оправдает доверия. Значительное внимание уделяется проблеме определения предмета залога при залоге ценных бумаг и неопределенности законодательства относительно возможности использования ценных бумаг в качестве предмета залога.

**Ключевые слова:** обеспечение, обязательства, залог, ценные бумаги, залог ценных бумаг.

**Mykhalchyshyna L.G. ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF COLLATERAL SECURITIES**

The article is devoted to the nature and type of collateral securities, their economic and legal aspects. If there is a real pledge of credit as a means of ensuring if the debtor does not justify the trust. Considerable attention is paid to the definition of the collateral pledged under securities legislation and the uncertainty regarding the possibility of the use of securities as collateral.

**Keywords:** security, liability, mortgage, securities, mortgage securities.

**Постановка проблеми.** У нинішньому вітчизняному господарському законодавстві під заставою розуміється правовідношення, в якому кредитор (заставодержатель) при невиконанні чи неналежному виконанні забезпеченого заставою зобов'язання має право отримати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами, за винятками, встановленими законом. У працях, присвячених дослідженню заставних відносин, їх економічному змісту та обліковому відображенню, як правило, висвітлюються лише деякі питання застави цінних паперів. Комплексного ж дослідження проблем, які виникають при заставі цінних паперів і пов'язані перш за все із специфікою цінних паперів як об'єктів цивільних прав, не проводиться.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання застави та її облікового відображення розглядалися у працях І.А. Бланка, В.М. Опаріна, Б.А. Разберга, О.Ю. Смолянської, Є.Дж. Долана, І.М. Шора, А.М. Якушевої, В.М. Шелудько, А.Г. Загороднього, О.М. Іваницької, В.М. Іванова, В.П. Ходаківської, Т.І. Андрушіва, І.О. Школьника, Д.В. Гармаша, М.В. Боброва, Т.М. Лустіної.

Аналіз праць попередників вказує на вагомій науковій та практичній результатів в дослідженні розвитку бухгалтерського обліку застави цінних паперів, проте залишаються невирішеними низка теоретичних та практичних питань щодо облікового забезпечення управління заставою цінними паперами.

**Постановка завдання.** З юридичної точки зору реальний кредит при заставі означає встановлення юридичного зв'язку заставодержателя з чужим майном, завдяки якій заставодержатель має можливість отримати із закладеного майна його цінність незалежно від волі боржника. Необхідно вказати на недостатній рівень розробки теоретичної бази застави цінних паперів у сучасній українській економічній науці. Вибір застави цінних паперів як засобу забезпечення своїх інтересів ґрунтується на визначенні його сутності та видів, які розкриваються у дослідженні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Застава – це спосіб забезпечення договірних зобов'язань, згідно з яким кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставодавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, отримати задоволення за рахунок заставленого майна та/або заставлених майнових прав, маючи при цьому перевагу перед іншими кредиторами боржника на підставі письмово укладеного договору.

За загальним принципом, заставне правовідношення є акцесорним (додатковим), тобто може існувати, тільки поки існує забезпечуване (основне) зобов'язання, припинення якого тягне припинення застави. Припинення застави не тягне припинення головного зобов'язання. Поступка заставоутримувачем своїх прав за договором про заставу іншій особі дійсна, якщо такої же особі відступлені права вимоги по головному зобов'язанню. З перекладом на іншу особу боргу по зобов'язанню, забезпеченому заставою, застава припиняється, якщо заставодавець не дав кредитору згоди відповідати за нового боржника. Якщо не доведено інше, відступлення прав за договором про іпотеку (заставу нерухомості) означає і поступку прав по забезпеченому іпотекою зобов'язанню.

Вимога, що забезпечується заставою, має носити грошовий характер, і головне зобов'язання встановлює, якщо інше не передбачено договором, що запорукою забезпечується вимога у тому обсязі, який воно має до моменту задоволення, зокрема відсотки, неустойку, відшкодування збитків, завданих простроченням виконання, а також відшкодування витрат заставодержателя по утриманню застави і витрат по стягненню.

Підстави застави: на підставі закону (товар проданий у кредит за договором купівлі-продажу, нерухомість придбана в рахунок кредиту банку); морської застави (вимоги пов'язані з роботою на судні відповідно до Морської Конвенції); в силу договору (істотні умови: предмет, його оцінка, розмір і строк виконання зобов'язання, вказівка сторони, у якій знаходиться заставлене майно).

Використання цінних паперів як предмета застави має свої особливості, пов'язані із формою їх випуску (документарні чи бездокументарні), специфікою обігу і реєстрацією прав власності на цінні папери.

Необхідно пам'ятати, що не будь-який цінний папір може виступати предметом застави. Так, відповідно до ч. 3 ст. 5 Закону «Про приватизаційні папери» [1] приватизаційні папери не можуть бути використані для здійснення розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів або кредитів. Згідно із п. 22 Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, інвестиційні сертифікати, випущені відкритими інвестиційними фондами, не підлягають вільному перепродажу. При цьому ч. 2 ст. 4 Закону України «Про заставу» [2] передбачено, що предметом застави може бути майно, яке відповідно до законодавства України може бути відчужено заставодавцем та на яке може бути звернено стягнення. Отже, передання в заставу інвестиційних сертифікатів відкритих інвестиційних фондів неможливе, оскільки це призведе до порушення вимог ст. 4 Закону «Про заставу».

Серед науковців спірним є питання щодо предмету застави при укладенні договору застави цінних паперів. Одні вчені вважають, що ним виступає цінний папір як річ; інші права, що в ньому закріплені; а деякі дослідники об'єднують річ та майнові права, що випливають з певного цінного паперу, при визначенні предмету договору застави цінного паперу. Проблема визначення предмету застави при заставі цінних паперів зумовлена подвійною природою самого цінного паперу. З одного боку, сам цінний папір як річ виступає об'єктом цивільно-правових відносин, а з іншого боку, об'єктом цивільно-правових відносин виступають майнові права, закріплені в цінному папері.

Застава цінних паперів серед інших видів застави виділяється тим, що укладення договору застави цінних паперів не потребує його нотаріального посвідчення, є не обов'язковою реєстрацією предмету застави, а особливості обліку цінних паперів практично унеможливають ризик втрати або псування предмету застави (окрім векселів), що підкреслює переваги даного виду застави [3].

Останнім часом спостерігаються тенденції до розширення кола об'єктів, які можуть бути предметом застави, зокрема, набуває популярності передача в заставу цінних паперів.

В умовах економічної кризи, яка обумовила зниження платоспроможного попиту, традиційні предмети застави не здатні відшкодувати збитки банків від неповернення кредитів. Як свідчать результати аукціонів з реалізації заставленого майна, лише незначна його частина знаходить покупця. Більша ж частина вилученого заставленого майна (автомобілі, обладнання тощо) банками не використовується, їх зберігання потребує додаткових витрат, що лише збільшує збитки кредитора. Цінні папери у цих відносинах виглядають набагато привабливіше, оскільки здатні приносити банку прибуток у вигляді дивідендів, навіть у випадку відсутності у третіх осіб попиту на них.

Однак, незважаючи на зростання кількості договорів застави цінних паперів, існують

труднощі в реалізації прав кредитора при зверненні стягнення на такий предмет застави у разі невиконання боржником своїх зобов'язань за кредитним договором. Ці труднощі пов'язані з невизначеністю законодавства щодо можливості використання цінних паперів як предмета застави за зобов'язанням, у тому числі за кредитним договором. Як наслідок, нерозроблено є методика обліку цінних паперів як предмета застави.

Теоретичні знання ознак (факторів) цінних паперів в якості предмета застави на практиці трансформувалися, тобто зазнали змін саме з кількісної сторони, оскільки реалії сьогодення враховують такий визначальний критерій як ресурс. Підприємства частково не бажають, або не в змозі врахувати це все (фактори) за браком часу та й частково не бажають це робити, оскільки грошовий ресурс обмежений. До того ж підприємства, залучаючи додаткові ресурси не так вже й часто (раз на 5-10 років), використовують такий спосіб забезпечення виконання зобов'язань, як застава, і тим паче цінних паперів.

На практиці висуваються такі вимоги до цінних паперів, які перебувають в якості предмета за договором застави (рис. 1).

Характеристика наведених ознак щодо цінних паперів, що можуть бути предметом застави, проявляється у такому:

1) середня цінність (середня, але водночас не висока, так як цінні папери, у першу чергу акції, значно піддані ціновим коливанням залежно від ситуації на фінансовому ринку). Формування цінності цінного паперу, який перебуває у заставі, повинен проводитися за кожним її видом (акції, облигації, векселі тощо), типом (іменні та на пред'явника) та формою (документарні та бездокументарні);

2) висока ліквідність (багато видів цінних паперів зазвичай легко реалізувати через фондові біржі). У зв'язку з малорозвиненою, що перебуває на етапі формування, фондовою біржею в Україні, ця вимога часто не враховується;

3) мінімальні витрати на зберігання і зміст. Ця вимога характеризує позитивну сторону застави цінних паперів, оскільки витрати є незначними, у порівнянні з іншими видами застави – закладом, іпотекою, заставою товарів в обороті та/або переробці;

4) можливість знаходження у будь-якої зі сторін заставних правовідносин і третіх осіб (для підвищення ефективності забезпечувальної функції застави цінні папери переважно перебувають у заставодержателя або третьої особи);

5) універсальність використання (цінні папери є «оптимальним» предметом застави, який може бути наданий у торговельній, фінансовій і банківській сферах, а також у сфері кредитування виробничих організацій) [4, с. 78].

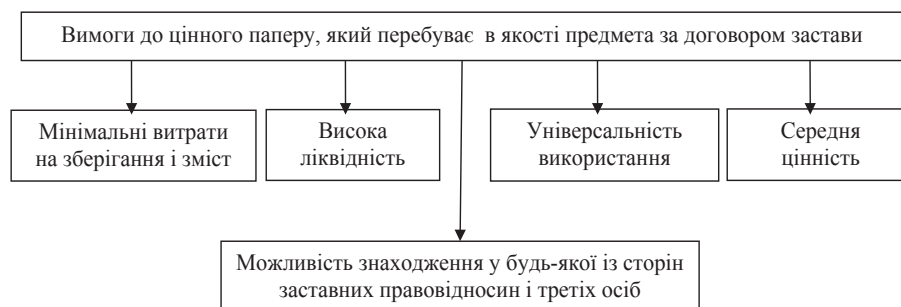


Рис. 1. Основні ознаки до цінного паперу, який перебуває в якості предмета за договором застави

Великий спектр законів та нормативно-правових актів, які регулюють ринок цінних паперів, повністю не охоплюють питання щодо визначення предмета в договорі застави цінних паперів, а в деяких суперечать один одному. Неврегульованими залишаються питання застави бездокументарних та товаророзпорядчих цінних паперів, а також питання щодо застави векселів. Дані недоліки створюють бар'єри у ефективному функціонуванні механізму правових відносин застави цінних паперів в Україні.

Проблеми, які виникають та потребують вирішення, перш за все пов'язані зі специфікою цінних паперів як об'єктів цивільних прав з одного боку та виникнення зобов'язань – з іншого. Специфікою цінних паперів як предмета договору є їхні особливості, а саме: форма випуску (документарна та бездокументарна), їх обіг на ринку та реєстрація права власності на цінний папір.

Серед науковців виникає досить дискусійне питання, пов'язане із предметом застави. Існують три кардинально різні погляди на предмет застави, в якому виступають цінні папери. Одні стверджують, що цінний папір – це річ, другі – права, закріплені в цінному папері, а інші об'єднують річ та майнові права, закріплені в ньому. Проблематика визначення предмета у договорі застави цінних паперів склалася історично та зумовлена полярною (подвійною) правовою природою цінного паперу.

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про заставу» предметом застави є майно, щодо якого існує можливість його відчуження заставодавцем і на яке може бути звернене стягнення, та майнові права. Предметом договору застави цінних паперів відповідно до ст. 54 Закону України «Про заставу» передбачено, що якщо законом або договором не передбачено інше, купонні аркуші на виплату відсотків, дивідендів та інших доходів від зазначеного в цінному папері права є предметом договору застави тільки у випадках, якщо вони передані кредитором заставного зобов'язання. Можливість застави прав на отримання доходу виникають у тому разі, коли предмет застави, тобто сам цінний папір, буде переданий заставодержателю. Тобто заставу цінного паперу не тягне за собою застави прав на отримання доходу від такого цінного паперу. Очевидно, хоча це і не обумовлено в законодавстві, така ж норма поширюється і на інші права, що впливають із цінного паперу.

Аргументації, які наведені вище, свідчать про неможливість заставних прав на цінний папір без основного права – права на цінний папір, яка є річчю.

Отже, застава прав на цінний папір, що впливають із нього, закріплені в ньому самому, не можлива окремо від речі (цінного паперу), який передають у заставу [5].

Але не кожен цінний папір може бути предметом у договорі застави. При виборі конкретного цінного паперу як предмета застави варто враховувати законодавчі та нормативно-правові акти, що накладають заборону та/або обмежують використання конкретних видів цінних паперів як предмета застави.

Проаналізувавши норми чинного законодавства, можна виділити дві підстави заборонного та/або обмежувального характеру, які впливають на можливість використання цінного паперу як предмета застави: внаслідок прямої вказівки на неможливість використання окремих видів цінних паперів і внаслідок особливого режиму обігу деяких видів цінних паперів (рис. 2).

Внаслідок прямої вказівки на неможливість використання окремих видів цінних паперів як предмета застави не можуть бути використані приватизаційні папери для здійснення розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів або кредитів.

Внаслідок особливого режиму обігу деяких видів цінних паперів іменні ощадні сертифікати не підлягають обігу, а їх продаж (відчуження) іншим особам є недійсним. Під обігом цінних паперів розуміється укладання та виконання угод стосовно цінних паперів, не пов'язаних з їх випуском. Інвестиційні сертифікати публічних інвестиційних фондів не підлягають вільному перепродажу. Продаж – це передання майна у власність іншої особи внаслідок виконання цивільно-правових угод. Вільний перепродаж – це заборона на будь-який спосіб відчуження цього виду цінних паперів.

Причиною небажаності використання деяких цінних паперів як предмета застави, з точки зору майбутнього заставодержателя, є: обмеженість ліквідності цінних паперів; наявність рівних прав, що впливають з цінного паперу, випущеного у кількох примірниках; обмеження на придбання цінних паперів певних емітентів.

Внаслідок обмеженої ліквідності цінних паперів акції, які перебувають у власності емітента (вкуплені емітентом), повинні бути реалізовані або анульовані протягом не більш як одного року, інакше це унеможливило їх ліквідність (реалізацію або анулювання). Акції приватних акціонерних товариств вкрай важко або неможливо продати на фондовому ринку, оскільки операції з даним видом цінних паперів, що не мають активного ринку, можуть призвести до ускладнень, пов'язаних з недостатністю попиту або його відсутністю при їх реалізації у разі звернення стягнення.

Внаслідок наявності рівних прав, що впливають із переказних векселів, як одного з видів цінних паперів, випущених в кількох тотожних примірниках, які приймаються в заставу та не містять акцептованого примірника, можуть призвести до втрати заставодержателем частини майнових та/або інших прав, що впливають із векселя, якщо таке право буде здійснено раніше третьою особою.

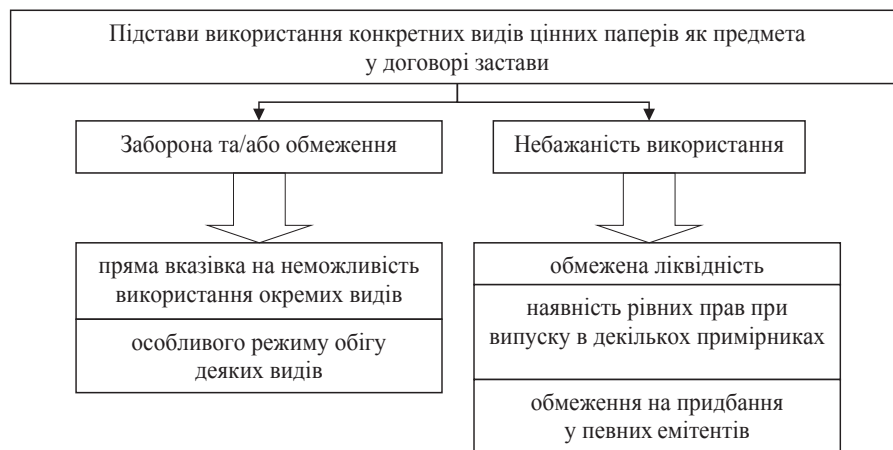


Рис. 2. Заборонені та/або обмежувальні підстави використання конкретних видів цінних паперів як предмета у договорі застави



Внаслідок обмежень на придбання цінних паперів певних емітентів. У статутному капіталі торговця цінними паперами частка іншого торговця не може перевищувати 10 відсотків, тобто цінні папери, емітовані іншим торговцем цінних паперів вкрай важко реалізувати для задоволення своїх вимог [6].

Таким чином, існування проблеми визначення предмета у договорі застави цінних паперів у контексті точного їх переліку потребує внесення пропозицій щодо удосконалення правового законодавства та узагальнення питань в єдиному зібраному нормативному документі, що пов'язані не лише з визначенням предмету застави, а цивільно-правових відносин операцій застави загалом.

**Висновки.** Варто підкреслити нагальну потребу сучасної юридичної науки у всебічному, комплексному дослідженні проблем та особливостей застави цінних паперів як одного із видів забезпечення виконання зобов'язань. Отже, з одного боку, цінний папір виступає об'єктом цивільно-правових відносин, а з іншого боку, об'єктом цивільно-правових відносин виступають майнові права, закріплені в цінному папері. Врегулювання потребують питання застави бездокументарних та товаророзпорядчих цінних паперів, які створюють бар'єри у ефективного функціонуванні механізму правових відносин застави цінних паперів. Застава прав на цінний

папір, що впливають із нього, закріплені у ньому самому, неможлива окремо від речі (цінного паперу), яку передають у заставу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про приватизаційні папери» від 06 березня 1992 № 2173-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=217312&check=4/UMfPEGznhh5H2.Zif7g.VSHI47ks80msh8le6>.
2. Закон України «Про заставу» від 02.10.1992 р. № 2654-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2654-12>.
3. Пасічник В.С. Застава цінних паперів як вид забезпечення виконання зобов'язань / В.С. Пасічник // Матеріали науково-практичної конференції, присвяченій пам'яті професора О.А. Пушкіна (22 травня 2010 року). – Харків : Харківський національний університет внутрішніх справ, 2010. – 456 с.
4. Алексеев В.А. Нерухоме майно: державна реєстрація та проблеми правового регулювання [Текст]. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 468 с.
5. Іванов С. Застава цінних паперів: процедури, облік, оподаткування [Електронний ресурс] / С. Іванов, Л. Хоменко // Дебет-Кредит. – Режим доступу : <http://dtk.com.ua/show/1bid12230.html?lang=ukr>.
6. Ковальчук С.Р. Особливості визначення предмету при укладанні договору застави цінних паперів в українському нормативно-правовому полі / С.Р. Ковальчук // Тези міжвузівської науково-практичної конференції, присвяченої Дню науки ЖДТУ. – 2012. – № 2. – С. 205-206.

УДК 657:658.652.2

**Подмешальська Ю.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту  
Запорізької державної інженерної академії

**Мельник С.В.**  
студент  
Запорізької державної інженерної академії

### АНАЛІЗ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ» З МЕТОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Статтю присвячено аналізу сутності категорії «капітальні інвестиції» з метою організації обліку на підприємстві. Виконано аналіз категорії «капітальні інвестиції» на законодавчому рівні, на рівні трактування науковцями різних економічних шкіл та напрямків. Запропоновано базове визначення категорії «капітальні інвестиції» з його використанням при організації обліку.

**Ключові слова:** організація обліку, капітальні інвестиції, інвестиційна діяльність, витрати, необоротні активи, основні засоби, економічна вигода.

#### **Подмешальская Ю.В., Мельник С.В. АНАЛИЗ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «КАПИТАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» С ЦЕЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Статья посвящена анализу сущности категории «капитальные инвестиции» с целью организации учета. Выполнен анализ категории «капитальные инвестиции» на законодательном уровне, на уровне трактовки учеными различных экономических школ и направлений. Предложено базовое определение категории «капитальные инвестиции» с его использованием при организации учета.

**Ключевые слова:** организация учета, капитальные инвестиции, инвестиционная деятельность, расходы, необоротные активы, основные средства, экономическая выгода.

#### **Podmeshalskay J.V., Melnyk S.V. ANALYSIS OF THE ESSENCE OF CAPITAL INVESTMENTS CATEGORY FOR THE PURPOSE OF ENTERPRISE ACCOUNTING**

The article talks about analysis of the essence of «capital investments» category for the purpose of enterprise accounting. It analyses the «capital investments» category at legislation level considering interpretations of scientists of different economic schools and directions. The paper proposes a basic definition of «capital investments» category for its use in accounting.

**Keywords:** accounting, capital investments, investment activities, costs, non-current assets, fixed assets, economic benefit.

**Постановка проблеми.** Нині є дуже актуальними питання, які пов'язані із провадженням інвестиційної діяльності в Україні. Виключно важливе значення має інвестиційна діяльність, яка пов'язана зі здійсненням капітальних інвестицій, оскільки створює основи для стабільного функціонування та розвитку підприємства. Але існує низка проблем, пов'язаних з організацією обліку капітальних інвестицій, які залишаються недостатньо розробленими і вимагають свого вирішення. Суттєві порушення виявляються у питаннях організації обліку капітальних інвестицій та формуванні балансової вартості основних засобів. Додаткових досліджень потребують проблеми: уточнення понятійного апарату щодо організації обліку капітальних інвестицій; виділення об'єктів бухгалтерського обліку капітальних інвестицій. Нині недостатньо дослідженим є саме теоретичне обґрунтування організації обліку капітальних інвестицій. Нестабільність українського законодавства і викликає таку ситуацію в країні, а також створює проблеми в бухгалтерській практиці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем організації обліку капітальних інвестицій займалися багато вчених-економістів, а саме: А.А. Баширов, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Величко, Л.В. Вербицька, В.М. Добровський, М.Ф. Дячков, С.М. Голов, С.І. Головацька, Н.Т. Гончарук, В.М. Гриньова, В.А. Калькутін, Г.Г. Кірейцев, Б.С. Кругляк, Я.Д. Крупка, Н.М. Ткаченко, Т.П. Остапчук, Б.Ф. Усач, О.А. Шпиґа та ін. Але і досі низка проблем, що пов'язані з організацією обліку капітальних інвестицій, залишається недостатньо розробленою і вимагає свого вирішення. Серед таких проблем – неоднозначне тлумачення категорії «капітальні інвестиції», що безпосередньо впливає й на організацію їхнього обліку.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в аналізі сутності категорії «капітальні інвестиції» з метою організації обліку на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку в Україні у різних джерелах відсутнє чітке визначення категорії та складу капітальних інвестицій. Це недоопрацювання призводить до низки питань, які пов'язані з визначенням суті капітальних інвестицій та відображенням пов'язаних з ними витрат на рахунках бухгалтерського обліку.

Досліджуючи категорію «капітальні інвестиції», варто виконати аналіз його трактування на законодавчому рівні, а також науковцями різних економічних шкіл та напрямів. Характеристика цієї категорії наведена у таблиці 1.

На законодавчому рівні категорія «капітальні інвестиції» трактується таким чином. Категорія «капітальні вкладення» визначена у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [6], згідно з яким результатами капітальних вкладень є відтворення основних фондів і приріст матеріально-виробничих запасів.

За Податковим кодексом України (стаття 14), «капітальні інвестиції» – це господарські операції, які передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм Податкового кодексу [7].

У Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» наводиться визначення категорії «капітальні інвестиції», а саме: інвестиції, що спрямовуються на будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для здійснення монтажу), а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва [8].

У Наказі № 494 Державного комітету статистики України [9] також наводиться визначення категорії «капітальні інвестиції» як інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів, термін служби яких перевищує один рік.

Проаналізувавши нормативно-правове та методичне забезпечення, можна сформулювати узагальнююче визначення категорії «капітальні інвестиції», а саме: це сукупність витрат підприємства, спрямованих на придбання, виготовлення, розширення, модернізацію чи реконструкцію основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних необоротних активів, з метою отримання доходу чи економічної вигоди в майбутньому.

Таким чином, є відмінності у визначенні об'єктів інвестиційної діяльності. Разом з тим автори визначень стверджують, що капітальні вкладення – це витрати, тому далі необхідно уточнити відмінність між категоріями «капітальні вкладення» і «витрати».

Категорія «витрати» визначена у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10] як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу. Капітальні вкладення спершу справді здійснюються у формі витрат, проте вони відрізняються від них тим, що здійснюються з метою створення чи поліпшення активів, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Тобто

Таблиця 1

Характеристика категорії «капітальні інвестиції»

№ з/п	Джерело (автор)	Визначення
1	Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Шатило [1]	Капітальні вкладення – це витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи та витрати на проектно-пошукові геологорозвідувальні та бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, підготовку кадрів для підприємств, що будуються, тощо.
2	Л.В. Вербицька [2]	Капітальні інвестиції – сукупність витрат на відтворення і покращення якісного складу основних засобів з метою отримання прибутку.
3	В.М. Гриньова [3]	Капітальні інвестиції – це витрати на утворення нових, реконструкцію, розширення і модернізацію діючих основних фондів народного господарства.
4	А.П. Дука [4]	Капітальними інвестиціями є сукупність витрат на планомірне розширене відтворення основних фондів народного господарства і покращення їхнього якісного складу.
5	Н.М. Ткаченко [5]	Капітальні вкладення – це інвестиції підприємства, установи.

в результаті капітальних вкладень інвестор отримує актив, а витрати не призводять до отримання економічних вигод у майбутньому і списуються за зменшення фінансового результату підприємства.

Зокрема, у Балансі підприємства подається інформація про незавершені капітальні інвестиції, які, за П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [11], поділяються на незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи та в нематеріальні активи.

Незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи – це капітальні інвестиції у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів необоротних матеріальних активів, введення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося, а також авансові платежі для фінансування будівництва. Незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи – це капітальні інвестиції на придбання, створення і модернізацію нематеріальних активів, використання яких за призначенням на дату балансу не відбулося. Тому варто відрізнити капітальні інвестиції від об'єктів необоротних активів – результатів інвестицій за ступенем завершеності і датою введення в експлуатацію.

Об'єктами інвестиційної діяльності (інвестицій) варто вважати довгострокові матеріальні ресурси (основні засоби і довгострокові біологічні активи), а також нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, інновації, довгострокові і поточні фінансові інвестиції, цільові грошові вклади, запаси, майнові права [1].

Класифікація об'єктів інвестиційної діяльності зображена на рисунку 1.

Результатами капітальних вкладень (інвестицій) за законодавством пропонується вважати об'єкти довготермінових і поточних матеріальних активів, а за НП(С)БО – об'єкти довготермінових матеріальних і нематеріальних активів, якщо вважати сутність категорій «капітальні вкладення» і «капітальні інвестиції» однозначною. Проте значення слова «капітальні» спонукає до визнання капітальними лише вкладення у довготермінові активи.

Таким чином, з метою узгодження законодавчої і бухгалтерської термінології доцільно категорію «капітальні інвестиції (вкладення)» визначати у Законі України «Про інвестиційну діяльність» як витрати на створення і поліпшення довготермінових матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Отже, капітальні інвестиції як сукупність витрат, що формують вартість об'єкта основних засобів, – це грошове вираження вартості, за якою об'єкт купують (будують, споруджують), доставляють і/або доводять до готовності для експлуатації плюс передбачувані витрати на його ліквідацію після закінчення терміну експлуатації.

Можна сказати, що саме за допомогою капітальних інвестицій підприємство може здійснювати інвестиційно-інноваційну політику, спрямовану на модернізацію виробництва та покращення якості продукції. Крім того, підприємство може здійснювати розширене відтворення своїх необоротних активів, залучаючи до виробництва новітні технології та «ноу-хау», що у свою чергу призведе до зниження собівартості товарів та підвищення прибутковості (рентабельності) підприємства. Осо-

бливо в сучасних умовах господарювання висока вартість енергоносіїв (лівову частку яких займає природний газ), застаріле обладнання – усе це змушує підприємства шукати шляхи зменшення витрат на виробництво, одним із них і є інноваційний шлях розвитку (модернізація виробництва, використання альтернативних джерел енергії, запровадження у виробництво «ноу-хау» тощо).

Організація обліку капітальних інвестицій розглядається як організація обліку витрат на капітальне будівництво, на придбання або створення основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів. Таке обмежене коло об'єктів бухгалтерського обліку капітальних інвестицій пов'язане передусім з реформуванням бухгалтерського обліку, в тому числі обліку капітальних інвестицій, яке спрямоване на зближення національних стандартів із міжнародними стандартами обліку.

У вітчизняній теорії бухгалтерського обліку це поняття збереглося ще з радянських часів, тільки замість «капітальні вкладення» зараз використовується термін «капітальні інвестиції», і проблема зношеності та відтворення основних засобів не зникла, а набуває ще більших розмірів.

Незважаючи на абсолютне збільшення інвестицій в основний капітал за останні роки, частка власних, або головних, джерел фінансування в загальному обсязі джерел зменшується. Це свідчить про недосконалість процесу відтворення основних засобів, у тому числі облікової політики сфери капітального інвестування як найважливішого інформаційного забезпечення цього виду діяльності [4].

Розглядаючи організацію обліку капітальних інвестицій, необхідно звернути увагу на їх структуру. Професор В.М. Гриньова виділяє такі структури капітальних інвестицій: технологічна, відтворювальна, галузева і територіальна.

Технологічна структура передбачає визначення частки капітальних інвестицій у їх загальному обсязі щодо будівельно-монтажних робіт, придбання обладнання, машин та їх монтаж, проектно-розвідувальні витрати, тощо. Відтворювальна передбачає розподіл інвестицій за формами відтворення основних виробничих фондів (нове будівництво, розширення, модернізація, реконструкція, технічне переозброєння та технічне переоснащення). При цьому практика показує, що дві останні форми є значно вигіднішими, чим нове будівництво.

Під галузевою структурою розуміється розподіл капітальних інвестицій за галузями промисловості та економіки, під територіальною – за певними адміністративно-територіальними одиницями [3].

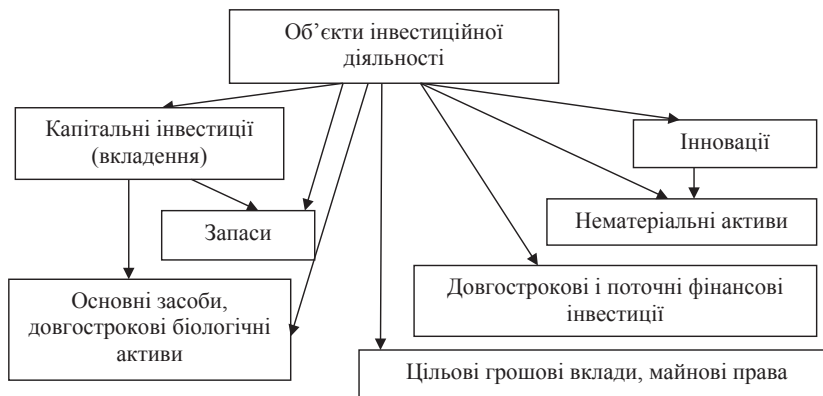


Рис. 1. Об'єкти інвестиційної діяльності згідно з Законом «Про інвестиційну діяльність» [12]

Які б підходи до визначення структури капітальних витрат не розглядалися, беззаперечним є той факт, що останні мають велике значення для розвитку економіки підприємств та досягнення ними максимального прибутку.

Роль капітальних інвестицій пояснюється в першу чергу тим, що вони забезпечують виконання одного з основних завдань інвестиційної політики, а саме: забезпечення зростання операційного прибутку. Його реалізація відбувається поєднанням двох напрямів.

З одного боку, збільшення операційного прибутку зумовлюється зростанням операційних доходів, що забезпечується інвестуванням у розвиток та розширення існуючих підприємств, нові виробництва, а це у свою чергу стимулює зростання обсягів реалізації продукції.

З іншого боку, операційний прибуток збільшується при зменшенні операційних витрат, що забезпечується заміною фізично зношеного обладнання та поновленням морально застарілого. Виходячи з того, що фізичне зношення обладнання корелює з розміром амортизаційних відрахувань, при його поновленні обсяг капітальних інвестицій стає вищим за накопичену амортизацію, а це сприяє забезпеченню розширеного відтворення, що підвищує рівень розвитку економіки країни та є бажаним для будь-якого підприємства незалежно від галузі діяльності та організаційно-правової форми.

**Висновки.** Отже, нами встановлено, що категорія «капітальні інвестиції» є складною, багатогранною і потребує детального вивчення на загальнонауковому та прикладному рівнях, оскільки безпосередньо впливає на організацію обліку цього об'єкта. Капітальні інвестиції є важливим інструментом для здійснення підприємствами інвестиційної політики на інноваційних засадах з метою вдосконалення своїх виробничих потужностей, зменшення собівартості продукції, збільшення рентабельності діяльності та зменшення ціни товару на ринку, а отже і підвищення конкурентоспроможності.

При організації обліку капітальних інвестицій підприємство стикнеться із, насамперед, недосконалістю нормативно-правового забезпечення обліку капітальних інвестицій, обмеженим колом об'єктів бухгалтерського обліку капітальних інвестицій,

недосконалістю процесу відтворення основних засобів, в тому числі облікової політики сфери капітального інвестування. Необхідно виправити та вдосконалити помилки обліку капітальних інвестицій для досягнення позитивного ефекту в економіці країни та діяльності кожного окремого підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф., Шатило Н.В. Податковий облік в Україні : навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 928 с.
2. Вербицька Л.В. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : навч.-метод. посібник / Л.В. Вербицька. – К. : Логос, 2003. – 420 с.
3. Інвестування : навчальний посібник / За заг. ред. докт. екон. наук, професора В.М. Гриньової. – Х. : ВД «Інжек», 2003. – 320 с.
4. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / А.П. Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с.
5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] / Н.М. Ткаченко. – К. : АСК, 2005. – 1040 с.
6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] : [від 18.09.1991 р. № 1560-XII (прийнятий Верховною Радою України) (ред. від 11.08.2013)]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15602>.
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : затверджено Наказом Президента України від 02.12.10 р. № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Постанова КМУ «Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» [Електронний ресурс] : [від 29 листопада 2006 р. № 1655 (ред. від 29.11.2006)]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF>.
9. Наказ державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій» [Електронний ресурс] : [від 25.12.2009 № 494]. – Режим доступу : <http://consultant.parus.ua>.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : [от 07.02.2013 № 73 (утверджено Министерством финансов Украины) (ред.27.06.13)]. – Режим доступу : <http://www.buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtk.com.ua/show>.
12. Деньга С.М. Визначення термінів «капітальні вкладення» та «капітальні інвестиції» // Фінансова стратегія економічного розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ялта, 1–6 жовт. 2013 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 273 с. – С. 180-183.

СЕКЦІЯ 10  
СТАТИСТИКА

УДК 311:338.222

**Марець О.Р.***кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський національний університет імені Івана Франка***Вільчинська О.М.***кандидат економічних наук,  
Львівський національний університет імені Івана Франка***ГРАФІЧНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ  
ПОКАЗНИКІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ**

Охарактеризовано графічний метод у статистиці. Представлено графік-нахил для оцінки тенденцій зміни показників міських та сільських домогосподарств України на основі даних вибіркових обстежень домогосподарств.

**Ключові слова:** графічний метод, статистичний графік, статистична діаграма, правила побудови графіків, графік-нахил, домогосподарство.

**Марець О.Р., Вильчинская О.М. ГРАФИЧЕСКИЙ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕНДЕНЦИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ УКРАИНЫ**

Охарактеризован графический метод в статистике. Представлен график-наклон для оценки тенденций изменения показателей городских и сельских домохозяйств Украины на основе данных выборочных обследований домохозяйств.

**Ключевые слова:** графический метод, статистический график, статистическая диаграмма, правила построения графиков, график-наклон, домохозяйство.

**Marets O.R., Vilchynska O.M. GRAPHICAL PRESENTATION OF TRENDS IN MAIN INDICATORS OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS**

Theoretical and applied issues related to methodology and construction of statistical charts are considered in the article. Slopegraphs and data of sample survey of households are used as example of how graphs can be helpful in data analysis.

**Keywords:** data visualization, statistical graphs, statistical chart, rules charting, slopegraph, household.

**Постановка проблеми.** Графічний метод наочного представлення і зображення інформації займає дуже важливе місце у систематизації та аналізі даних. Зумовлено це тим, що нині кількість даних збільшується у геометричній прогресії і у користувачів не завжди є час та можливості обробляти та аналізувати величезні масиви інформації.

Результатом правильної побудови статистичного графіка є створення так званого образу, що допомагає безпосередньому осмисленню зображених статистичних даних, полегшує їх сприйняття. Звідси дуже важливим є наявність чітких та однозначних правил щодо використання цього методу пізнання та представлення дійсності у наукових дослідженнях. У багатьох випадках непродумане або ж навмисне неправильне подання інформації може призвести до її спотворення та появи хибних висновків у користувача. Йдеться про непропорційність об'єктів дослідження, відкидання частини даних, нерівні часові проміжки, неправильний тип графіка тощо.

Складність сучасних явищ і процесів потребує побудови та аналізу як традиційних точкових, стовпчикових та секторних діаграм, так і використання складніших та сучасніших графічних методів. Назвемо для прикладу діаграму Вороного у вивченні складних структур та графік-нахил (slopegraph) у дослідженні динаміки та порівняннях соціально-економічних явищ. Останній ми використаємо для оцінки соціально-економічних характеристик міських та сільських домогосподарств у цій статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням правильного використання графічного методу у вітчизняній науковій літературі наразі присвячено відносно небагато робіт. Серед публікацій доцільно виокремити роботи О.Г. Кальмана, І.О. Христич, А.Т. Опрі, В.В. Тарасової [1-5], де викладено основні поняття графічного методу та базові принципи його використання. Побіжний огляд наукових економічних статей різної тематики вказує на гостру потребу досліджень, які б акцентували увагу на практичних моментах використання різних видів статистичних діаграм, зокрема йдеться про аналіз помилок, яких часто припускаються при побудові статистичних діаграм.

Завдання статті полягає у систематизації вимог та правил представлення статистичної інформації за допомогою статистичних графіків та їх використання для візуалізації даних про соціально-економічні характеристики міських та сільських домогосподарств у 2001 та 2015 рр. Для цього ми використали дані вибіркових обстежень домогосподарств [7; 8].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мова візуальних образів має свої правила та норми. Їх необхідно дотримуватися для забезпечення максимально об'єктивного подання інформації у вигляді статистичних графіків.

Правилами назвемо такі твердження:

1. Обов'язковими елементами графіка є назва, одиниці виміру, назви осей, умовні позначення та джерело даних. Особливу увагу тут хочемо звернути на дотримання правописних та стилістичних

норм української мови. Не менш важливе значення має джерело даних – це те, що визначає якість статистичних даних та, відповідно, прямо впливає на якість статистичного графіка. Воно, перш за все, має бути надійним, а по друге – його обов'язково варто зазначати;

2. Тип графіка обраний відповідно до виду даних або мети дослідника. Визначальним питанням при побудові статистичного графіка є відповідь на питання що ж саме він хоче показати. Саме це вказує на тип графіка. Не варто, наприклад, для зображення структури в динаміці обирати багатостовпчикову діаграму. Структура за визначенням – це внутрішня будова явища і для її зображення варто використати цілісний графічний елемент, поділений на секції. Тож замість багатостовпчикової діаграми доцільніше використати секторну, кільцеву, стовпчикову кумулятивну або стовпчикову кумулятивну накопичену діаграми. Грубою помилкою буде показати динаміку секторною діаграмою, адже її функціями є представлення структури та пропорцій.

3. Представлення інформації повинне бути максимально лаконічним – ніщо не повинно відволікати від основної ідеї. Захарацують основний простір: надмірний текст, зайві лінії, зайва кількість знаків після коми.

4. Пропорції між елементами графіка повинні відповідати пропорціям між вихідними даними. Звідси випливає основне правило при побудові стовпчикової діаграми – вісь ординат тут слід починати з нуля, оскільки відповідно до суті цієї діаграми висота стовпця відповідає обсягу явища. Також при зображенні динаміки поділки на осі з часовими інтервалами мають бути рівновіддалені.

Крім того, є ще низка рекомендаційних тверджень щодо використання тексту у полі графіка, кольорів, розташування елементів сукупності тощо [2]. Їх використання спрямоване на досягнення основної мети візуального представлення інформації – у найпростішій та найбільш об'єктивній формі подати графічне зображення досліджуваного явища. Наведемо деякі з них:

- текст розташований горизонтально – для зручності читання варто уникати діагонального на навкісного тексту;

- порядок даних є найзручнішим для користувача (назви категорій подані за алфавітом, обсяги категорій відсортовано за зростанням чи спаданням);

- за допомогою кольору можна підкреслити ключові факти, звернути увагу користувача на певні тенденції та закономірності;

- чорно-білий варіант зображення повинен бути таким же інформативний, як і кольоровий. Тут для розрізнення категорій найкраще використовувати заливку візерунком (і при цьому чергувати темні та світлі чи строкаті візерунки для полегшення сприйняття).

До традиційних видів графіків відносять стовпчикову, лінійну, секторну діаграми та їх варіації. Перевагою їх використання є простота та зрозумілість. Та реалії життя змушують дослідників винаходити нові графічні засоби. Одна із причин – потреба показувати на одному зображенні набори даних із великою кількістю категорій. Йдеться про діаграму Вороного, діаграму-арку (arc diagram), матрицю точок (dot matrix chart), паралельні набори (parallel sets), графік-нахил (slopegraph) тощо. Ми вирішили використати останній із перелічених для прикладу аналізу явища графічним методом.

Графік-нахил увів Едвард Тафті у 1983 р. Він використовується для порівняння обсягів явищ у часі або просторі та представлення ієрархії елементів даних [6]. За його допомогою легко оцінювати швидкість зміни явища та основні тенденції його зміни.

Одним із наших завдань було власне вивчення тенденцій основних показників міських та сільських домогосподарств та їх візуалізація. Це: типи, зайнятість, житлові умови, використання землі, освітній рівень.

Домогосподарство виступає принципово важливою частиною економіки у більшості економічно розвинених країн. Це один із основних суб'єктів економіки, який представляє інтереси населення – перш за все постачальника економічних ресурсів та основного споживача. Аналіз функціонування домогосподарств, визначення їх ролі та місця в системі економічних відносин дає можливість зрозуміти багато складних процесів, що відбуваються в економічному житті країни.

Вибіркове обстеження умов життя домогосподарств є ключовим джерелом інформації для комплексного дослідження рівня матеріального добробуту різних соціальних груп населення України. Його дані дають можливість об'єктивно дослідити вплив основних соціально-економічних процесів на життєвий рівень домогосподарств. Це обстеження щоквартально на постійній основі проводить з 1999 р. Державна служба статистики України на основі загальноприйнятих міжнародних стандартів. Щоквартально обстежують близько 10,5 тис. домогосподарств, які репрезентують близько 17 млн домогосподарств України [7].

Кількість домогосподарств на початок 2015 р. склала 15 тис. (проти 17,6 тис. у 2001 р.), з них 67% (69% у 2001 р.) – міські (рис. 1).

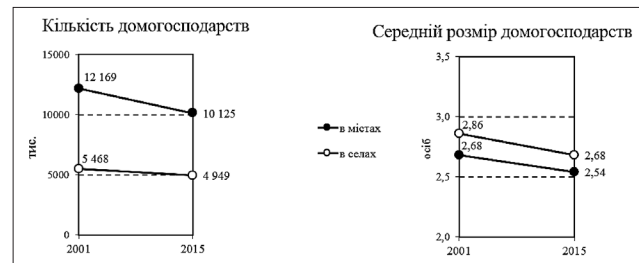


Рис. 1. Кількість українських домогосподарств та середній розмір домогосподарств у 2001 та 2015 рр.

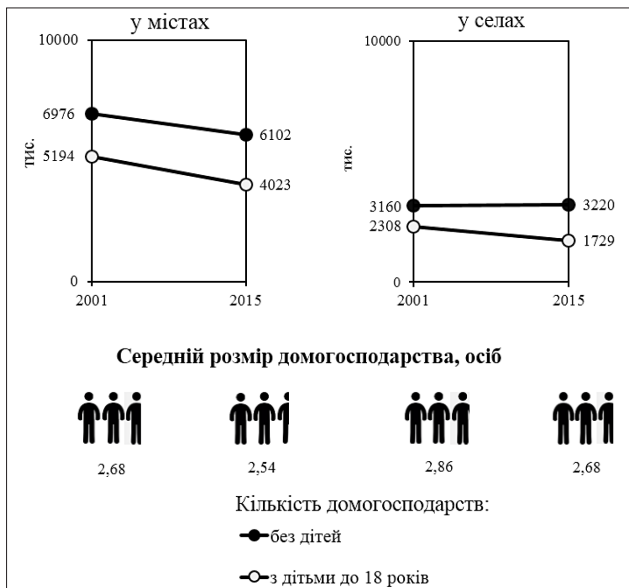
Побудовано за: [7; 8]

Середній розмір як міських, так і сільських домогосподарств зменшується і загалом він становить 2,59 особи (проти 2,73 у 2001 р.).

Загалом досить дивно використовувати дробові числа для характеристики розміру домогосподарства. Проте термін «середній» означає певний умовний рівень. У даному випадку зменшення цього показника з 2,73 до 2,59 означає, що кількість домогосподарств з чотирьох і більше осіб зменшилася, а з однієї, двох та трьох – збільшилася.

Практично одну п'яту домогосподарств формує одна особа (19,4% у містах та 23% у селах). Найбільш поширеними є домогосподарства із двох осіб (33,6% у містах, 31,4% у селах). Менше половини (47% у містах та 45,6% у селах) домогосподарств складаються з 3-х і більше осіб.

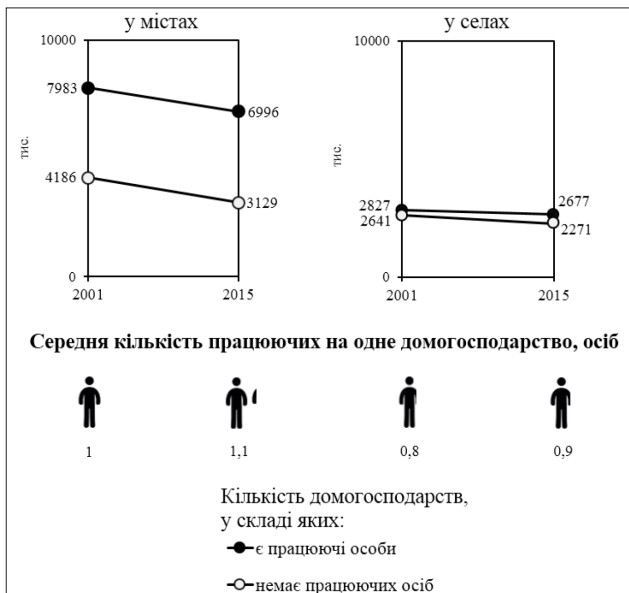
Частка домогосподарств без дітей становила 61,8% (60,3% у містах та 65,1% у селах) (рис. 2).



**Рис. 2.** Кількість українських домогосподарств залежно від наявності дітей та середній розмір домогосподарств у 2001 та 2015 рр.

Побудовано за: [7; 8]

Добробут домогосподарств залежить від наявності та кількості працюючих осіб у їх складі (рис. 3). Питома вага домогосподарств, які мають у своєму складі працюючих осіб, становить 64,2%. В більшості таких домогосподарств працює одна особа (49,8%). Коefіцієнт економічного навантаження на працюючого (відношення загальної кількості членів домогосподарств до кількості працюючих осіб у його складі) у 2015 р. становить 2,51 (2,29 – у містах, 3,11 – у селах).



**Рис. 3.** Кількість українських домогосподарств та середня кількість працюючих домогосподарств у 2001 та 2015 рр.

Побудовано за: [7; 8]

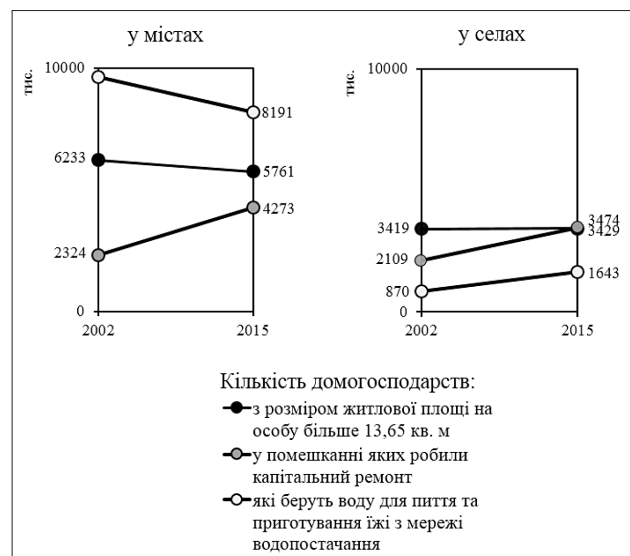
Одними із основних характеристик умов життя домогосподарств є забезпеченість житлом і рівень його благоустрою (рис. 4). Як свідчать матеріали обстеження, українці здебільшого мешкають в окре-

мих квартирах (46,7%). У будівлях державної власності мешкає 0,9% домогосподарств та 4% наймає житло у фізичних осіб. Частка домогосподарств, яка проживає у приватному житлі, збільшилася порівняно з 2009 р. на 11,4 в.п. і становить 94,9%.

В Україні (35,4%), найбільша частка домогосподарств мешкає у трикімнатному житлі (32,2% міських та 42,1% сільських). Частина домогосподарств, які мешкають в однокімнатному житлі, становить 13,3%. У великих помешканнях (з чотирма та більше кімнатами) мешкає 17% (12,6% міських та 25,9% сільських).

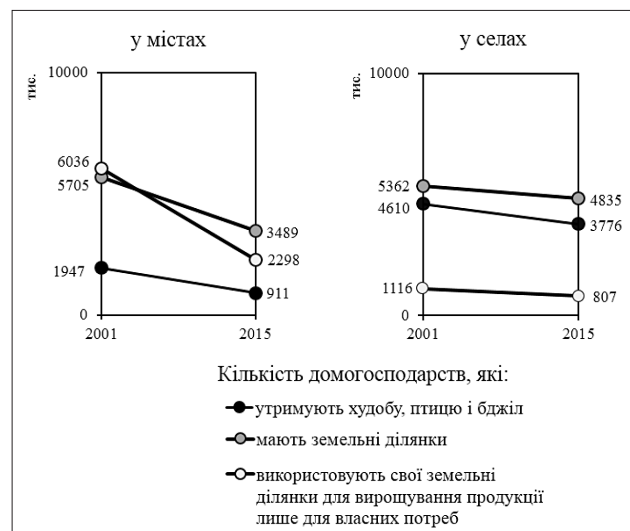
Житло з однією кімнатою займають найчастіше домогосподарства, які складаються з однієї особи (40,1%). Серед домогосподарств, які займають дві кімнати, найбільша частка складається з двох осіб (35,3%).

За підсумками опитування задоволені своїми житловими умовами 53,7% домогосподарств, не дуже задоволені – 30,7%, дуже незадоволені – 3,0%.



**Рис. 4.** Деякі характеристики житлових умов українських домогосподарств у 2002 та 2015 рр.

Побудовано за: [7; 8]

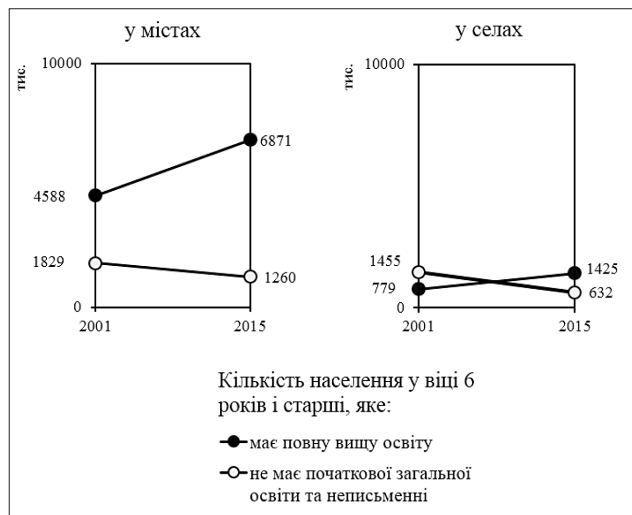


**Рис. 5.** Деякі характеристики особистих підсобних господарств українських домогосподарств у 2001 та 2015 рр.

Побудовано за: [7; 8]

Певною мірою рівень та якість життя домогосподарств характеризують наявність та ступінь використання ними особистих підсобних господарств (рис. 5).

Рівень життя та соціально-економічні умови домогосподарств залежать не тільки від наявності у його складі дітей, працюючих осіб, осіб непрацездатного віку, але і від їхнього освітнього рівня (рис. 6).



**Рис. 6. Деякі характеристики освітнього рівня членів українських домогосподарств у 2001 та 2015 рр.**

Побудовано за: [7; 8]

Частка населення у віці 6 років і старші з повною вищою освітою становить 23%. Базову та неповну вищу освіту мають 19,5%, повну загальну середню – 18%, базову загальну середню – 9,1%, початкову загальну середню – 6,5%, не мають початкової загальної та неписьменні – 5,2% населення України.

Попри очевидні переваги графіка-нахилу, звернемо увагу на таку його особливість. Використання лише двох точок для графічного зображення тенденції може призвести до хибних висновків, якщо: 1) між цими точками присутні коливання даних,

тобто тренд зміни явища не такий гладкий, як показує графік; 2) ці точки можуть бути нетиповими, тобто тренд можна спотворити категорично; 3) якщо вісь Y не почати з нуля, нахил може драматизувати тенденцію. Ми використали ці особливості при побудові наших графіків.

**Висновки.** Численні дослідження підтверджують, що близько 80% знань про навколишній світ людина отримує за допомогою органів зору. Зорові образи є найбільш наочними, вони прискорюють сприйняття величезних масивів даних та дозволяють побачити тенденції та закономірності, які недостатньо точно виражені у текстовому або табличному поданні інформації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кальман О.Г., Христич І.О. Правова статистика : підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти. – Харків : Право, 2004. – 304 с.
2. Марець О.Р. Візуалізація даних як важлива складова інформаційної економіки [Текст] / О.Р. Марець, О.М. Вільчинська // Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2015. – С. 18-20.
3. Матковський С.О. Теорія статистики [Текст] : навч. посібник / С.О. Матковський, О.Р. Марець. – 2-ге вид., стер. – Київ : Знання, 2010. – 534 с.
4. Опря А.Т. Статистика : [навчальний посібник] / А.Т. Опря. – К. : ЦНЛ, 2012. – 448 с.
5. Тарасова В.В. Графічний метод дослідження екологічного стану довкілля / В.В. Тарасова // Статистика України. – 2013. – № 3. – С. 9-14.
6. Slopegraphs for comparing gradients: Slopegraph theory and practice [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.edwardtufte.com/bboard/q-and-a-fetch-msg?msg\\_id=0003nk](http://www.edwardtufte.com/bboard/q-and-a-fetch-msg?msg_id=0003nk). – Назва з екрана.
7. Основні соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2001 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств). Статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2001. – 87 с.
8. Основні соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2015 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств). Статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.





**ДЛЯ НОТАТОК**

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 14**

**Частина 3**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,14.  
Замов. № 25/15. 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.