

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

---

**Економічні науки**

---

**2017, № 2, Том 1**

---

Scientific journal

**HERALD**

**of Khmelnytskyi National University**

---

**Economic sciences**

---

**2017, Issue 2, Part 1**

**Хмельницький 2017**

# ВІСНИК

## Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

### Хмельницький, 2017, № 2, Т. 1 (246)

---

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет**

**(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського [http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu\\_ekon](http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon)

Журнал включено до наукометричних баз:

**Index Copernicus** <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++p4539,3.html>

**Google Scholar** <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

**РИНЦ** [http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=37652](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652)

**Головний редактор**

**Скиба М. Є.**, д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету

**Заступник головного редактора.**

**Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України,

**Голова редакційної колегії**

член-кореспондент Національної академії наук України,

**серії «Економічні науки»**

проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

**Відповідальний секретар**

**Гуляєва В. О.**, завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

#### Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н., Альохін О.Б., д.е.н.; Асаул А.М., д.е.н. (Російська Федерація); Благун І.С., д.е.н.; Бондаренко М.І., к.е.н.; Ведерніков М.Д., д.е.н.; Вишковська Зофія, д.е.н. (Польща); Гесць В.М., д.е.н.; Григоров П.М., д.е.н.; Дудко В.М., д.е.н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д.е.н.; Йохна М.А., к.т.н.; Ковальчук С.В., д.е.н.; Кругляк Б.С., д.е.н.; Кулинич О.І., д.е.н.; Лук'янова В.В., д.е.н.; Любохинець Л.С., к.е.н.; Мікула Н.А., д.е.н.; Микитенко В.В., д.е.н.; Нижник В.М., д.е.н.; Орлов О.О., д.е.н.; Стадник В.В., д.е.н.; Тельнов А.С., д.е.н.; Ткаченко І.С., д.е.н.; Троціковскі Тадеуш, к.е.н. (Польща); Тюріна Н.М., к.е.н.; Савіна Г.Г., д.е.н.; Семикіна М.В., д.е.н.; Скоробогата Л.В., к.е.н.; Філіппова С.В., д.е.н.; Хрущ Н.А., д.е.н.; Церуйова Тетяна, д.е.н. (Словакія); Чорна Л.О., д.е.н.

*Технічний редактор* д. т. н. Романюк В. В.

*Редактор-коректор* Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 11 від 30.03.2017

**Адреса редакції:**

**Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет  
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"  
(03822) 2-51-08**



**e-mail:** [visnyk\\_khnu@rambler.ru](mailto:visnyk_khnu@rambler.ru)

**web:** <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>  
<http://vestnik.ho.com.ua>  
[http://lib.khnu.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm)

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.  
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2017

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2017

---

**ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ  
В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ**

<b>ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С.</b> УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: СВІТОВА ТА НАЦІОНАЛЬНА ПРАКТИКА .....	7
<b>БАБИЧ Л. М.</b> АНАЛІЗ ТА ЗНАЧЕННЯ НІМЕЦЬКОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	15
<b>БАБИЧ М. С.</b> МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У ПРОЦЕСІ ВІДТВОРЕННЯ .....	22
<b>БИТИЙ А. В.</b> СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	26
<b>БУШОВСЬКА Л. Б.</b> АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	30
<b>ВОЛИНЕЦЬ О. О., ТІМОШЕНКО Н. М.</b> ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ НІМЕЧЧИНИ .....	35
<b>МЕЙШ А. В.</b> МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	40
<b>МЕЛЬНИК Л. Ю.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ .....	44
<b>МОРОЗ С. В.</b> РОЛЬ ТА ПРОБЛЕМИ ІМПОРТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ .....	48
<b>НІКУЛІН В. В.</b> МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ .....	53
<b>ПОПЛАВСЬКА О. В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ .....	57
<b>САМОЛЮК Н. М., ЮРЧИК Г. М.</b> ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ: ОСОБЛИВОСТІ, ВІДДАЧА ТА ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ .....	64
<b>СКОРИК Г. І., БАРИНОВ В. В., ЛИННИК О. О.</b> АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ .....	69

<b>СТАДНИК В. В.</b> ФАКТОРИ ГЕТЕРОГЕННОСТІ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ .....	74
<b>ТАНАСІЄНКО Н. П.</b> УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВАМИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	80
<b>ЦВІГУН Т. В.</b> СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	84
<b>ЯДУХА С. Й., ЛІСОВСЬКИЙ І. В.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ .....	89
<b>КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ</b>	
<b>ДЖУР О. Є.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ .....	93
<b>МАЗУР Д. В., МАЗУР Г. О.</b> ПЕРЕДУМОВИ І ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПК .....	102
<b>РЗАЄВА Т. Г., РЗАЄВ Г. І., ГРИЦАЮК М.</b> ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ВІДПОВІДНО ДО ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ .....	107
<b>ХУДИК О. Б.</b> ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ .....	114
<b>ЮРИНЕЦЬ З. В., ЮРИНЕЦЬ Р. В., КРУГЛЯКОВА В. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ МОТИВУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	122
<b>ОБЛІК, АУДИТ, ОПОДАТКУВАННЯ</b>	
<b>БОЙКО Л. І., ЄРЕМЯН О. М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОРЕНДИ МАЙНА У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	126
<b>ГУМЕНЮК А. Ф.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	131
<b>ЧЕБАН Т. М., ТКАЧУК Т. П.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ .....	135
<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ</b>	
<b>БЕХ К. А.</b> ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ ВИМІРИ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТНК .....	140

<b>БОКОВЕЦЬ В. В., ІВАНЧЕНКО Г. В.</b> ВИБІР СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЄЮ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ І МАСШТАБНОСТІ РОЗВИТКУ .....	145
<b>ЛОЗОВСЬКА Г. М.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕДІАПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	149
<b>ПАСЄКА А. С.</b> ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОНЦЕПЦІЇ У РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ .....	154
<b>ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА</b>	
<b>БАТРАКОВА Т. І., КОНЄВ В. В.</b> ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ НА РОЗВИТОК ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ .....	164
<b>ПРІХНО І. М.</b> ІНДИКАТОРИ ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ .....	169
<b>СОЛОДКА О. О.</b> ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ОПЦІОННИХ КОНТРАКТІВ В УКРАЇНІ .....	173
<b>ШЕВЧУК Л. П., ДРАБАНІЧ А. В., КАЗМІР О. П., ШЕВЧУК А. А.</b> КОНТРОЛЬ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ .....	181
<b>ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ</b>	
<b>АЗАРОВА А. О., ПУЖАЙЛО О. І.</b> УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАСОБАМИ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ .....	185
<b>АЗАРОВА А. О., ПИСАРЕНКО К. М.</b> АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КАПІТАЛУ .....	189
<b>КОНОВАЛОВА А. А.</b> ВПЛИВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ .....	194
<b>КРАВЧУК І. І.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ АГРАРНОГО СОЦІУМУ .....	200
<b>КУДЛАСЬКО С. В.</b> ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ .....	206
<b>ЛІЩИНСЬКА Л. Б.</b> ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСНИХ ЗМІННИХ В ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКАХ .....	210
<b>МАРТИНОВА Л. Б.</b> КОРЕГУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ З УРАХУВАННЯМ ЗМІН ТА ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ .....	215

<b>ОКСЕНЮК С. Г.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ РИЗИКІВ .....	222
<b>РОМАНУХА О. М.</b> РОЗВИТОК МУЗЕЙНОЇ СПРАВИ ЯК ФАКТОР АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ .....	227
<b>ТКАЧУК О. М.</b> ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ .....	232

## ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

УДК 338

ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С.  
Хмельницький національний університет

### УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: СВІТОВА ТА НАЦІОНАЛЬНА ПРАКТИКА

*В статті досліджено значення управління людським капіталом в забезпеченні інноваційного розвитку країни. Визначено та обґрунтовано, що доступ до знань, успішне їх використання та впровадження в інноваційних продуктах, послугах та процесах стають головними джерелами конкурентоспроможності економіки, промислового розвитку та зростання продуктивності праці. Проаналізовано основні показники розвитку людського капіталу на світовому рівні та в Україні. Виділено основні тенденції та заходи держави щодо забезпечення ефективної інноваційної діяльності країни через її людський потенціал.*

*Ключові слова: людський капітал, інноваційний розвиток, інноваційне виробництво, інтелектуально-інноваційна діяльність, управлінські інновації, управління людським капіталом, професійна, інтелектуальна та креативна складові людського капіталу.*

LIUBOKHYNETS L. S.  
Khmelnyskyi National University

### HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN TERMS OF INNOVATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT: GLOBAL AND NATIONAL PRACTICE

*In the article the importance of human capital management in providing innovative development investigated. Determined and proved that access to knowledge, it's successful use and implementation of innovative products, services and processes are the main sources of economic competitiveness, industrial development and productivity growth. The basic indicators of human capital development at the global level and in the Ukraine analyzed. The main trends and measures of the State about ensure of effective innovation activity of the country through its human potential selected. Accelerating the integration of Ukraine into the world political and economic processes and the pressure increasing of globalization require transition to innovative methods and processes of human capital management, scilicet on the basis of administrative innovations. The investing in human capital promotes the innovative activity increase and receptivity to innovation, to accelerate innovation development of the State. Human capital management system is a part of internal organizational mechanism of management that provides administrative impact on human capital in process of achieving the targets. Achieving the goal of innovation development is carried out by solving the organizational support of the management of human resources process, depending on the specifics activities of the company, development strategy and external factors. Globalization and tough competition in world markets actualize the problem of novelty and quality of goods and services so innovation become the main vector of economic development of national economies and the growth of human capital indicators. The high level of country development is not possible without its own intellectual capacity, which today is an important factor of innovation development, combined with efficient and effective financial, economic, legal measures by the state.*

*Keywords: human capital, innovative development, innovative manufacturing, intellectual innovation, management innovation, human capital management, professional, intelligent and creative components of human capital.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах будь-яка держава, яка намагається покращити якість життя населення, досягнути високого та стабільного економічного зростання, відносить до першочергових задач забезпечення процвітання науки, випереджаючий розвиток наукоємних галузей та високих технологій. В той же час здійснення якісних зрушень в рівні життя населення можливо на основі розвитку людських ресурсів та забезпечення відповідної якості послуг соціальної сфери, що в економічній науці розглядається як інвестиції в людський капітал. Інвестиційні потоки в людський капітал головним чином визначаються державою і тому зростає значення і набуває нового змісту сфера управління людським капіталом. Низька вартість робочої сила та багатство країни природними ресурсами не виступають сьогодні в якості ключових конкурентних переваг. Натомість знання та доступ до знань, успішне їх використання та впровадження в інноваційних продуктах, послугах та процесах стають головними джерелами конкурентоспроможності економіки, промислового розвитку та зростання продуктивності праці.

В умовах нових світових реалій, під впливом внутрішніх проблем в політико-правовій та соціально-економічній сферах, тривалого воєнного конфлікту на сході, Україна постала перед необхідністю трансформації від сучасного сировинного, корумпованого та олігархізованого стану економіки до такого стану, де інтелект створює нові знання та якісну кінцеву продукцію з високим вмістом добавленої вартості. Очевидно, що причинами існуючої ситуації є неефективність галузевої структури національної економіки, слабкість та недиверсифікованість сектору промисловості та послуг. Ефекти модернізації визначаються готовністю і спроможністю економічної системи не просто впроваджувати новітні технологічні досягнення, а й вдосконалювати відносини ринку праці, відтворювати прогресивну структуру зайнятості, модернізувати

систему соціальних цінностей на ринку праці, мінімізувати соціально-трудова ризики та потужні суспільні конфлікти. Зміщення акцентів з необдуманого використання природних ресурсів до їх більш раціонального та ефективного споживання і освоєння, мають певні причини. Інновації дають абсолютно нову якість виготовленої продукції, стимулюють створення нових галузей локальних економік, розвитку ринку праці та сфери освіти, зниження витрат, економії та заміни природних ресурсів, стають інструментом залучення інвестицій в інноваційну економіку та виробництво.

Прискорення інтегрування України у світові політико-економічні процеси та посилення тиску глобалізації вимагають переходу на інноваційні методи та процеси управління людським капіталом, тобто управління на базі управлінських інновацій.

**Аналіз останніх публікацій.** Значимість людського капіталу в процесах модернізації національної економіки, а також роль держави в людському розвитку розвивали теорії модернізації Ш. Ейзеншта, С. Хантингтона, Р. Інглегарта, а також значення трансформації людського капіталу в економічному зростанні висвітлені в працях Дж. Біддле, Г. Беккера, Т. Шульца, Е. Хольдена та інших класиків. Серед сучасних авторів, які розглядають проблеми управління людським капіталом необхідно виділити З. Бзєжинського, А. Добриніна, С. Дятлова, Е. Есперсена, Т. Смірнова, Н. Ковачевича, А. Чернова. Проблеми інвестицій та вимірювання людського капіталу, а також трактування його як активу, що приносить регулярний дохід, присвячені роботи А. Гамбардели, Д. Міллера, Р. Нурєва, С. Станчевої, П. Советова. В працях провідних вітчизняних дослідників, таких як В. Геєць, О. Грішнова, Т. Заяць, А. Колот, Є. Лібанова, Л. Лісогор, Ю. Пахомов, О. Соскін, В. Федотов, Є. Ясін та ін. викладено сучасні теоретико-методологічні та практичні аспекти причинно-наслідкових залежностей між характеристиками людського капіталу, продуктивністю праці, інтенсивністю ведення інновацій та конкурентоспроможності економічної системи. Разом з тим деякі аспекти проблеми інноваційного розвитку управління людським капіталом недостатньо відображені в результатах даних досліджень.

**Мета статті** полягає у визначенні шляхів модернізації людського капіталу на основі аналізу процесів управління та виявлення окремих напрямків такої модернізації в інноваційних соціально-економічних системах, а також інституційних основ формування інтелектуального капіталу в умовах завершення кризової хвилі четвертого технологічного укладу та переходу до наступної стадії суспільного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Самодостатня інноваційна система характеризується розширенням та укріпленням зв'язків в середині кластерних груп, формуванням попиту на якісне наповнення людськими ресурсами відповідного рівня. Саме тому розвиток високотехнологічних видів економічної діяльності зумовлює та формує вимоги до якості освіти, професійної майстерності, знань, уміння взаємодіяти з сучасними технологіями виробництва та адміністрування. Рівень освіти та формування навиків розвитку людського капіталу є необхідною умовою для прискорення адаптації робітника до змін внутрішнього та зовнішнього середовища виробництва. Вирішення таких складних завдань розвитку соціально-виробничих відносин актуалізує підвищену увагу до формату інформаційного простору мобільності на ринку праці, до якості управління людським ресурсом.

Розвиток методології управління людським капіталом тісно пов'язаний з використанням управлінських інновацій, під якими в процесі діяльності розуміють цілеспрямовані зміни функцій управління організаційних структур, технологій та організації управління, методів управління, спрямованих на заміну елементів традиційної системи управління людським капіталом з метою прискорення інноваційного розвитку фірми на основі виявлення закономірностей і факторів, що впливають на людський капітал в інноваційному процесі. Сьогодні саме робітники з ідеями, знаннями, досвідом є рушійною силою організації, їх професійні інтелектуальні та креативні здібності мають бути максимально використані в інноваційних процесах для підвищення інноваційної активності підприємства та прискорення його розвитку.

Поряд з управлінськими інноваціями, інвестування в людський капітал сприяє підвищенню інноваційної активності та сприйнятливості до інновацій, до прискорення інноваційного розвитку. Необхідно зазначити, що інвестиції в людський капітал мають такі характерні сучасні особливості:

- в процесі накопичення людського капіталу підвищується його дохідність, яка обмежена терміном активної трудової діяльності, після досягнення якої дохідність починає знижуватися;
- людський капітал має тенденцію до фізичного старіння, а також морального зношення, що означає старіння знань, зміна парадигми освіти під впливом НТР, але крім зношення можливе його примноження в процесі підвищення кваліфікації, розвитку професійних навиків та виробничого досвіду;
- віддача від вкладень в людський капітал залежить від тривалості працездатного періоду його власника, при чому чим більш ранні вкладення, тим швидше вони починають приносити віддачу та приносять більш високий та довготривалий ефект;
- в процесі формування людського капіталу має місце взаємний мультиплікаційний ефект, який полягає в покращенні та зростанні характеристик не лише того хто навчається, але й тьютора, коуча, наставника, що сприяє збільшенню оплати праці обох сторін;
- інвестиції в людський капітал є ефективними тоді, коли сприяють цілям суспільного та економічного зростання;



- інвестиції в людський капітал, їх характер та види мають свої особливості пов'язані з традиціями, національними та культурними перевагами. Так, наприклад, на рівень освіти та вибір професії значний вплив мають сімейні традиції, рівень освіти батьків;

- інвестиції в людський капітал визнані світовою економічною практикою найефективнішою в порівнянні з інвестиціями в інші форми капіталу.

Очевидно, що інноваційна активність залежить від обсягу інвестицій в людський капітал, особливо в інтелектуальну та творчу складову, в розвиток здібностей по продукуванню нових знань, підвищення кваліфікації, в безперервну освіту, що фактично можна назвати інвестиціями в інновації.

Інноваційний процес визначається як процес послідовного перетворення ідей в товар, що проходить етапи фундаментальних, прикладних досліджень, дослідно-конструкторських розробок, масового виробництва і комерціалізації та перетворення наукового знання у фізичну реальність. Інноваційні процеси та інноваційна діяльність тісно пов'язані з ризиком недостатнього рівня людського капіталу, основних технічних та технологічних компетенцій співробітників, а також недостатності економічних компетенцій для якісної оцінки доцільності виробництва нового продукту та його переходу на етап масового виробництва. Ризик недостатнього забезпечення інноваційного процесу людським капіталом знижується після виходу інновації на ринок та її використання для нових споживачів. Важливе значення має моральна складова людського капіталу найманих робітників, яка може посилити або понизити ризик конкуренції, тому ризик недостатнього рівня забезпечення інноваційного процесу людським капіталом є актуальним на всіх етапах процесу виробництва та комерціалізації продукту, а зниження невизначеності та ризиків інноваційних процесів буде сприяти підвищенню інноваційної активності та сприйнятливості до інновацій підприємств.

Система управління людським капіталом є складовою внутрішньо-організаційного механізму управління, що забезпечує управлінський вплив на людський капітал в процесі досягнення цільових показників. Власне механізм управління людським капіталом це свідомо регульована система форм, методів, способів та принципів, а також сукупність регламентованих відносин та взаємозв'язків суб'єктів виробничої системи, через яких здійснюється цілеспрямований вплив на людський капітал. Мета управління полягає в досягненні необхідного для вирішення задач інноваційного характеру рівня людського капіталу та його перетворень в інноваційному процесі. До підцілей управління людським капіталом слід віднести досягнення необхідного якісного та кількісного рівня людського розвитку, а також інтенсивності його використання в інноваційних процесах; забезпечення інноваційної активності найманих робітників; визначення результативності управління за певний період часу. Для реалізації поставлених цілей необхідна розробка та впровадження відповідного інструментарію, методів та заходів.

Таким чином, управління людським капіталом носить комплексний характер, тобто виникає необхідність враховувати широкий спектр факторів, що впливають на його розвиток як на ринку праці, так і на інших суміжних ринках (таблиця 1). При цьому суб'єктом управління є система управління людським капіталом інноваційної фірми, об'єктом управління виступає безпосередньо людський капітал найманого робітника. Взаємодія суб'єктів може бути довгостроковим і короткостроковим, обумовлюючи відносно динамічні та відносно стійкі фактори впливу на управління людським капіталом.

Як видно із таблиці 1, розвиток людського капіталу взаємопов'язаний із особливостями людського потенціалу певної організації, регіону, країни в цілому та визначається системою освіти, політикою уряду та інноваційною діяльністю фірми. Якісні показники людського капіталу пов'язані з професіоналізмом робітників, досвідом роботи, високою кваліфікацією, можливою втратою певних компетенцій внаслідок безробіття, зміною парадигми освіти. Кількісні показники – це в першу чергу демографічна політика держави, яка доповнюється об'єктивними та суб'єктивними факторами на рівні робітника та організації. Але найважливішим аспектом управління людським капіталом є його використання, яка проявляється в зайнятості та само зайнятості, на що впливає мотивація найма представлена роботодавцями, циклічність економічних процесів, розвиток ринку праці, трудова мотивація робітників, кваліфікаційна структура робочих місць та рівень продуктивності праці на підприємствах.

Механізм управління людським капіталом включає методи організаційного, психологічного та фізіологічного впливу на людський капітал та відповідні їм інструменти управління, наслідком якого акумульована креативна творча енергія (креативні віддачі) фахівців має перейти в стадію генерування (рис. 1).

Механізм управління людським капіталом має направленість на підвищення професійного інтелектуального та креативного рівня робітників та інноваційної активності фірми в цілому, а також її сприйняття до інновацій. Досягнення мети інноваційного розвитку здійснюється шляхом вирішення організаційного забезпечення процесу управління людськими ресурсами в залежності від специфіки діяльності фірми, стратегії розвитку, а також від зовнішніх факторів.

Основне значення моделі управління людським капіталом (табл. 2) полягає в тому, що її складові елементи дозволяють фірмі перейти в режим прискореного інноваційного розвитку, тобто розгорнути такі процеси впровадження нововведень, освоєння яких забезпечить інтенсивне зростання та підвищення якості факторів виробництва.

## Класифікація факторів управління людським капіталом [1]

Фактори управління людським капіталом					
Фактори розвитку людського капіталу (ринок освіти)		Фактори якості людського капіталу		Демографічні (кількісні) фактори людського капіталу	Фактори використання людського капіталу (зайнятості)
Мікроекономічний рівень та індивідуальне середовище	Динамічні, суб'єктивні фактори фірми				
	Навчання персоналу роботодавцями та мотивація саморозвитку	Професіоналізм персоналу	Умови праці та виробничий травматизм, ступінь працездатності	Мотивація найму та трудова мотивація	
	Стійкі, об'єктивні ринкові фактори				
	Взаємодія зацікавлених сторін (роботодавців та навчальних закладів) та особливості навчання в	Втрата кваліфікації безробітними та вікові психофізіологічні особливості	Міграція робочої сили та вікові хвороби	Кваліфікаційна структура робочих місць	
Макроекономічний рівень	Динамічні фактори, кон'юнктура ринку				
	Кон'юнктура освітнього ринку	НТР та старіння компетенцій робітників	Демографічна кон'юнктура	Макроекономічна кон'юнктура	
	Стійкі фактори, інфраструктура ринку				
	Підвищення кваліфікації та стан інфраструктури освітнього ринку	Якість загальної, професійно та вищої освіти	Стан інфраструктури сфери охорони здоров'я та рекреації	Стан працевлаштування, зайнятість та безробіття	

Таблиця 2

## Основні елементи моделі управління людським капіталом інноваційної фірми та їх характеристика

Основні елементи моделі	Види та функції елементів	Характеристика видів елементів
Зовнішнє середовище		
Інституційне середовище	Вплив інститутів на людський капітал, на інноваційну активність та на сприйнятливості до інновацій	Освіта, наука, інноваційне виробництво як інститути, що володіють здатністю нівелювати конфлікти між економічними агентами, протидіяти опортуністичній поведінці учасників інноваційного процесу, а також є елементами системи управління людським капіталом та приймають участь в соціальному нагромадженні професійної, інтелектуальної та креативної складової людського капіталу
Держава як підтримуюча підсистема	Державна фінансова та організаційна підтримка	Пряма фінансова підтримка: витрати на охорону здоров'я, культуру, освіту, віртуальну міграцію та інші складові людського капіталу. Непряма фінансова підтримка: витрати на НДДКР, субсидії по кредитах на НДДКР, пільги по наданню приміщень для проведення науково-дослідної діяльності, пільгове оподаткування прибутків інноваційних організацій, підтримка венчурного фінансування шляхом надання податкових пільг венчурним фондам. Організаційна підтримка функціонування інтеграційної системи «Освіта-наука-інноваційне виробництво»
Внутрішнє середовище		
Забезпечувальна підсистема	Управління людським капіталом як процес по забезпеченню інтелектуально-інноваційної діяльності необхідним рівнем людського капіталу	Забезпечення управління здійснюється шляхом зміни складу функцій на відтворювальних етапах: прогнозування, планування, формування, розвиток, використання та перетворення людського капіталу в інноваційній організації, а також розвиток корпоративної культури
Супроводжуюча підсистема	Управлінські інновації як інструменти управління людським капіталом по групах: структури, процеси, методи	Супровід управління людським капіталом шляхом впровадження управлінських інновацій як інструментів управління в інфраструктуру, організаційну структур, організацію управління. Впровадження управлінських інновацій як цілеспрямована зміна інноваційних процесів та мотиваційних організаційних стратегій. Використання управлінських інновацій в частині зміни методів управління людським капіталом в інноваційні організації, зміни методології оцінки людського капіталу
Внутрішньо-організаційний механізм управління	Управлінський вплив на об'єкт управління для досягнення цільових показників інноваційного розвитку	Механізм включає такі розроблені принципи, як активність управлінської діяльності, гнучкість та адаптивність, інформаційна відкритість та доступність, напрямки впливу (організаційні, психофізіологічні, економічні та соціальні методи та відповідні їм інструменти управління).

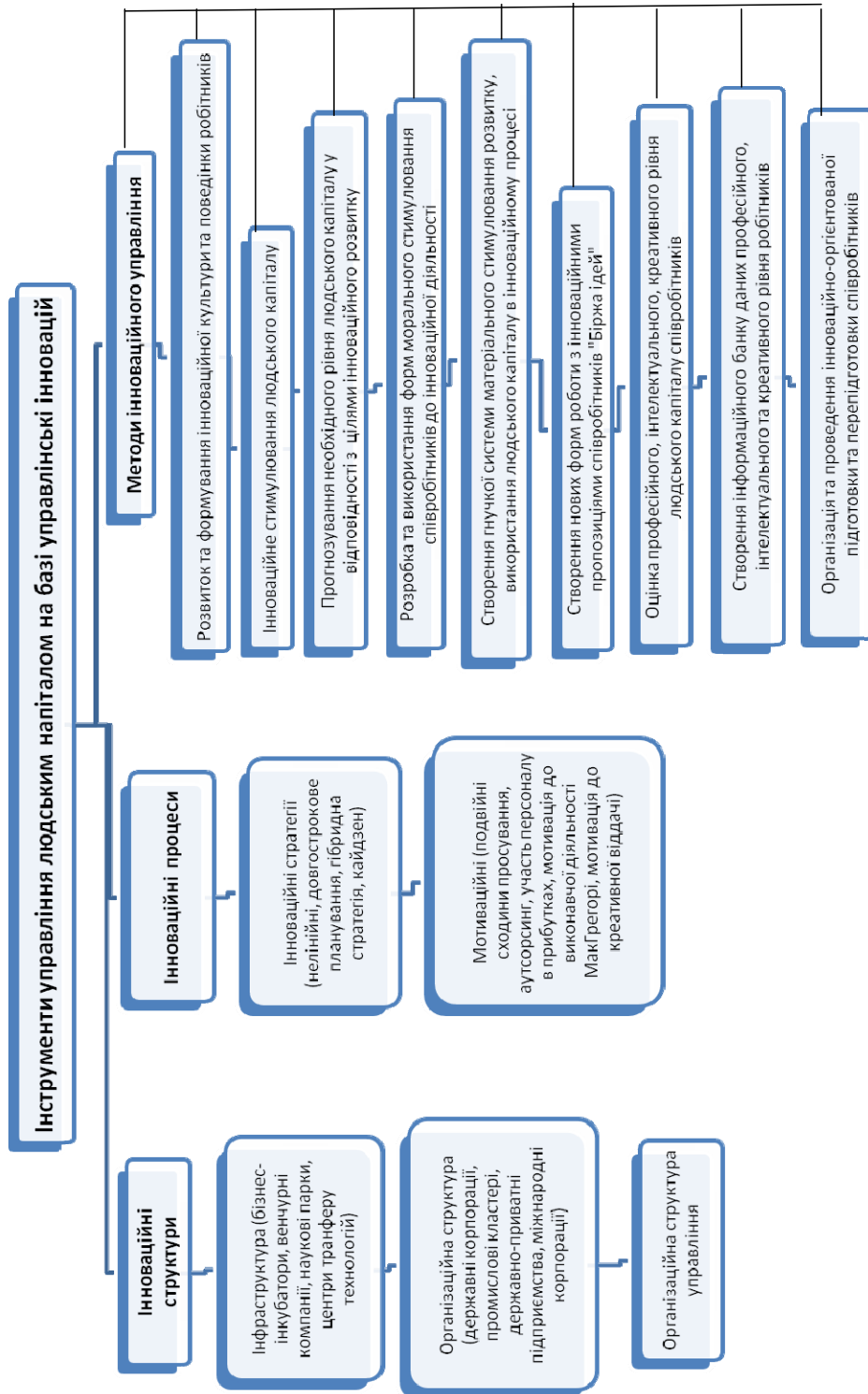


Рис. 1. Модель управління людським капіталом на базі управлінських інновацій [2]

Як видно з таблиці 2, аналіз всіх змін, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі сучасної інноваційної фірми показує, що основним напрямом їх розвитку стає підвищення рівня кваліфікації та освіти робітників для накопичення знань зовнішнього середовища, а інновації виникають в організації при адаптації до зовнішніх змін внутрішнього середовища фірми. Тому інновації досить важко спрогнозувати і успішність фірми буде залежати від її готовності до інноваційних змін та впровадження управлінських інновацій. Отже, модель управління людським капіталом інноваційної організації повинна стати базою для науково обґрунтованих критеріїв та показників ефективності управління людським капіталом, розрахунок та аналіз яких необхідний для контролю процесу управління людським капіталом. Процес управління інтелектуальними ресурсами дозволяє визначити місце фірми та її конкурентів на ринку інновацій, та прийняти рішення щодо розвитку персоналу, напрямку досліджень та охорони інтелектуальної власності, що охоплює широку сферу знань технічного, комерційного та управлінського характеру.

Важливим елементом управління інтелектуальним капіталом виступає його оцінка, яка є найбільш складним елементом, так як більшість інтелектуальних ресурсів не входять в склад наявних активів організації та не є об'єктом фінансового обліку. Раніше перевищення ринкової вартості компаній над її балансовою вартістю пояснювалось різними суб'єктивними факторами, в тому числі спекулятивними. Наразі таке перевищення обґрунтовують наявністю інтелектуального капіталу, управлінських інновацій, інноваційних технологій. На макроекономічному рівні людський капітал, динаміка його розвитку, оцінюється за допомогою спеціальних інтегрованих показників, які підлягають щорічній корекції, виходячи із зміни складових, які їх формують. На мікроекономічному рівні використовується, як правило, затратні методи оцінки людського капіталу та методи, що базуються на капіталізації віддачі людського капіталу. Для поточних вимірювань більш доцільним є витратні методи, а для прогнозування – методи, що базуються на капіталізації віддачі від використання людського капіталу. Оцінка людського капіталу на макрорівні дозволяє формулювати основні напрямки якісного покращення людського капіталу, в тому числі:

- збалансування обсягів інвестицій в освіту співробітників;
- розробка заходів по оптимізації ризику втрат співробітника після отримання ним додаткової освіти за рахунок підприємства;
- вдосконалення системи оцінки додаткових доходів, отриманих підприємством внаслідок здійснення інвестицій своїх співробітників.

На світовому рівні проблеми розвитку людського капіталу характеризуються динамікою індексу людського розвитку (ІЛР). Так як Індекс людського розвитку є середнім вимірником основних досягнень країни щодо людського розвитку і фактично маскує нерівність розподілу людського розвитку серед населення в межах окремої країни, тому у 2010 році сімейство індикаторів, які вимірюють ІЛР, було розширено. На додаток до використовуваного ІЛР, який є зведеним показником, що спирається на середні статистичні дані по країні і не враховує внутрішньої нерівності, були введені три нові індикатора: Індекс людського розвитку, скоригований з урахуванням соціально-економічної нерівності (ІЧРН), Індекс гендерної нерівності (ІГН) та Індекс багатомірної бідності (ІББ). Індекс розвитку людського потенціалу включає в себе три показники: грамотності, ВВП на душу населення, очікуваної тривалості життя. Індекс гендерної нерівності враховує показники репродуктивного здоров'я, розширення прав та можливостей особистості, економічної активності. Індекс багатомірної бідності вимірює нерівність різних груп населення всередині країни за станом здоров'я, освіти та рівня життя.

На Всесвітньому економічному форумі (World Economic Forum) обговорювалось питання розвитку можливостей людського вибору і було показано рейтинг країн світу у 2016 році за оцінкою індексу людського капіталу (Human Capital Index), який включає в себе показники рівня освіти в країні, професійної підготовки, працевлаштування і зайнятості, тривалості життя тощо (рис. 2).

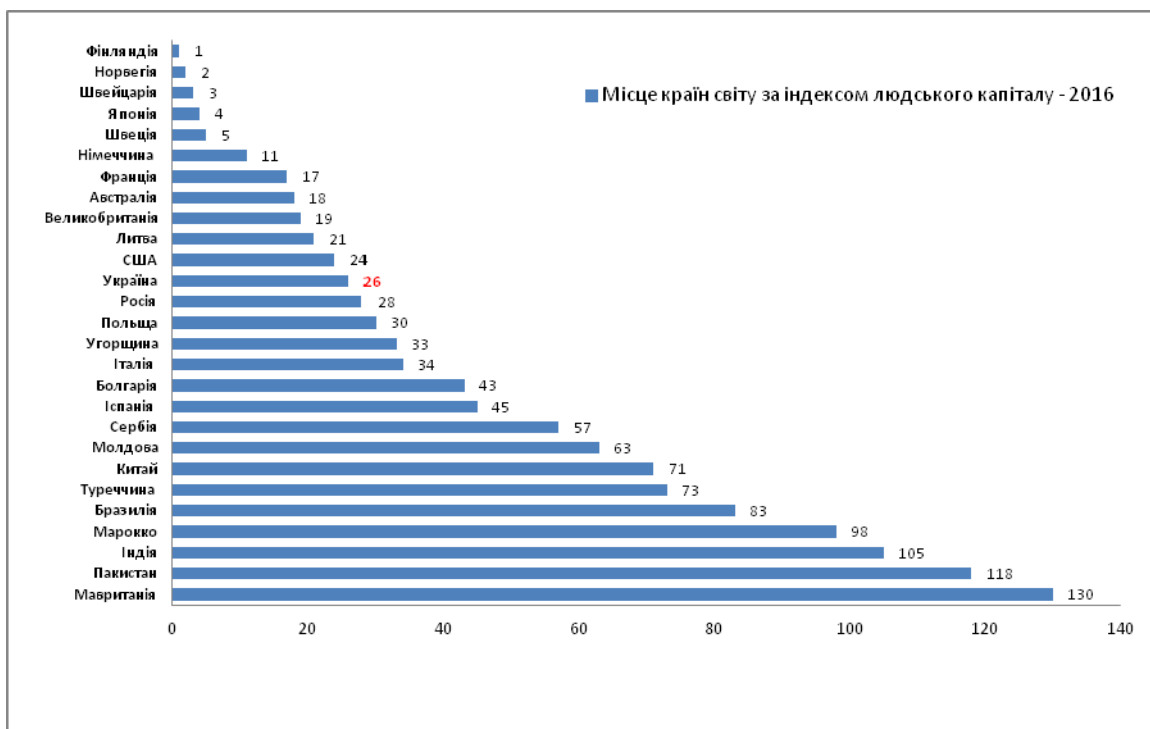


Рис. 2. Рейтинг країн світу у 2016 році за оцінкою індексу людського капіталу [3]

Як видно з рисунку 2, у 2016 році Україна за індексом людського капіталу посіла 26 місце серед 130 країн світу, піднявшись порівняно з 2015 роком на 5 позицій. При чому у 2015 році за оцінкою цього ж

індексу Україна посідала 31 місце серед 124 країн світу. Кваліфікованість та професійність вітчизняних спеціалістів підтверджує дослідження провайдера фінансової інформації Bloomberg «Innovation Index 2015» [4]. Цей рейтинг оцінює 50 країн за такими категоріями, як кількість хай-тек-компаній, рівень освіти, кількість зареєстрованих патентів тощо. Україна посіла 33 місце в загальному рейтингу і 5 місце в освітньому рейтингу, що свідчить про професійність трудових ресурсів та доступність вищої освіти.

Людський капітал, його розвиток і якісне наповнення в працях прикладного характеру співвідносять з рівнем введення інновацій, які, в свою чергу, дозволяють збільшувати продуктивність праці та якість виробленої продукції, а у глобальному вимірі сприяють підвищенню конкурентоспроможності економічної системи та стимулюють її зростання на інноваційній основі. Для цього в міжнародних порівняннях динаміка розвитку економічних систем на інноваційній основі репрезентується через глобальний інноваційний індекс (ГІІ). В рейтингу по ГІІ лідерами серед держав є Швейцарія, Великобританія, Швеція, Нідерланди та США. В цьому ж рейтингу серед держав пострадянського простору в 2015 році Україна займала лише 64 місце після Молдови (44), Росії (48), Республіки Білорусь (53), Вірменії (61). Статистичні дані, що дозволяють оцінити залежність інновацій та розвитку людського капіталу у 2015 році представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

**Глобальний інноваційний індекс, індекс людського капіталу та індекс розвитку людського потенціалу у 2015 р. [5]**

Країни	Глобальний інноваційний індекс (ГІІ)	Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП)	Індекс людського капіталу (ІЛК)
США	60,1	79,6	0,92
Канада	55,73	82,9	0,913
Японія	54	82,7	0,89
Естонія	52,81	79,88	0,861
Латвія	45,5	78,4	0,82
Російська Федерація	39,32	77,5	0,798
Казахстан	31,25	74,6	0,788
Азербайджан	30,1	67,58	0,751
<b>Україна</b>	<b>36,5</b>	<b>76,2</b>	<b>0,75</b>
Вірменія	37,31	72,5	0,733
Китай	47,5	67,5	0,73
Молдова	45,53	66,8	0,693
Киргизія	28	71,8	0,66
Таджикистан	27,46	67,2	0,624
Індія	31,7	57,6	0,61

Як видно з таблиці 3, держави, які займають більш високі позиції за рейтингом глобального інноваційного індексу, як правило, характеризуються більш високими показниками розвитку людського потенціалу та розвитку людського капіталу. Загалом, темпи росту показників розвитку людського потенціалу вищі в тих державах, в яких за останні роки здійснювалась активна інноваційна політика. За даними доповіді ЮНЕСКО про розвиток світової науки, який був опублікований у 2015 році, світові витрати на наукові дослідження збільшились з 2007 по 2013 рік на 30,7%, випередивши темпи зростання глобального ВВП в 1,5 разу. За цей же період кількість науковців збільшилась на 21%, а наукових публікацій з 2008 по 2014 рік – на 23% [6]. Найбільше коштів на наукові дослідження та розробки виділяють США. За даними рейтингу Global Competitiveness Index, США щорічно витрачають на науку 405 млрд дол. (до 2,7% ВВП). На другому місці знаходиться Китай, в якого обсяги фінансування науково-дослідної діяльності складає 338 млрд дол. на рік (2,1% ВВП по паритету купівельної спроможності). Японія виділяє на зазначені цілі 160 млрд дол. (3,67% ВВП). В той же час в Україні за 2015 рік з бюджету було спрямовано на підтримку наукових досліджень 16 млрд, або всього 0,8% ВВП. За роки незалежності кількість дослідників в сфері технічних наук в Україні знизилась в 3,5 разу, освоєння нових видів техніки скоротилось в 14,3 разу, а частка інноваційно активних промислових підприємств – в п'ять разів. При чому загальний приріст ВВП за рахунок інновацій та нових технологій складає в Україні 0,7%, в той час як в розвинутих країнах – 60–90 % [6].

Отже, тенденції розвитку сучасної як світової так і національної інноваційно-інформаційної економіки визначаються не просто ростом обсягів виробництва в усіх секторах економіки, а найважливішим чином тільки тією її частиною, яка породжується різними інноваційними та якісними зрушеннями в процесі виробництва товарів та послуг. Глобалізація та жорстка конкуренція на світових ринках актуалізують проблему новизни та якості товарів та послуг, тому інновації перетворюються в головний вектор економічного розвитку національних економік та росту показників людського капіталу. Існують тісні причинно-наслідкові зв'язки між освітою, здоров'ям та міграцією людських ресурсів, пов'язаних з їх

мобільністю, з однієї сторони, та інноваційною політикою на макро- та макrorівнях з другої сторони, які є найважливішими факторами, що визначають рівень конкурентоспроможних національних економік. Генерація, вдосконалення та модернізація людського капіталу відбувається в соціальній сфері, за функціонування якої повністю несе відповідальність держава. До концептуальних напрямків розвитку та модернізації людського капіталу на державному рівні необхідно віднести: забезпечення довголіття та здоров'я на основі підвищення якості та доступності медичного обслуговування; доступ до якісної освіти на всіх рівнях освітньої системи із забезпеченням високої мобільності здобувачів вищої освіти та викладачів; гідного рівня життя населення на базі отримання адекватних трудових доходів; безпеку та захист прав людини, сприяння рівності та соціальної справедливості. Оскільки основна маса людського капіталу формується системою освіти, на державному рівні необхідно приділяти особливу увагу вдосконаленню форм розробки та реалізації освітніх послуг. З метою підвищення адаптивності людського капіталу до змін умов життєдіяльності, доцільно проводити активну політику на державному рівні в області розвитку освіти впродовж життя, забезпечуючи вільний доступ здобувачів до отримання додаткових знань по будь-якій із вибраних ними освітніх програм.

Таким чином, високий рівень розвитку держави не можливий без власного інтелектуального потенціалу, який на сьогоднішній день є вагомим фактором інноваційного розвитку в поєднанні з ефективними та дієвими фінансовими, економічними, правовими заходами з боку держави щодо стимулювання бізнес-активності та дерегуляції податкових пільг для суб'єктів підприємництва, комфортного валютного регулювання. Саме інноваційний шлях розвитку дасть змогу Україні сформувати та розвинути новий інтелектуальний ресурс, стабілізувати діяльність підприємств і забезпечити вихід з кризи та гідне місце в світовому співтоваристві.

### Література

1. Каменев И.Г. Социальные инновации и факторы управления человеческим капиталом / И.Г. Каменев // Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента : сборник научных трудов по итогам международной конференции – Самара, 2015. – № 2. – С. 73–76.
2. Чечурина М. Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе : монография / Чечурина М. Н. – СПб : Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 214 с.
3. Рейтингові оцінки розвитку людського капіталу 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analityka/rejtingovi-ocinky-rozvytku-lyudskogo-kapitalu-2016>
4. The Bloomberg Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries>
5. Шинкарьук О.В. Глобальные и национальные оценки инноваций и развития человеческого капитала / О.В. Шинкарьук, В.Ф. Столяров, В.И. Островецкий // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1(30). – С. 171–182.
6. Леусенко О. Первый рейтинг инновационных компаний Украины (список) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oleg-leusenko.livejournal.com/5251674.html>

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## АНАЛІЗ ТА ЗНАЧЕННЯ НІМЕЦЬКОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*В статті проаналізовано формування ефективної національної інноваційної системи Німеччини та показана важливість інноваційних процесів для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності національної економіки в світовому економічному просторі. Обґрунтовано основні тенденції розвитку інноваційної системи Німеччини, інструменти та методи державної інноваційної політики і основні програми підтримки інноваційного підприємництва. Охарактеризовано негативні тенденції розвитку інноваційного потенціалу української економіки за останні десятиліття та їх найбільш критичний прояв у промислових регіонах. Показана необхідність переймати дієві інструменти євроатлантичної моделі національної інноваційної системи для трансформації національної економіки.*

*Ключові слова: національна інноваційна система, інноваційний статус, Глобальний інноваційний індекс, інноваційні ініціативи, ризикові інвестиції, інноваційна активність підприємств.*

## ANALYSIS AND SIGNIFICANCE OF GERMAN INNOVATION MODEL FOR TRANSFORMATION OF UKRAINIAN TRANSITION ECONOMY

*In the article the formation of an effective national innovation system in Germany analyzed and the importance of the innovative processes to ensure the sustainability and competitiveness of the national economy in the world economy shown. The author proved the main development trends of innovation system in Germany, the tools and methods of state innovation policy and major support programs of innovative entrepreneurship. The negative trends of the innovative potential development of the Ukrainian economy in the last decade and their most critical manifestation in industrial regions characterized. The need to adopt effective tools of Euro-Atlantic model of national innovation system for the transformation of the national economy shown. An important role in stimulating innovation activity play highly risky investment companies which develop new products and technologies that are not listed on stock markets. The key factor of state development is innovation activity, introduction into economic circulation qualitatively new products and technologies of new types of equipment, materials, objects and means of labour, new forms of labour management and production. In Ukraine, with limited resources and depletion of the economy by war and crisis, the factor of education, science and technology development should enable the country to achieve sustainable success in all areas. For the development of Ukraine for the innovative scenario the important value has the analysis and implementation experience of German innovation model, improving the education system, attracting domestic and foreign investors to form a stable economy. The role of the state in terms of worldwide globalization trend is to create the necessary incentives for domestic enterprises to independently develop in an innovative scenario. The chance for Ukrainian society in the using this experience consist in the technological upgrade of material-technical base and create the necessary support for all components of the national innovation system, in order to take their rightful place in the innovation world rankings.*

*Keywords: national innovative system, innovative status, the Global Innovation Index, innovative initiative, risk investment, innovation active enterprises.*

**Постановка проблеми.** Знання є найбільшим продуктивним ресурсом, а їх носії стають основним продуктивним класом, тому інвестиції в науково-дослідницькі розробки та технологічні оновлення, збільшення числа висококваліфікованих науково-інженерних кадрів, є ключовою стратегією для збереження високої конкурентоспроможності економік розвинутих країн та трансформаційних економік. Щоб підтримувати довгострокове економічне зростання, створювати нові робочі місця та підвищувати рівень добробуту суспільства, науково-технологічна та інноваційна політика держави має бути спрямована на формування сприятливого інноваційного клімату, широке впровадження високих технологій та розвиток всеохоплюючої інноваційної діяльності в усіх сферах життєдіяльності суспільства.

Досвід Німеччини, яка має багатолітні традиції в області розвитку техніки і технологій та займає за рівнем розвитку інновацій високі світові рейтинги і входила в трійку самих інноваційних країн Європи, поступаючись лише Данії та Фінляндії, є ефективним для національної економіки. Країна знаходиться на постіндустріальній стадії соціально-економічного розвитку, в такій категорії як «інформаційне суспільство», «наукова цивілізація», «технотронне суспільство», що є синонімами постіндустріального суспільства та відображають його головну суть: пріоритет наукомістких енергозберігаючих технологій, мікроелектроніки, телекомунікацій, нанотехнологій та інше. На перший план виходять знання та інформація як фактори економічного зростання, а не матеріальні ресурси як це мало місце в індустріальну епоху. Ключовим фактором розвитку держави є інноваційна активність, впровадження в господарський обіг якісно нових продуктів та технологій нових видів техніки, матеріалів, предметів та засобів праці, нових форм управління працею та виробництва. В Україні, в умовах обмеженості ресурсів та виснаження економіки війною і кризою, саме фактор розвитку освіти, науки і технологій має дозволити країні досягнути стабільного успіху в усіх сферах. Для розвитку України за інноваційним сценарієм важливе значення має аналіз та впровадження досвіду німецької інноваційної моделі, вдосконалення системи освіти, залучення вітчизняних

та іноземних інвесторів для формування стабільної економіки. Роль держави в умовах загальносвітової глобалізаційної тенденції полягає в створенні необхідних стимулів для вітчизняних підприємств самостійно розвиватися за інноваційним сценарієм.

**Аналіз останніх досліджень.** Інтерес до інновацій як до джерела економічного розвитку та добробуту суспільства почав формуватися в кінці XIX на початку XX ст. під впливом наукових ідей розроблених А. Маршаллом, Й. Шумпетером, М. Кондратьєвим, С. Кузнецом, П. Сорокіним та іншими видатними вченими. Звертаючись до багатоманітного та складного поняття інноваційності економіки, дослідники впродовж XX ст. ставили своїм завданням не стільки опрацювати суть інновацій як наукової категорії та явища, як виявити цілий комплекс інституційних, когнітивних, соціальних, причинно-наслідкових та інших закономірностей протікання інноваційних процесів та їх вплив на розвиток територіальних соціально-економічних систем різного рівня та масштабів. Фундаментальні основи теорії інновацій складались в безперервному зв'язку з науковими концепціями, що базувалися на циклічному характері економічних процесів, особливостях розміщення продуктивних сил, міжнародному поділі праці та конкурентоспроможності, формах інтернаціоналізації, регіоналізації світового капіталу.

З кінця XX ст. спостерігається зростаюча потреба в прикладних дослідженнях здатних створити базу знань для прийняття політичних рішень в області науки, технологій та інновацій. З'являється нові наукові концепції, що відображаються в цілях і пріоритетах довгострокового розвитку національних економік, які виступають основою для розробки механізмів та інструментів інноваційної політики держави. В якості найбільш розповсюджених концепцій слід виділити концепції кластерів, національної та регіональної інноваційної систем, потрійної спіралі, мережових взаємодій, відкритих інновацій, регіонів та трикутників знань, підприємницького університету, сервіс інновацій, соціальних інновацій, живих лабораторій, технополісів, центрів компетенцій тощо.

Найбільш популярними є емпіричні, аналітичні дослідження по вивченню досвіду різноманітних регіонів та країн світу для вирішення актуальних проблем в інноваційній сфері. Як правило, такі дослідження є тематичні та вузько направлені суттєвою та територіальною прив'язкою, але в своїй сукупності вони дозволяють інтегрувати в сучасні тенденції розвитку глобальної інноваційної системи та стають базою для розробки нових концепцій відповідно до потреб сучасності, або для адаптації вже існуючих, з врахуванням контекстних факторів та умов.

**Мета статті.** Автор ставить своєю метою виявити особливості інноваційної моделі Німеччини, розуміючи під нею комплексний вид державної політики в єдності технологічної і промислової політики, що реалізуються на національному та регіональному рівнях. Шанс для українського суспільства у використанні такого досвіду полягає в технологічному оновленні матеріально-технічної бази та створенні необхідної підтримки всіх компонентів національної інноваційної системи, щоби в результаті зайняти гідне місце в світовому рейтингу інновацій.

**Виклад основного матеріалу.** Ключовими показниками, що визначають рівень ефективності інноваційної системи, є питома вага витрат на НДДКР у ВВП країни. Згідно з прийнятою у 2000 році «Лісабонська стратегія», держави ЄС намагалися до 2010 року привести витрати на НДДКР до 3% ВВП, але вже в середині першого десятиліття XXI століття з'ясувалося, що для більшості країн-членів ЄС досягнення даної мети є проблематичним. В наслідок цього, а також на тлі погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, стратегічні цілі були скориговані та доповнені в рамках стратегії «Європа-2020» [1]. Німеччина одна із небагатьох країн ЄС довела даний показник до потрібного рівня (2,98% ВВП) уже в 2012 році, для порівняння у 2000 році частка витрат на НДДКР в економіці ФРН не перевищувала 2,5% ВВП. По ЄС-15 даний показник складає 2,17%, а по ЄС-28 – 2,06% [2]. Як і передбачувалось, нові члени не наблизило ЄС до поставленої мети. Серед країн Євросоюзу Німеччина поступається за даним показником Швеції, Фінляндії та Данії, а в світі вона займає за рівним витрат на НДДКР восьме місце, відстаючи від деяких країн Азійського регіону – Кореї, Японії та Тайвань, а на Близькому Сході – від Ізраїлю [3]

Впродовж останніх 20 років для Німеччини характерною є динаміка перевищення темпів інноваційного розвитку над загальним економічним зростанням (за цей період приріст ВВП склав 2,5%, споживчий попит виріс на 2,2%, інвестиції в основний капітал зросли лише на 0,5%, а витрати підприємств на внутрішні НДДКР зросли більше ніж в два рази). В 2013 році в НДДКР було інвестовано більше як 56 млрд. євро, що є абсолютним рекордом серед країн ЄС та четверте місце в світі за часткою витрат на НДДКР у ВВП, що складає 1,95% після Фінляндії, Швеції, Словенії і Данії [2].

Число компаній, що займаються дослідженнями та інноваціями, створюють сприятливий інвестиційний клімат, досягнуло в Німеччині більше як 38,% від всіх підприємств – більше 32 тис. фірм. При чому інвестиції в НДДКР здійснюють переважно крупні підприємства з чисельністю зайнятих більше як 500 чоловік, що склало в 2013 році майже 44,6% млрд євро. Рівень інноваційної активності малого та середнього бізнесу в міжнародному порівнянні є досить значним. При чому німецькі малі та середні підприємства є крупнішими ніж в інших країнах, наприклад, в два рази більші за чисельністю ніж у Франції, Іспанії та Італії. Також вони є успішними на світових ринках та їм належать важливі ніші світового економічного простору. Частка компаній малого та середнього бізнесу, що здійснюють внутрішньо фірмові дослідження та впроваджують інновації є на сучасному етапі найвищою серед країн ЄС, аналогічний рівень досягнуто у Швейцарії [4].



Крім бізнесу, інвестиції в дослідження та інновації зростали в державному секторі. За рівнем державних витрат на НДДКР (0,96% ВВП) Німеччина поступалась в 2013 році лише трійці північних країн ЄС – Фінляндії, Швеції та Данії. В абсолютному вираженні це склало 22,5 млрд євро, з яких 14 млрд євро склали кошти Німеччини. Залишок – близько 11,34 млрд євро – це вкладення державних (85%) та приватних некомерційних організацій, бізнесу, а також фінансування закордону. За питомою вагою венчурного капіталу у ВВП, Німеччина займає лише 14 місце серед країн ЄС (0,05%) [2].

Якщо розглядати інноваційний статус Німеччини у світовому просторі, то необхідно відмітити, що вона входить в ТОП-15 провідних інноваційних країн. В таблиці 1 представлений рейтинг країн по Глобальному інноваційному індексу, що було розроблено INSEAD, Корнельським університетом та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності.

Таблиця 1

Рейтинг країн за інноваційним розвитком, 2014-2015 рр. [5]

№	Країни	2014		2015	
		Місце в рейтингу	Індекс	Місце в рейтингу	Індекс
1	Швейцарія	1	64,78	1	68,3
2	Великобританія	2	62,37	2	62,42
3	Швеція	3	62,29	3	62,4
4	Нідерланди	5	60,59	4	61,58
5	США	6	60,09	5	60,1
6	Фінляндія	4	60,67	6	59,97
7	Сінгапур	7	59,24	7	59,36
8	Ірландія	11	56,67	8	59,13
9	Люксембург	9	56,86	9	59,02
10	Данія	8	57,52	10	57,7
11	Гонконг (Китай)	10	56,82	11	57,23
12	<b>Німеччина</b>	<b>13</b>	<b>56,02</b>	<b>12</b>	<b>57,05</b>
13	Ісландія	19	54,05	13	57,02
14	Республіка Корея	16	55,27	14	56,26
15	Нова Зеландія	18	54,52	15	55,92

Як видно з таблиці 1, лідируючими країнами-інноваторами є Швейцарія, що посідає перше місце впродовж п'яти років, Великобританія, Швеція, Нідерланди та США, а Німеччина займає 12 місце. При чому у 2007–2009 роках вона займала друге місце в світовому рейтингу. Причина зниження позицій – вплив світової економічної кризи 2008-2009 років, але, разом з тим, Німеччина намагається постійно відновити свої позиції (рис. 1)

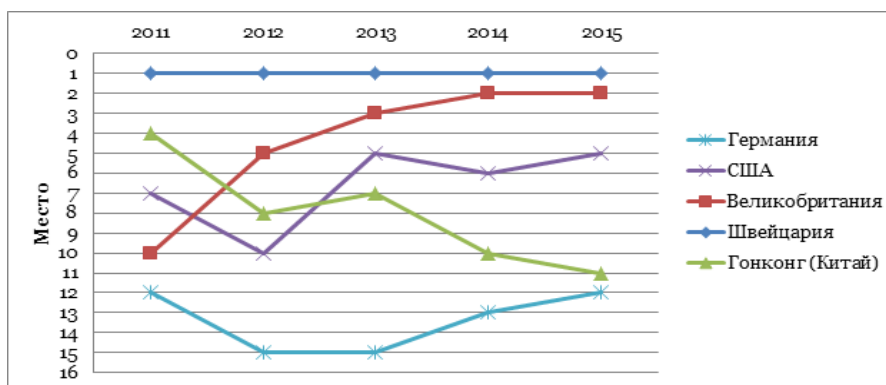


Рис. 1. Позиції Німеччини серед країн-інноваційних лідерів [6]

Для подальшого аналізу інноваційної системи Німеччини, необхідно враховувати важливу особливість – це тісний взаємозв'язок між розвитком науки, високим рівнем освіти персоналу та майбутніх робітних в навчальних закладах, а також готовністю держави і бізнесу інвестувати та впроваджувати інновації.

Інноваційна політика Німеччини здійснюється на федеральному рівні та базується на таких принципах:

- безперервне нарощування обсягів державного фінансування НДДКР з акцентом на передові області науки і технологій, а саме машинобудування, верстатобудування, автомобілебудування, нові матеріали, медична техніка і технологія, лазерні, оптичні, екологічно чисті нанотехнології, енергозберігаючі та енергоефективні виробничі технології, біотехнології та інформаційно-комунікаційні технології;

- розвиток механізму «інноваційний ліфт», а також створення інституційних умов, необхідних для впровадження та комерціалізацію інновацій. Інноваційна політика Німеччини орієнтована на формування інтеграційних зв'язків між науковими структурами та бізнес-товариствами;

- професійна підготовка та підвищення кваліфікації робітників технічних спеціальностей, інженерів, конструкторів. Щорічно в економіку Німеччини вливається до 100 тисяч інженерів та вчених, що отримали освіту в технічних університетах. Сучасна система освіти забезпечує економіку надійним припливом кваліфікованих спеціалістів, які потребує бізнес, а особливо малі венчурні та інноваційні підприємства.

Суттєву роль в стимулюванні інноваційної діяльності відіграють високо ризикові інвестиції компаній, що займаються розробкою нових продуктів та технологій, що не котируються на фондових ринках. Потреба в їх фінансуванні формується як на початкових стадіях життєвого циклу підприємства (зародження та запуск), так і на більш пізніх стадіях (розвиток та розширення). Найбільш високі показники рівня венчурних інвестицій відносно ВВП в Данії та Швеції і слідом за ними іде Німеччина. Такий обсяг інвестицій більший ніж в інших ЄС, разом з тим динаміка подібних інвестицій не стабільна щодо її реальних економічних потреб.

Одним із основних інструментів інноваційної політики Німеччини виступає розробка та фінансування програм підтримки науково-дослідних проектів:

- закритих, або тематичних, які спираються на довгострокові програми в конкретних технологічних сферах (біотехнології, нанотехнології, ІКТ, медицина, охорона навколишнього середовища, космос);

- відкритих, які підтримують більш універсальні дослідження та не передбачають тематичні дослідження. Так, на початок 2014 року загальне число програм склало 242, з яких 92 – федеральні (в тому числі 20 відкритих) та 150 регіональних (в тому числі 115 відкритих).

З метою підвищення ефективності дослідницької діяльності, більшість тематичних програм орієнтованих на використання механізму державно-приватного партнерства (табл. 2).

Таблиця 2

#### Урядові ініціативи підтримки наукових досліджень та інновацій в Німеччині

Види ініціатив	Зміст ініціатив
<b>Ініціативи по вдосконаленню системи вищої освіти</b>	
«Ініціатива: кваліфікація для Німеччини», «Просування через освіту: відкриті університети» та ін.	Підвищення якості вищої освіти з метою формування асоціацій кваліфікованих спеціалістів; фінансування на конкурсній основі ініціатив по вдосконаленню та інтеграції навчальних програм вищих навчальних закладів
<b>Ініціативи в області регіонального розвитку та створення інноваційних кластерів</b>	
«Інноваційна концентрація», «Центри інноваційного регіонального росту», «Потенціал центрів росту», «Центри інноваційних компетенцій», «Інноваційні форуми», «ІноПрофайл», «ForMaT», «20-Партнерство для інновацій», «Конкурс передових кластерів», «Інноваційні альянси», «Підприємницькі регіони» та ін.	Посилення старт-спеціалізації через створення інноваційних кластерів; стимулювання креативного мислення та розвиток компетенцій; підтримка співробітництва крупних промислових консорціумів та державних організацій НДДКР з метою розробки новаторських нововведень, що вимагають довгострокових досліджень; фінансування інноваційних розробок в пріоритетних сферах; систематична підтримка депресивних регіонів; відшкодування витрат на оплату праці, створення та розвиток інфраструктури, закупка устаткування та перекваліфікація співробітників, купівлі консалтингових та дослідницьких послуг; надання грантів, податкових пільг, в тому числі за рахунок скорочення соціальних відрахувань
<b>Ініціативи підтримки та розвитку молодих талантів</b>	
«Ініціатива переваг», «Стипендія Німеччини», «Спільна ініціатива в області досліджень та інновацій», «Кваліфікаційна ініціатива», «Підвищені стипендії», спільні програми з різноманітними фондами та ін.	Фінансування аспірантури для молодих вчених, довгострокові контракти з молодими дослідниками в університетах; гранти; студентські кредити, стипендії молодим талантам; підтримка нетрадиційних дослідницьких підходів; підвищення стипендій студентам; підтримка жінок-дослідників

Крім наведених в таблиці 2 ініціатив в Німеччині використовуються ряд додаткових інструментів та механізмів, таких як, фінансові стимули для створення більш сприятливого середовища в області фінансування стартапів та інноваційних малих та середніх підприємств на ранніх стадіях розвитку (нові Закони про венчурний капітал та про дольову участь); механізм державних закупок інноваційної продукції (спільна ініціатива 6 федеральних Міністерств «Рішення активізувати інноваційну спрямованість державних закупок», Закон підвищення конкуренції); створення правової основи для забезпечення постійного спільного фінансування ВНЗ Федеральним урядом та землями та ін. [7]

Формування сучасної інноваційної системи в Україні за останні десятиліття в якісному розрізі відбувається повільними темпами, але той факт, що в 2014 році Україна зробила великий ривок у щорічному рейтингу ТОП-50 найінноваційніших країн світу за версією Bloomberg з 49 на 33 місце свідчить про спрямованість на прогресивне зростання національної економіки в даній сфері. Серед 143 країн Україна посідає 63 місце в щорічному Глобальному інноваційному індексі 2014 року, опублікованому Корнельським університетом, школою Бізнесу INSEAD та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності. Разом з тим українська національна економіка за останні роки при максимальному рівні цього індексу 36,3 бала не досягнула за рівнем даного індексу середньоевропейського рівня (47,2 бала).

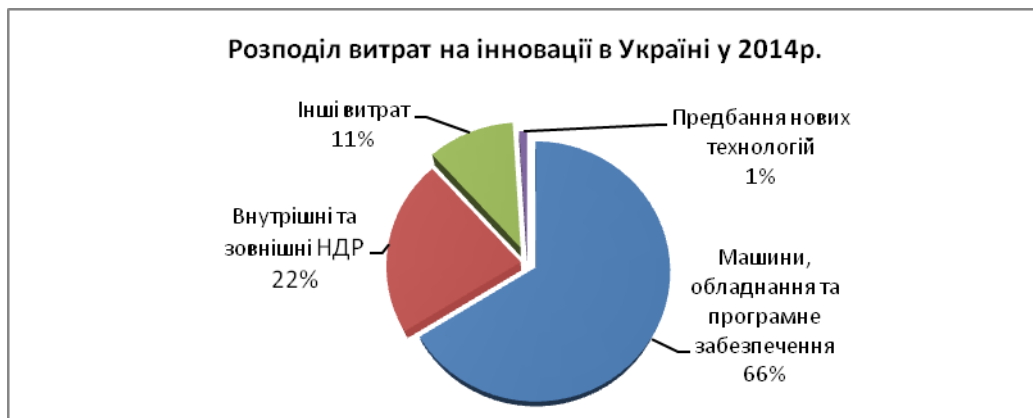


Рис. 2. Розподіл витрат на інновації в Україні у 2014 році

Як видно з рисунку 2, в Україні прослідковуються негативні тенденції розвитку інноваційного потенціалу. Так, підприємства витратили у 2014 році на інновації 7,7 млрд грн, при цьому лівова частка 66,2%, або 5,1 млрд грн було направлено на купівлю обладнання та програмного забезпечення і лише 1,7 млрд грн, або 22% інвестовано на внутрішні та зовнішні НДР. А придбання нових технологій складає незначну частку (1%) від загальної суми інновацій [8].

В сучасних умовах, коли Німеччина та країни ЄС прагнуть збільшити виробництво високотехнологічних товарів, Україна продовжує спеціалізуватись на невидних для національної економіки видах діяльності, які фактично позбавлені потенціалу щодо нагромадження знань та інновацій. Статистичні дані підтверджують затухання за останні роки без того слабких інноваційних процесів. Так, динаміка загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промисловості України показує прогресивне падіння частки інновацій у ВВП починаючи з 2005 року, яка становила 1,30% ВВП до 2014 року вона знизилась до рівня 0,49% ВВП [9].

Інноваційною діяльністю в Україні займаються менше ніж 1/5 частка промислових підприємств, що в рази менше не лише розвинутих країн, але й багатьох країн, що розвиваються, про що свідчать дані рисунка 3.

Експорт високотехнологічної української продукції складає лише 6% загального експорту промислових товарів. Основна його частка припадає на сировину та продукти низького ступеня переробки. Наприклад, чорні метали в загальному обсязі експорту складають 21,2%, а вироби з них лише 3,6%; зернові культури складають 15,9% загального експорту, а готові харчові продукти тільки 6,5%. При цьому, добре розвинутий раніше наукоємкий виробничий сектор, який за роки незалежності суттєво постраждав, виявився не привабливим та дорого коштовним для бізнесу. Ці процеси стали наслідком панування в Україні за останні десятиліття такої моделі господарювання, яка мотивувала підприємства на отримання прибутків виключно за рахунок експорту сировини та використання дешевої робочої сили. Як результат, сьогодні у виробничих відносинах поширене індивідуальне відношення власників підприємств до науки та інновацій, відсутність тісних зв'язків наукової сфери та освіти з промисловістю, переважання застарілого ресурсу та енергомістких технологій виробництва. Для порівняння можна привести такі дані частки високотехнологічного експорту в загальному експорті промислових товарів в деяких країнах світу та в Україні: Україна, Словенія, Румунія – 6%, Болгарія – 9%, Литва – 10%, Естонія – 11%, Латвія – 13%, Чеська республіка – 15%, Таїланд – 20%, Південна Корея – 27%, Малайзія – 44%, Сінгапур – 47% [9].

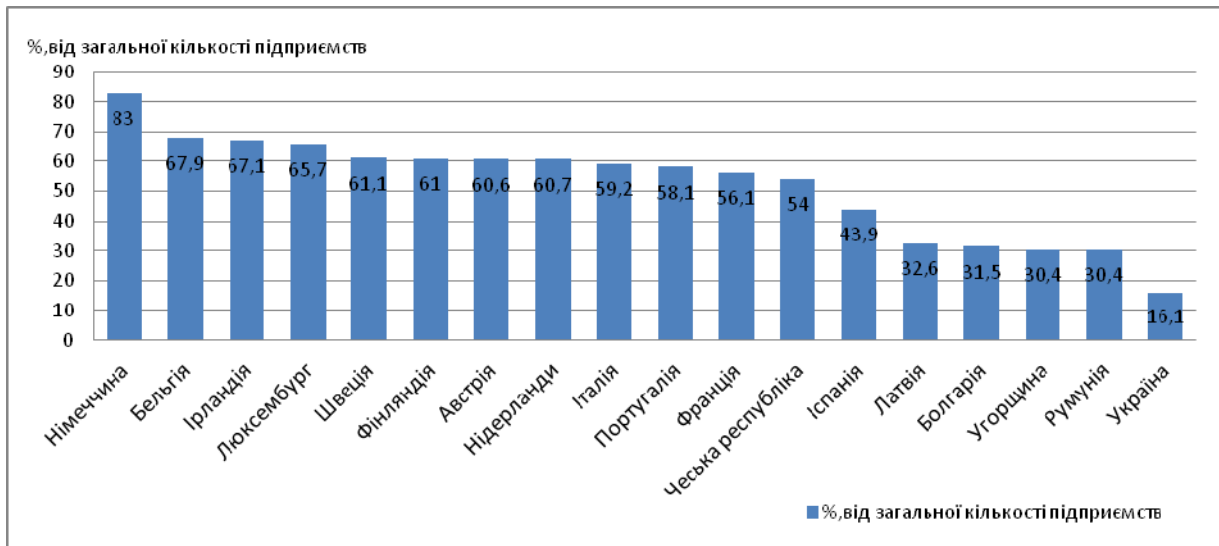


Рис. 3. Інноваційна активність підприємств промисловості в країнах-членах ЄС та в Україні (% від загальної кількості підприємств) [9]

Разом з тим світовий досвід підтверджує, що інновації є найбільш ефективним каталізатором поживлення економіки, вони всебічно сприяють економічній реструктуризації та зростанню продуктивності економічної системи, а значить є одним із найважливіших джерел економічного зростання. Тому, замість того, щоби продовжувати вивозити з країни сировину та технологічно не оброблені продукти, Україні необхідно здійснити якісний технологічний стрибок – спочатку шляхом залучення та освоєння зарубіжних технологій, а потім – завдяки розвинутому потенціалу засвоєння, генерувати та розповсюджувати власні проривні інновації. Для цього необхідно розвивати власний потужний сектор переробної промисловості та впроваджувати проактивну промислову політику, тісно інтегровану з інноваційною, науково-технічною та освітньою політикою. Інноваційно-технологічна прірва, у якій опинилась Україна, найбільш критично проявляється у промислових регіонах. Створення та освоєння інновацій в таких регіонах обмежені слабким попитом зі сторони промислових підприємств, що є їх потенційними споживачами в реальному секторі економіки. Розширення асортименту виробленої продукції виробничої структури стримується невизначеністю майбутніх зисків для бізнесу від капіталовкладень в нові види діяльності, не готовністю держави розподіляти такі ризики з бізнесом.

Технологічна зношеність економіки та структурна розбалансованість виробничих комплексів індустріальних областей залишається найсуттєвішою проблемою української економіки впродовж багатьох років. Економічна криза та військові дії лише посилити увагу до давно назрілих проблем, змусили визнати, що інноваційна діяльність є ключовим фактором відродження промислового потенціалу регіонів, забезпечення економічного зростання та послідовного підвищення рівня і якості життя всіх категорій населення.

Підводячи підсумки аналізу досвіду інноваційної системи Німеччини для перетворень в Україні, необхідно зазначити, що в країні реалізується концепція євроатлантичної моделі національної інноваційної системи, особливістю якої є концентрація зусиль навколо визначних наукових центрів, формування ядра професійних кадрів технічного профілю, розвиток програмно-цільового механізму фінансування стратегічно важливих інноваційних проектів створення сприятливого клімату та інституційних умов для розвитку підприємництва в економіці. Державний механізм управління інноваційними процесами в Німеччині є потужним важелем посилення своїх позицій в глобальному науково-освітньому просторі. Потужна фінансова підтримка, що надається вищим навчальним закладам на конкурсній основі, дозволяє університетам реалізовувати передові наукові дослідження, успішно комерціалізувати результати інтелектуальної діяльності, а також нарощувати кадровий потенціал. Україні потрібно переймати такі дієві інструменти, які дозволяють створювати неповторний образ конкурентоспроможної німецької системи вищої освіти, здатної реагувати на найбільш актуальні виклики сучасного науково-технічного та соціально-економічного життя.

Інноваційна сфера, в більшій ступені ніж будь-яка інша, залежить від економічних можливостей та ефективних інструментів державного регулювання. Успіх Німеччини базується на раціонально побудованій системі дослідницьких організацій, на значних інвестиціях в науку та освіту, а також на тісній співпраці між державними структурами, бізнес середовищем та наукових закладах. Такий ефективний механізм національної інноваційної системи забезпечує країну високим процентом комерціалізації конкурентоспроможних інноваційних продуктів та дозволяє Німеччині входити в рейтинг інноваційно-розвинутих держав, економіки яких повністю використовують потенціал та можливості п'ятого технологічного укладу.

**Література**

1. [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm).
2. Innovation Union Scoreboard 2014 / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard/index_en.htm).
3. Dutta S. Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://oami.europa.eu/ohimportal/documents/11370/71142/-The+Global+Innovation+Index+2014>
4. Bundesbericht Forschung und Innovation, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bmbf.de/pub/bufi\\_2014/pdf](http://www.bmbf.de/pub/bufi_2014/pdf)
5. The Global Innovation Index 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/past-reports/>
6. Батырева Р.Д. Национальная инновационная система Германии: основные черты и тенденции развития [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11248>
7. Михайлова А.А. Особенности инновационной политики развитых стран Балтийского региона [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://abfund.org/osobennosti-innovatsionnoj-politiki-razvity-h-stran-baltijskogo-regiona/>
8. Зайцев В.Є. Використання інтелектуальної власності як основа ефективної інноваційної діяльності та підвищення конкурентного потенціалу регіону / В.Є. Зайцев // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1(30). – С. 54–61.
9. Пидоричева И. Инновации как источник возрождения экономики Украины и Донбасса [Електронний ресурс] / Пидоричева И., Анисимов А. – Режим доступу : <http://rdu.com.ua/ru/2016/03/31/innovatsii-kakistochnik-vozhrozhdeniya-ekonomiki-ukrainyi-donbassa/>

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У ПРОЦЕСІ ВІДТВОРЕННЯ

*Розглянуто та проаналізовано еволюцію деяких наукових теорій сутності прибутку підприємства та роль даної категорії в ринкових умовах господарювання. Узагальнено визначення прибутку та проблеми його максимізації на сучасному етапі розвитку національної економіки. Охарактеризовано особливості шляхи максимізації прибутку та його значення у процесі економічного відтворення на макроекономічному та мікроекономічному рівнях.*

*Ключові слова: теорії прибутку, прибуток, максимізація прибутку, функції прибутку, роль прибутку у відтворенні, управління прибутком, конкуренція, відтворення.*

BABICH M. S.  
Khmelnysky National University

## ENTERPRISE PROFIT MAXIMIZATION AND ITS ROLE IN THE PROCESS OF REPRODUCTION

*There was considered and analyzed the evolution of some scientific theories of the nature and role of company profits this category in market conditions. Overview determine profits and maximizing its problems in the current development of the national economy. The peculiarities of ways to maximize profits and its economic value in the process of playing at the macroeconomic and microeconomic levels. The main requirement is to maximize profits profitability of each unit of output, and the production of additional production volume increases in the value of marginal costs, but also increases and total revenue - the value of marginal revenue. Profit increases if marginal revenue over marginal cost, but marginal maximization is not reached and the company can increase production. There must be performed complex tasks to maximize company profits: determining the priority of profit - capitalization funds; analysis of the dynamics and factors of profits in the base period; identification of reserves, which will help maximize profits.*

*Keywords: theory of profit, profit, profit maximization, profit function, role playing earnings, profit management, competition, playing.*

**Постановка проблеми.** Прибуток — найбільш проста і одночасно найбільш складна економічна категорія ринкових відносин. Її простота визначається тим, що вона є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкової моделі, основним спонукальним мотивом діяльності підприємств. В той же час її складність визначається різноманітністю суттєвих сторін, котрі вона відображає, а також різноманітністю образів, у яких вона виступає. У процесі побудови ринкової моделі економіки докорінно змінилася суть даної економічної категорії, а отже, цілого ряду взаємопов'язаних і взаємозалежних сторін, що вимагають теоретичного переосмислення економічних явищ, процесів і результатів ринкового господарювання. Адаптація підприємств до змін зовнішнього та внутрішнього середовища ринкового господарювання визначається фінансовими результатами, зокрема, формуванням максимізації прибутку, що є основним підсумковим показником результативності економічної діяльності підприємства. Ринкові трансформаційні перетворення, зростання цін на високопродуктивні ресурси (паливно-мастильні матеріали, газ, мінеральні добрива, електроенергія та інші) наполегливо вимагають удосконалення управління діяльністю суб'єктів господарювання і, зокрема, управління їх фінансовими результатами. А це призводить до негативної тенденції витрачання раніше запланованих заощаджень засобів та оплати ресурсів, спотворення сутності ринкового механізму при формуванні цін на окремих ринках, порушило загальну рівновагу та змусило підприємства переглянути свою поведінку в короткостроковому періоді та коригувати власну довгострокову політику. Тому трактування максимізації прибутку обумовлюється як теоретичними, так і прикладними аспектами вирішення цієї проблеми, що потребує подальшого дослідження в економічному аспекті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначення сутності максимізації і ролі прибутку в ринкових відносинах відтворення неможливе без дослідження та аналізу наукових думок і теорій прибутку. Вивченням концепцій, теорій і практики формування та використання прибутку підприємства займалися вчені-економісти, серед яких варто назвати К. Маркса, А. Сміта, Д. Рікардо, Ф. Найта, П. Самуельсона, Й. Шумпетера, Е. Чемберлена, Дж. Хікса, У. Петті та багатьох інших відомих вчених-засновників економічної теорії та політичної економії. Проте, значний внесок у розв'язання проблеми формування доходів підприємств, потреба в уточненні, пошук шляхів оцінки та обґрунтування пропозицій щодо підвищення прибутковості зробили такі вчені-економісти, як В.А. Андреева, В.З. Бугай, А.В. Бугай, М.М. Бойко, І.М. Бойчик, Я.Я. Дяченко, В.Д. Діесперов, О.О. Гетьман, М.Г. Грещак, А.І. Карпук, П.В. Круш, М.А. Махема, С.О. Мельник, С.В. Мочерний, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропівний, Г.Б. Поляк, Л.В. Синяєва, М.А. Степаненко, В.М. Шаповал, В.М. Шелудько, О.Г. Шпикуляк, Ю.С. Цал-Цалко та багато інших. Загалом, дослідження теорій прибутку об'єднує в собі цілу низку різних трактувань даної категорії, що сьогодні не мають єдиного бачення.

**Мета статті** полягає в проведенні дослідження багатьох теорій прибутку та систематизації поглядів щодо трактування сутності даної категорії, обґрунтування її ролі в сучасних умовах відтворення та уточнення основних шляхів максимізації прибутку підприємства в сучасних кризових умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Загалом, до XX ст. у західній економічній теорії була відсутня самостійна теорія сутності прибутку, а її виникнення пов'язувалось з обґрунтуванням кола чинників, під впливом яких формувався прибуток. Так, саме представниками політекономії було доведено, що прибуток є винагородою підприємцям продуктивних послуг, так само як заробітна плата — винагородою за працю. В ході дослідження та аналізу встановлено, що сучасні економісти переважно розвивають свою думку сутності прибутку вчених XIX — поч. XX ст., пристосовуючи її до сучасних умов розвитку ринкових відносин.

Сучасна економічна теорія свідчить, що прибуток характеризується не як плата за працю, а як породження адаптації до потреб економічної діяльності за такими напрямками як ризики та своєчасні впровадження “ноу-хау”, а відтак об'єднує в собі всі сторони діяльності підприємства і характеризує її ефективність. Процес пізнання економічної категорії “прибуток” не завершено, пошуки нових підходів до визначення сутності тривають по нині. Ряд вчених-економістів намагаються довести, що еволюція структури сучасних фірм привела до нових цілей: захист і турбота про акціонерів та суспільство, зростання фірми, максимізація продаж та прибутку і т.д. Ми не будемо аналізувати еволюцію всіх теорій прибутку підприємства, а зупинимось на основних шляхах максимізації прибутку та його ролі у ринкових умовах господарювання.

Вчені-економісти, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи, акцентують увагу на тому, що власники підприємств всіх форм власності здійснюють свою діяльність намагаючись досягти максимізації прибутку. Проте не завжди цей процес виступає головною метою підприємства. Економістами обґрунтовано, що, саме зростання вартості підприємства відбувається через максимізацію прибутку та забезпечення достатків власників. В дослідженні акцентовано увагу, що прибуток — це перевищення доходів над витратами, які пов'язані з виробництвом проданих протягом даного періоду товарів і послуг [1].

Слід звернути увагу на трактування сутності прибутку американських економістів Дж. Бернеса, Т. Дворкіна та Е. Річардса, які розглядають максимізацію прибутку як головну мету діяльності суб'єктів господарювання оскільки саме це призводить до ефективного розподілу обмежених ресурсів [2].

Визначення шляхів максимізації прибутку має на меті вирішення економічної проблеми — підвищення ефективності функціонування господарського механізму на рівні чотирьох фаз процесу відтворення. Необхідно зазначити, що категорія прибуток тісно пов'язана з такими поняттями, як робоча сила, земля, капітал, підприємництво, приватна власність, виробництво □ споживання і т.д. Тому розглядаючи шляхи максимізації прибутку ми повинні паралельно акцентувати увагу і на економічну роль його в розширеному відтворенні, основних функціях, функціональному призначенні, інтересів суб'єктів в ринкових відносинах і т.д.

До основних функцій прибутку можна віднести:

- Отриманий прибуток — економічний показник – мірило ефективності, рентабельності, розвитку всіх рівнів підприємницької діяльності. Але слід зазначити, що прибуток не є універсальним показником економічної діяльності господарюючих суб'єктів, оскільки на його величину та динаміку впливають безліч чинників (обсяг реалізації продукції, собівартість та її структура, рівень компетентності менеджерів, кон'юнктура ринку, зміна рівнів ставок оподаткування, норма амортизаційних відрахувань і т.д.). Економічна категорія прибуток повинна враховувати й інші економічні показники: продуктивність праці, трудомісткість, фондівіддача, фондомісткість, матеріалівіддача, матеріаломісткість, швидкість обороту капіталу за рік і т.д.

- Стимулююча функція полягає в тому, що прибуток одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Частка чистого прибутку, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання після всіх виплат, є основою формування фондів економічного стимулювання на підприємстві. З одного боку, прибуток — джерело збільшення власних активів господарюючого суб'єкта. З іншого боку, прибуток — інтенсивне джерело розширеного відтворення, створення резервного капіталу, створення резервного капіталу на споживання та утримання невиробничої сфери, покриття збитків минулих періодів, здійснюється матеріальне заохочення працівників, гарант соціальних благ для членів трудового колективу.

- Розподільча функція (функція привласнення прибутку). Дане ототожнення є цілком виправданим, оскільки за сучасних умов приватна власність передбачає виключне право власників підприємств на кінцевий фінансовий результат діяльності в процесі його розподілу. Звичайно, за винятком законодавчо визначених прав держави на привласнення частини прибутку у вигляді податків та обов'язкових платежів з прибутку.

- Прибуток — джерело формування бюджетних ресурсів держави. Прибуток надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків, обов'язкових платежів та економічних санкцій. Такий механізм перерозподілу прибутку фінансово забезпечує виконання державою своїх функцій; державних інвестиційних, виробничих та науково-технічних програм; формування позабюджетних фондів, тобто створює базу економічного розвитку держави в цілому. Крім того, надходження коштів до бюджетів у процесі оподаткування є джерелом реалізації державних та місцевих соціальних програм, спрямованих на

фінансування закладів, надання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян.

Прибуток можна й треба розглядати як джерело задоволення інтересів, оскільки саме інтереси – це усвідомлені потреби окремих людей, соціальних верств, груп і класів, що є формою відносин економічної власності й, у свою чергу, знаходять вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях і діях, щодо їх досягнення.

Розглядаючи прибуток як джерело задоволення інтересів, можна аргументувати, що сутність прибутку доцільно визначати, виходячи з видів можливих інтересів. Хто і в якому прибутку зацікавлений, також визначається тим, який інтерес у того чи іншого суб'єкта ринкових відносин.

Виходячи з вище сказаного, пропонуємо розглянути п'ять основних груп, для яких і визначається по-різному функціональне призначення прибутку, а саме:

а) інтереси держави (на макрорівні прибуткове підприємство є інструментом забезпечення фіскальної функції; прибуток на підприємстві – гарантія стабільного та своєчасного надходження коштів до бюджету);

б) суспільні інтереси – прибуткове підприємство може надавати благодійні внески, спонсорську підтримку, займатися меценатством;

в) інтереси суб'єктів господарювання. Саме прибуткове підприємство забезпечує високий рівень (імідж) підприємства на ринку. Рейтингове підприємство формує також і високий рівень інвестиційної привабливості.

г) економічні інтереси співвласників. Отриманий прибуток за результатами діяльності підприємства є головним джерелом забезпечення достатку власників капіталу, так як прибутковість є гарантією своєчасної виплати заробітної плати; зростання прибутковості підприємства є для його власників гарантією подальшого ефективного розвитку; прибуток для акціонерів виступає основним джерелом формування додаткового доходу у вигляді дивідендів; постійно зростаючий рівень прибутковості підприємства приводить до зростання його ринкової вартості, що, в свою чергу, відображається в збільшенні ринкової вартості акцій;

д) економічні інтереси трудового колективу. Максимізація прибутку на підприємстві для кожного працівника є джерелом фінансування додаткового доходу у вигляді матеріального заохочення поряд із гарантією своєчасності та виплати основного доходу – заробітної плати.

Характеризуючи роль прибутку у розширеному відтворенні, не завжди позитивна, оскільки окремі види прибутку є джерелом лише особистого збагачення окремих категорій громадян суспільства (прибуток отриманий від спекулятивних комерційних операцій, від науково-невиправдано високих цін у зв'язку з монопольним становищем на ринку товарів, «тіньової економіки», «арбітражних» угод і т.д.). Слід зазначити, що спекулятивний прибуток – форма відшкодування підвищеного підприємницького ризику, що призводить до вирівнювання рівня цін на окремих регіональних ринках. Прибуток, отриманий підприємством у зв'язку з його монопольним станом на ринку за рахунок науково-невиправданих високих цін на товари створює активні стимули для переливу капіталу на такі ринки, що в підсумку призводять до природного формування середовища на таких ринках та зниження рівня цін.

Прибуток, отриманий підприємством від «тіньової діяльності», певною мірою є захисною реакцією підприємців на встановлені державою «жорсткі правила гри» в економіці (науково невиправданий високий рівень оподаткування окремих видів підприємницької діяльності). Створення ефективної податкової системи сьогодні – забезпечення ринкових цивілізованих перетворень та максимального економічного зростання на макро-, мікрорівнях, тому Парламенту та Кабінету Міністрів є над чим працювати в правовому полі.

Високий рівень податків та різних поборів з боку відповідних державних структур не сприяє максимізації прибутку підприємства і держави в цілому. Саме умови податкового тиску та надмірного адміністративного контролю змушують господарюючі суб'єкти переносити між споживачем та виробником, також свої доходи, у «тіньовий сектор економіки», частка якого, за різними розрахунками становить 45–65%. А це означає, що держава не доотримує значну долю податкових надходжень і намагається компенсувати це за рахунок населення (купля-продаж валюти, з торгівлі ювелірними виробами, податки на пенсії та відрядження з працюючих пенсіонерів, при відчуженні від легкових автомобілів і т.д.).

Поширенні припущення про єдину мету діяльності підприємства – максимізацію прибутку, активно підтримала неокласична економічна теорія. Згідно з даною теорією, поведінка підприємства є досить спрощеною, а саме: відсутній поділ між правом володінням і правом управління фірмою, тобто менеджер є одночасно власником фірми, відома прибутковість і витрати фірми; фірма виробляє тільки один продукт з властивими йому характеристиками (якість, стандарт, попит, пропозиція і т.д.); фірма одночасно максимізує прибуток за рахунок іншої економічної діяльності навіть непередбаченої.

Управлінська теорія та теорія агентських угод стверджують, що підприємство може мати також і неприбуткові цілі: зростання його розмірів, що призводить до збільшення керівників та менеджерів фірми; нарощування активів не завжди позитивно відображається на максимізації отриманого прибутку; пошук ринків збуту; фіксований розмір винагороди менеджеру призводить до незацікавленості в покращенні результатів роботи підприємства; розмір винагороди менеджера визначений у відсотках від загального результату призводить до зацікавленості його збільшення прибутку. Тому, про максимізацію прибутку підприємства можуть допомогти три методи: метод порівняння загальних величин (порівняння валового



доходу і сукупних витрат); операційний метод (розрахунок для визначення обсягу продажу та отримання певного валового продукту); метод порівняння граничних величин (аналіз граничного доходу і граничних витрат); максимізація прибутку досягається в тісній взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників економічної діяльності.

Основна вимога максимізації прибутку полягає у прибутковості кожної одиниці випуску, а виробництво додаткової продукції збільшує обсяг на величину граничних витрат, але одночасно підвищується і загальний дохід – на величину граничного доходу. Якщо граничний дохід більше граничних витрат, прибуток підприємства підвищується, але гранична максимізація ще не досягнута і підприємство має можливість збільшувати обсяг виробництва. Як тільки граничні витрати будуть перевищувати граничний дохід, зростання узагальненого прибутку сповільнюється, а збільшення випуску продукції стає збитковим. Таким чином, величина прибутку досягає максимуму за такого обсягу випуску продукції, при якому граничний дохід дорівнює граничним витратам.

Величина впливу операційного важеля завжди розраховується для визначеного обсягу продажу та певного валового доходу. Якщо змінюється валовий дохід – змінюється і значимість впливу операційного важеля (чим більшою є сума постійних витрат, тим сильніше діє операційний важіль і навпаки). При зменшенні валового доходу сила впливу операційного важеля зростає як за підвищення, так і за зниження питомої ваги постійних витрат у загальній їх сумі. Кожен наступний процент зменшення валового доходу дає дедалі більший процент зниження прибутку, але слід зазначити, що сила операційного важеля зростає значно швидше, ніж збільшуються постійні витрати.

Якщо відсутня перспектива отримання стабільного прибутку для досконало конкурентної фірми в довгостроковому періоді, виникає питання про надання пропозицій щодо короткострокової поведінки ринкових суб'єктів та об'єктів з урахуванням певних переваг (виробнича кон'юнктура і мобільність, технологічна ефективність, визначення точки ринкової рівноваги, раціональне використання власних ресурсів, оптимізація необхідної кількості зайнятих, можливість широкого рекламування товарів і послуг, проведення постійного моніторингу і т.д.) та недоліки (фірми не впливають на систему ціноутворення, приватні підприємства не виробляють суспільні блага, відносно невеликі за розміром підприємство не мають можливості фінансувати сучасний науково-технічний прогрес і т.д.).

Виходячи з вищесказаного можна зробити такі висновки, а саме:

- еволюція теоретичних підходів до сутності прибутку показує його складність та багатовимірність;
- максимізація прибутку є тією метою, яка формує поведінку підприємства як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах часу;
- важливе значення має не лише наявність прибутку, а і його величина, яка повинна бути достатньою для задоволення усіх потреб підприємств у розширеному відтворенні;
- на величину та роль прибутку впливає низка мікроекономічних і макроекономічних чинників, причому їх вплив є дуже складним та суперечливим, особливо в умовах дії законів попиту і пропозиції, ринкової рівноваги;
- динаміка та кон'юнктура ринку підвищує відповідальність і самостійність суб'єктів господарювання за кінцеві економічні результати;
- за певних суспільних умов та обставин позитивні сторони можуть нівелюватися і на перший план висуватимуться негативні риси цієї категорії (з джерела розширеного відтворення на підприємстві прибуток може перетворюватися в джерело збагачення окремих осіб, невиправданого зростання цін, тіньової діяльності, невиправдано-правової бази і т.д.);
- повинні бути встановлені рівні умови оподаткування для всіх категорій платників податків та скасовано пільги з оподаткування, що дає змогу підвищення ділової активності, а отже, і прибутковості суб'єктів господарювання;
- для максимізації прибутку підприємства необхідно виконати комплекс завдань: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів; аналіз динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді; виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутків.

### Література

1. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : «Дело ЛТД», 1993. – С. 125–126.
2. Lav for business. A. James Barnes, J. D. Terry Morehead Dworkin, J. D. Eris L. Richards, J. D. All of Indiana University. IRWIN MC GRAW-HILL, 2000. 1167 p.
3. Чернудубова Е.В. Інструменти адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємств / Е.В. Чернудубова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – №3. – С. 44–49.
4. Жарун Ю.А. Шляхи удосконалення максимізації прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Ю.А. Жарун. – Режим доступу : <http://www.gusnauka.com/13.DNI.2007/Economics/21077.doc.htm>.
5. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5–17.

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

## СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*У статті розглянуто роль і значення інтелектуального капіталу в сучасних трансформаційних процесах розвитку економіки. Визначено, що інтелектуальний капітал надає сучасному підприємству вагомі конкурентні переваги на ринку. Встановлено, що структура інтелектуального капіталу включає в себе наступні елементи: людський капітал, структурний капітал та споживчий капітал. Досліджено методи оцінки ефективності інтелектуального капіталу компанії та окреслені їх основні недоліки. Виявлено, що впровадженням системи управління інтелектуальним капіталом є створення інформаційно-аналітичної бази для вирішення практичних питань стратегічного розвитку підприємства.*

*Ключові слова: інтелектуальний капітал, структурний капітал, людський капітал.*

BYTYI A. V.

Khmelnytsky National University

## NATURE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN MODERN CONDITIONS

*The paper analyzes the importance and role of intellectual capital and its interpretation in the writings of foreign and domestic scientists. We believe that intellectual capital is an employees' knowledge, skills and experience, that has a direct impact on the development of enterprise, provide its economic stability and competitiveness. Determined that the intellectual capital of the company today provides important competitive advantages in the market is established that the structure of intellectual capital includes the following elements: human capital, structural capital and commodity capital. It was found that the structure of intellectual capital includes the following elements: human capital, structural capital and commodity capital. Therefore, it is proposed to consider the economic category of "intellectual capital" as non-financial assets. The methods of evaluating the effectiveness of intellectual capital were researched, and their main disadvantages were outlined. It was revealed that the implementation of the management of intellectual capital system is to create information-analytical framework for solving the practical issues of strategic corporate development.*

*Keywords: intellectual capital, structural capital, human capital.*

**Постановка проблеми.** Економічна система, що базується на знаннях та орієнтована на формування, безпосереднє використання і розвиток інтелектуального капіталу стає основним орієнтиром у соціально-економічному розвитку держав, окремих регіонів та окремих підприємств. У сучасних умовах розвитку країни однією з глибоких проблем постає проблема подальшого детального розроблення формування оцінки вартості інтелектуального капіталу, ефективного використання та розвитку інтелектуального капіталу в межах сучасних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Термін інтелектуальний капітал почав активно розвиватися на початку 90-х років ХХ ст. Особливий внесок у розроблення і визначення ефективності застосування цього поняття внесли дослідники: Л. Едвінссон, Б.Б. Леонт'єв, С.М. Ілляшенко, С.М. Клімов, В.Л. Іноземцев, В.А. та ін. Вони розкрили основний зміст і дослідили структуру понять інтелектуальний капітал, економіка знань, пояснили вплив цих категорій та визначили їх роль у розвитку сучасних організаційних структур.

1. Інтелектуальний капітал – це коріння компанії, приховані умови розвитку, що криються за видимим фасадом її будівель і товарного асортименту. У цьому й полягає особливе значення інтелектуального капіталу.

2. Інтелектуальний капітал – це сукупність нематеріальних (інтелектуальних) активів, що підсилюють конкурентні переваги підприємства. До інтелектуального капіталу відносять ринкові активи (марка, перспективні угоди, договори, контракти, дистрибутивні канали), активи інтелектуальної власності (патенти, авторські права, торгова марка) і інфраструктури (бізнес-процеси, управлінська політика підприємства, культура і процеси управління), гуманітарні активи (інтелектуальні активи службовців і партнерів підприємства, які полягають в знаннях і уміннях).

3. Інтелектуальний капітал – це інформація та повсякденні знання працівників, які акумулює воедино і знання працівників підприємства, і інтелектуальну власність, і нагромаджений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми [6].

4. Інтелектуальний капітал об'єднує в собі розумові здібності людей, а також матеріальні та нематеріальні активи, які вони використовують в процесі своєї інтелектуальної праці.

5. Інтелектуальний капітал – це інтелектуальне багатство організації, яке визначає її творчі можливості зі створення та реалізації інтелектуальної та інноваційної продукції [1].

На сучасному етапі розвитку економіки України перед науковцями та підприємцями постає проблема подальшого розроблення питань ефективності використання інтелектуального капіталу, особливо у частині його подальшого розвитку та відтворення у заданих умовах. Недостатньо висвітлено питання стимулювання розвитку інтелектуального капіталу.

Цілі та завдання, поставлені в ході дослідження, зводяться до визначення сутності, ролі та місця інтелектуального капіталу на підприємствах в умовах трансформаційних процесів у економіці держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах підприємства роблять ставку на формування конкурентної переваги, заснованої на особливих знаннях, що становлять міцний, стійкий інтелектуальний капітал. Людський, організаційний і споживчий капітали становлять структуру або "підсистеми" [5] інтелектуального капіталу, вони нерозривно пов'язані [8]:

– людський капітал – це знання, творчий, інтелектуальний капітал, особисті якості, моральні цінності, інтелектуальний потенціал, ноу-хау, креативний спосіб мислення, моральні цінності, уміння і навички, лідерство, культура праці, які використовують для отримання доходу організацією (підприємством) або індивідом. При цьому сукупність всіх елементів людського капіталу становить в роботі синергетичний ефект, багаторазово збільшує ефективність прийнятих індивідуальних рішень;

– організаційний капітал – технології, процедури та системи управління, культура, технічне і програмне забезпечення, патенти, ліцензії, товарні знаки, промислові зразки, організаційні форми і структури. Це здатність адекватно реагувати на вимоги ринку і грамотно використовувати людський капітал (вміння і навички + потенціал). Розвиток організаційного капіталу полягає в організації дослідницької діяльності (дослідження ринку і основних методів управління), а також у розвитку корпоративної культури;

– споживчий капітал – система тривких зв'язків і відносин, що забезпечує ефективну взаємодію між клієнтами (споживачами) і персоналом підприємства. Охоплює контракти, угоди, репутацію, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції (товарів, робіт, послуг), відносини з клієнтами. Як вважає дослідник оцінки інтелектуального капіталу С.М. Ілляшенко [5], споживчий капітал по-іншому можна трактувати як інтерфейсний, тобто той, що забезпечує організацію системи зв'язків з контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, установами фінансово-кредитної системи, органами влади та ін.), інформацію про економічних контрагентів, історію відносин з ними.

Як вважає дослідник оцінки інтелектуального капіталу С.М. Ілляшенко [5], споживчий капітал по-іншому можна трактувати як інтерфейсний, тобто той, що забезпечує організацію системи зв'язків з контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, установами фінансово-кредитної системи, органами влади та ін.), інформацію про економічних контрагентів, історію відносин з ними.

Більшість фахівців розглядають інтелектуальний капітал навіть в ще більш ширшому значенні. Прикладом може бути Дж. Фітценц який стверджує, що інтелектуальний капітал є «інтелектуальною власністю» компанії і складає ланцюг процесів пов'язаних з мережею різних видів відносин і людського капіталу [4]. З іншого боку, він називає здатність фірми отримувати прибуток від власного інтелектуального капіталу. Це пояснення також визначає інтелектуальний капітал як відносини між працівником, їхнім оточенням і структурою в якій вони працюють.

Едвінссон розробив таку структуру інтелектуального капіталу (рис. 1):

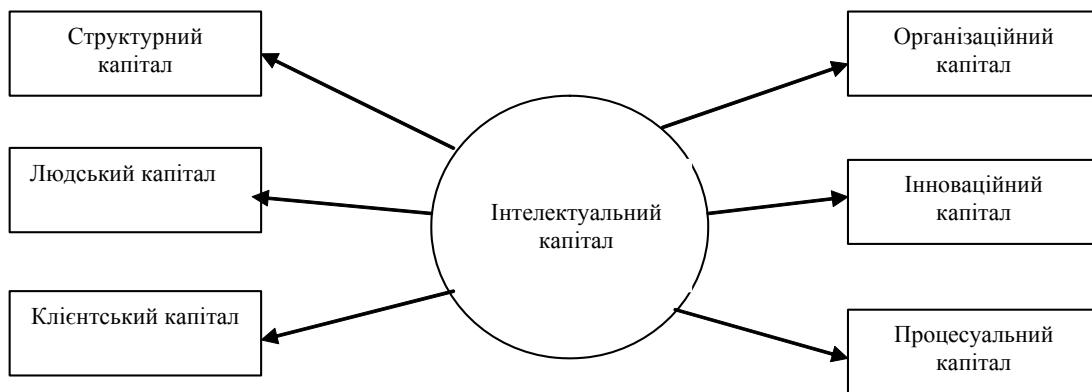


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу за Едвінссоном [4]

Такої ж думки дотримується і Б. Леонтьєв, розуміючи під інтелектуальним капіталом вартість сукупності наявних у підприємства інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні й придбані інтелектуальні здібності й навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [8].

І. Проніна дотримується думки, що інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості) [9]. Визначають інтелектуальний капітал, як важливий ресурс, який потрібен організації задля досягнення постійного позитивного розвитку і отримання конкурентних переваг. Також вчений вивчав зв'язки між зазначеною категорією та управлінням людськими ресурсами, як необхідного елемента у досягненні поставленої мети [2].

А. Брукінг [10] пропонує ще більш точніший поділ, згідно з яким інтелектуальний капітал включає чотири компоненти:

- 1) ринкові активи;
- 2) активи пов'язані з людським фактором;
- 3) активи інфраструктури;
- 4) інтелектуальні цінності.

К. Свейбі [10] має також цікавий підхід, він визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні ресурси на основі моделі відомої як моніторинг нематеріальних активів створеною ним же. Він розрізняє три концепції інтелектуального капіталу: індивідуальні навички; внутрішні та зовнішні структурні одиниці компанії. Впродовж останніх років дослідники класифікували структуру інтелектуального капіталу за різними ознаками, пропонуємо таку класифікацію (табл. 1).

Рівень інтелектуального капіталу та вміння його використовувати з найбільшою віддачею визначають успішний розвиток підприємства на ринку. Звідси дуже високі значення розвитку інтелектуального капіталу в межах конкретного підприємства і всієї держави загалом. Інтелектуальний капітал є основою інноваційної діяльності підприємств. Інтелектуальний капітал – це знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати для створення багатства. Інакше кажучи, це сума всього того, що знають і чим володіють. Однак, незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних, методологічних і методичних аспектів здійснення процесу управління інтелектуальним капіталом розкрито не повною мірою. Інформація, знання, інтелектуальна власність перетворилися на продукти виробничого процесу. Сучасні інформаційні та комунікаційні технології визначають не тільки сьогоднішній, а й завтрашній день сучасного суспільства, рівень розвитку якого значною мірою залежить від ефективної комунікації і міри використання засобів оброблення інформації (комп'ютерів, обчислювальної техніки, ксероксів, телефонів, програмного забезпечення [3].

Таблиця 1

**Класифікація інтелектуального капіталу (ІК) за певними ознаками [7]**

Ознака	Характеристика
Вид ІК	Людський, організаційний, споживчий
Сфера використання	Матеріальне / нематеріальне (інтелектуальна сфера) виробництво, інновації
Характер використання	Використовується, частково використовується, не використовується
Період використання	Коротко/середньо/довгостроковий
Роль у виробничому процесі	Основна, допоміжна
Умови формування	Власний, залучений, змішаний
Ступінь ризику використання	Повна відсутність ризику, низький, середній, високий, критичний
Форми власності	Приватна, колективна, державна
Можливість подальшого відчуження	Не/відчужується

Управління інтелектуальним капіталом, а також оцінку його ефективності не можливо провести без його виміру, що є дуже складним завданням. Інтелектуальний капітал компанії на пряму пов'язаний з видом діяльності, конкурентним середовищем, історією та культурою певної організації. Так як це дуже індивідуальна категорія, для кожної організації має бути створена власна модель і техніка оцінки капіталу.

У тематичній літературі, а також у практиці багато компаній роблять спроби визначити вартість їхнього інтелектуального капіталу. Цього вимагають як інвестори так і партнери. За часту прийняті ними рішення мають більш інтуїтивний ніж економічно-обґрунтований характер. Недостатність релевантної оцінки призводить до різного рівня спекуляцій на ринку інтелектуального капіталу. Це стосується особливо компаній, які займаються дослідницькою діяльністю.

Результати попередніх досліджень пропонують багато методів вимірювання інтелектуального капіталу. Одна з найбільш популярніших класифікацій поділяє ці методи на дві групи: синтетичні і аналітичні.

Найпростіший, синтетичний метод вимірювання капіталу – це знаходження різниці між ринковою вартістю компанії та її обліковою вартістю. Цей метод оснований на припущенні, що ринкова ціна акцій завжди відображає реальну вартість компанії і випадкові фактори не мають жодного впливу на її реальну вартість.

В той же час на практиці часто зустрічається ситуація, коли реальна вартість або недооцінена або переоцінена. Недоліком цього методу є висока чутливість вартості інтелектуального капіталу компанії до змін в економічному просторі. Даний факт, не зважаючи на всю простоту методу, обмежує його використання в оцінці капіталу. Також варто звернути увагу на індекс Тобіна (q), який є відношенням ринкової вартості компанії, до вартості відтворюваного власного капіталу. Якщо витрати на власний капітал нижчі ринкової вартості компанії то інвестори (власники) отримають більший прибуток на залучений капітал ніж зазвичай. Хоча структура даного показника проста, його знаходження є дуже трудомістким. Цей індекс дозволяє визначити додаткову вартість завдяки інтелектуальному капіталу. Однак необхідно пам'ятати, що результат вимірювання залежить від коливань цін на акції спричинену тимчасовими чинниками.

Одним з найбільш відомих аналітичних методів є так званий «Skandia Navigator». Компанія Skandia AFS була першою, що зробила спробу обчислити інтелектуальний капітал. Це було пов'язано з інтересами акціонерів до можливості перевищення фондової вартості акції компанії над обліковою вартістю.

Показник охоплює п'ять напрямків діяльності компанії: фінансову, клієнтську, виробничу, розвиток людських ресурсів та розвиток компанії. Для кожного напрямку пропонується використання певного набору показників. Завдяки ідентифікації та складанню звітів про різні напрямки діяльності, даний метод дозволяє отримати комплексну уяву про нематеріальні активи. З іншого боку даний метод не є універсальним, тому вибір показників повинен складатись в індивідуальному порядку.

Інший метод був запропонований К.-Е. Свейбі для потреб моніторингу нематеріальних активів. Цей метод заснований на припущенні, що єдиним джерелом отримання прибутку є людський капітал, зусилля якого відображаються у структурі внутрішніх і зовнішніх ресурсів організації [10]. Набір показників що використовується в даному методі поділяється на три групи: внутрішньо-структурні показники, зовнішньо-структурні показники та індивідуальні компетентнісні показники. В кожній з груп є показники, що стосуються зростання, регенерації, ефективності та стабільності організації. Вибір даних показників в значній мірі заснований на суб'єктивних думках аналітиків. Тому оцінка, що проводиться за допомогою цього методу не може бути об'єктивною, адже можна обрати лише ті показники, які будуть вигідними певному колу зацікавлених осіб чи організації.

**Висновки.** Отже, з дослідженого матеріалу можемо зробити висновок, що інтелектуальний капітал це не тільки матеріальні і нематеріальні ресурси, що використовуються на підприємстві у процесі виробництва, але й особливі здібності персоналу підприємства, виражені у знаннях, уміннях, набутому досвіді; здібності, що нагромаджують особливо цінну для підприємства інформацію, яка надає вагомому конкурентну перевагу на ринку. Очікуваними результатами впровадження системи управління інтелектуальним капіталом є створення необхідної інформаційно-аналітичної бази для вирішення практичних питань стратегічного розвитку підприємства. Активізація наукових досліджень у напрямку розробки організаційного механізму щодо моніторингу інтелектуального капіталу є одним із ключових завдань, вирішення якого потребує створення методології стратегічного управління інтелектуальним капіталом сучасного підприємства. З метою підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств необхідно активізувати постійний управлінський вплив, що буде базуватись на інноваційній основі та факторах формування інтелектуального капіталу.

### Література

1. Багов В.П. Управление интеллектуальным капиталом : учебн. пособ. / В.П. Багов, Е.Н. Селезнев, В.С. Ступаков. – М. : ВБ "Камерон", 2006. – 248 с.
2. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации : учебн. пособ. / [П.В. Беспалов, А.Л. Гапоненко, В.И. Корниенко, В.Л. Орлова, Т.М. Панкрухин, А.П. Музюкин] / под ред. А.Л. Гапоненко, Т.М. Орловой. – М. : Изд. дом "Социальные отношения", 2003. – 184 с.
3. Гапоненко А.Л. Интеллектуальный капитал / А.Л. Гапоненко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/25.php>
4. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании [Электронный ресурс] / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Изд-во "Академия", 1999. – Режим доступа : <http://www.iirmp.narod.ru/books/inozemcev/index.html>.
5. Иляшенко С.Н. Сущность, структура и методические основы оценки интеллектуального капитала предприятия / С.Н. Иляшенко // Экономика Украины : политико-эконом. – 2008. – № 11. – С. 16–25.
6. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1998. – 640 с.
7. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации / С.М. Климов. – СПб : Изд-во ИВЭСЭП, "Знание", 2000. – 168 с.
8. Леонтьев Б.Б. Цена капитала. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М. : Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
9. Пронина И. Интеллектуальный капитал: сущность, структура, функции [Электронный ресурс] / И. Пронина // Аналитика культурологи : электронное научное издание. – 2008. – Вып. 2 (11). – Режим доступа : [http://www.analiculturolog.ru/component/k2/item/487-article\\_20.html](http://www.analiculturolog.ru/component/k2/item/487-article_20.html)
10. Bukowiz W. R. The Knowledge Management / R. L. Williams // Fieldbook. – London : Financial Time, Prentice Hall, 2000 – 160 p.

Надійшла 20.03.2017; рецензент: д. е. н. Гончар О. І.

**АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*Визначено основні напрями інвестиційної політики підприємства та доведено, що для формування і реалізації ефективної інвестиційної діяльності підприємств необхідно враховувати новітні досягнення в сфері наукових досліджень і розробок, спрямованих на підвищення якості продукції за світовими стандартами, екологічності виробництва, а також запровадження новітніх технологій у всі сфери функціонування підприємств.*

*Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, система управління інвестиційною діяльністю підприємства, оцінка інвестиційної діяльності, інвестиційна політика.*

BUSHOVSKA L. B.  
Khmelnitskyi National University**ANALYSIS OF BACKGROUND AND MAJOR TRENDS FOR INVESTING IN ENTERPRISES**

*The main areas of investment policy of the company determined and proved that for the formation and implementation of effective investment policy of engineering enterprise must be considered the latest achievements in the field of research and developments which aimed at improving the quality of products according to international standards, environmentally production, and introduction of new technologies in all scope of engineering companies' operation. The categories-conceptual apparatus of the theory of investment activity of industrial enterprises has got the further development. The main characteristics, types and methods of investment activity considered, the system of investment activity of engineering enterprise allowing for the interconnection and interaction of its basic elements which aimed at scientific and technological support enterprise development has built.*

*Key words: investments, investment, system of investment management of the enterprise, a comprehensive assessment of investment, strategic assets.*

**Постановка проблеми.** Успішність реалізації інтеграційних намірів України в світову економіку, прискорені темпи запровадження науково-технічного прогресу, рівень соціально-економічного розвитку країни залежать від ефективності багатьох основоположних процесів, які відбуваються в суспільстві, і важливими із яких виступають інвестиційні процеси. В свою чергу, інвестування як на макро-, так і на макrorівні є дуже чутливим до багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, охарактеризованих нами в першому розділі. Їх вплив визначає передумови та особливості протікання інвестиційної діяльності як в окремих регіонах країни, галузях, так і на окремих підприємствах. Слід також зазначити, що політичні події останніх років (анексія Криму, антитерористичні дії на сході України) негативно вплинули на стабілізацію економічної системи країни, призвели до її глибоких структурних деформацій. Як наслідок, суттєво зменшились обсяги іноземних інвестицій в економіку країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні дослідження інвестиційних процесів стосуються макро- і макrorівнів. Економічній сутності інвестицій та інвестиційних процесів, їх організаційним аспектам на макrorівні та механізмам участі в них різних категорій суб'єктів господарювання присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Сутність та особливості здійснення інвестиційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку економіки висвітлені в працях багатьох науковців, зокрема таких як О.С. Власюк, С. О. Геращенко, І.О. Івашук, І.М. Кобушко, О.А. Оніщенко, А.А. Пересада, В. Ю. Петруня, М.П. Харчук і т.д.

**Мета статті** полягає у проведенні аналізу основних напрямів інвестиційної діяльності підприємства та визначенні науково-методичних підходів і розробка практичних рекомендацій щодо управління інвестиційною діяльністю підприємств за умов прискорених темпів запровадження науково-технічного прогресу в економіці країни.

**Виклад основного матеріалу.** Великого значення набувають інвестиції в основний капітал, оскільки вони виступають свідченням зростання матеріально-технічного забезпечення економіки країни (табл. 1). Коливання обсягів інвестицій, їх суттєве зменшення в роки поглиблення економічної кризи відображують чутливість інвестиційного мікроклімату до негативних явищ у суспільстві, які відбуваються під впливом кризи, та невпевненість інвесторів у поверненні інвестиційних ресурсів. Збільшення капітальних інвестицій у січні-вересні 2016 року у порівнянні із січнем-вереснем 2015 року пояснюється заходами державного рівня щодо активізації вітчизняного інвестиційного ринку.

Так, Верховною Радою України 24.11.2015 прийнято закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні», основними положеннями якого створено більш ефективні механізми для співробітництва між державою і територіальними громадами (державними партнерами) та приватними партнерами в рамках державно-приватного партнерства. Також запроваджено міжнародний досвід

підготовки проектів державно-приватного партнерства в частині визначення механізмів справедливого розподілу ризиків між державним та приватним партнерами, з цією метою прийнято постанову Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 № 713 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232». Постановою Кабінету Міністрів України від 04.02.2016 № 130 «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639» удосконалено порядок розрахунку концесійних платежів, що забезпечить об'єктивність їх розрахунку та визначення розміру інвестицій концесіонера в об'єкт концесії [3]. Проте, на протязі тривалого періоду часу зовнішні інвестиції продовжують залучатись у високорентабельні галузі та їх прибуткові підприємства. Машинобудування є основоположною галуззю запровадження науково-технологічного прогресу в сектор економіки, і включала 4460 підприємств на кінець 2014 року, та 4483 підприємства на кінець 2015 року [5]. Проте високий ступінь матеріаломісткості машинобудівної продукції, енергоємність машинобудівних технологій та тривалий операційний цикл її виготовлення роблять машинобудівну галузь особливо чутливою до економічних проявів кризи. З метою виявлення проблемних аспектів в сфері машинобудування та їх впливу на інвестиційні процеси, проаналізуємо основні показники розвитку машинобудівної галузі за останні роки. Важливим показником, що характеризує стабільне функціонування підприємств галузі, є обсяг виробництва та реалізації продукції, який також формує фінансові результати діяльності підприємств. Проведемо аналіз обсягів реалізованої промислової продукції (табл. 2) підприємств машинобудування, і в розрізі видів готової продукції.

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції по Україні, млн грн. (джерело: побудовано автором за [5])**

Рік	Освоєно	
	у фактичних цінах	у % до попереднього року
2008	233081,2	123,66
2009	151777,1	58,5
2010	150666,5	99,4
2011	259932,3	122,4
2012	263727,7	108,3
2013	247891,6	88,9
2014	204061,7	75,9
2015	251154,3	98,3
2016 (січень-вересень)	204450,1	116,4

Таблиця 2

**Обсяги реалізованої промислової продукції в галузі машинобудування (робіт, послуг) за 2010–2015 роки, млрд грн. (джерело: побудовано автором за [4])**

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Галузі машинобудування						
Машинобудування	116,20	133,47	143,53	117,3	94,1	26,7
Виробництво машин та устаткування	39,59	38,47	38,68			
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	27,71	28,77	30,94			
Виробництво транспортних засобів та устаткування	48,90	65,92	74,04			
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції				7,6	7,2	1,5
Виробництво електричного устаткування				22,3	19,3	3,9
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань				36,1	29,7	9,6
Виробництво автотранспортних засобів, причепів та напівпричепів устаткування				51,3	37,9	11,7

Обсяг реалізованої продукції машинобудування за період 2010-2012 рр. зростав, а починаючи із 2013 року зменшувався, і в 2015 році становив 26,7 млрд грн, що на 89,5 млрд грн менше обсягу 2010 року, та на 116,83 млрд грн менше 2012 року. Спад обсягів реалізованої продукції машинобудування на кінець 2015 року спостерігається в розрізі всіх її видів. Це пояснюється тим, що в 2013 році розпочалось загострення кризи у всіх сферах політичних і суспільно-економічних взаємовідносин країни.

І хоча машинобудування є найбільш сприятливою галуззю для інноваційних впроваджень та залучення інвестицій, однак галузь змогла закінчити 2014-2015 фінансовий рік із суттєвими збитками як в

цілому по галузі в розмірі 20045 млн грн на кінець 2014 року та 13459,7 млн грн на кінець 2015 року, так і за всіма видами виробництва машинобудівної продукції. Це свідчить про те, що значна кількість машинобудівних підприємств не в змозі самостійно фінансувати господарську діяльність та здійснювати інвестиційний розвиток. Аналіз рентабельності підприємств машинобудування та промисловості за 2012-2015 рр. (рис. 1), свідчить про те, що на протязі останніх 9 років як вся промисловість України, так і галузь машинобудування мають найнижчий рівень рентабельності – -7,7% та -8% відповідно.



Рис. 1. Динаміка рентабельності промисловості і машинобудування України у 2007–2015 рр. (у %) (джерело: побудовано автором за [5])

Цей спад рентабельності промисловості і машинобудування вже розпочався в 2014 році, коли її рівень набув значення – 1,6% та -2,4% відповідно. Такі результати не можуть гарантувати одержання економічних чи інших ефектів від здійснення інвестиційної діяльності, хоча для виведення машинобудівних підприємств із глибокої кризи здійснення інвестиційної діяльності є необхідною умовою, оскільки два складних останніх роки не могли повністю позбавити машинобудівні підприємства здатності до подальшого розвитку. Підприємствам необхідно залучати інвесторів для орієнтації на найновітніші досягнення в техніці та технології галузі.

Багатий ресурсно-сировинний потенціал, велика частка сучасних підприємств в різних галузях економіки регіону, зростання спектру фінансово-банківських, страхових, інформаційно-консультаційних послуг, розвинута транспортна інфраструктура, наявність кваліфікованого персоналу – все це та інше створюють необхідні умови для вкладення інвестицій в економіку області [4].

Хмельницька область створює майже 2 відсотки валового регіонального продукту України. У промисловому комплексі налічується близько 1670 підприємств, на яких зайнято понад 20% загальної чисельності найманих працівників та задіяно понад 30 відсотків основних засобів економіки області [3]. Машинобудівні підприємства Хмельниччини виготовляють апаратуру енергозберігаючих технологій, портативну медичну техніку, авіаційне радіонавігаційне обладнання, спеціальні вироби для авіаційної техніки, котли опалювальні, лічильники, ковальсько-пресові машини, трансформатори, сільськогосподарські машини, технологічне обладнання для харчової промисловості, кабель, електротехнічні вироби тощо. В регіоні працює значна кількість іноземних фірм, які реалізують власні або спільні з місцевими підприємствами інвестиційні проекти.

Загалом функціонує 292 підприємства з прямими іноземними інвестиціями. Обсяг внесених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 січня 2014 року становить 225,5 млн дол. США, що на 9,9% більше, ніж на початок 2013 р., і в розрахунку на одиницю населення складає 172,5 дол. США [5]. У підприємства машинобудування, крім ремонту і монтажу машин та устаткування, внесено прямих інвестицій 10,9 млн дол станом на 1 січня 2015 року. Інвесторами області є представники 41 країн світу. До основних країн-інвесторів, на які припадає 90,0% загального обсягу прямих інвестицій в 2014 році, входять: Нідерланди – 128,2 млн дол., Кіпр – 33,5 млн дол., Польща – 14,6 млн дол., Німеччина – 9,0 млн дол., Віргінські острови (Брит.) – 6,6 млн дол., Велика Британія – 5,8 млн дол. та Російська Федерація – 5,1 млн дол. [5]. До п'ятірки основних країн-інвесторів в 2016 році, на які припадає 87% загального обсягу прямих інвестицій, належать: Нідерланди – 102,6 млн дол., Кіпр – 15,3 млн дол., Польща – 13,5 млн дол., Німеччина – 7,5 млн дол., Велика Британія – 5,7 млн дол. [5].

Підтвердженням сприятливого інвестиційного клімату в регіоні слід вважати тривалу та успішну роботу на теренах області таких іноземних компаній, як нідерландська «CRH Poland BV», чеська «РЕКМ Kabeltechnic», польська «WIX-Filtron» [5].



За січень-вересень 2015 року підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 4164,3 млн грн капітальних інвестицій, що в порівняних цінах на 29,8% більше, ніж за відповідний період 2014 року. В цілому по всіх підприємствах області освоєно 6523,9 млн грн капітальних інвестицій. Найвагомішу частку капітальних інвестицій (98,5 % загального обсягу) освоєно в матеріальні активи, з яких у будівлі та споруди – 62,1 % усіх інвестицій, у машини, обладнання та інвентар і транспортні засоби – 32,8%. У нематеріальні активи вкладено 1,5% загального обсягу капітальних інвестицій [4]. Головним джерелом капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств і організацій, за рахунок яких освоєно 44,7 % загального обсягу. Частка коштів населення, витрачених на будівництво житла, становила 37,5 %, залучених і запозичених коштів, зокрема, кредитів банків та інших позик, – 3,1 %. За рахунок коштів державного та місцевих бюджетів освоєно 8,5 % капітальних інвестицій.

Отже, на сьогодні в структурі джерел інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької області більшу частину займають власні кошти, однак їх обсяг недостатній для ефективної роботи машинобудівної галузі. Показовим у цьому плані є досвід розвинутих країн, де власні ресурси підприємств перевищують 65-70% [3].

Окрім іноземного акціонерного капіталу, в економіку Хмельниччини залучаються кредити банків та інші види інвестицій. Так, заборгованість підприємств області за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (борговими інструментами) перед прямими іноземними інвесторами на 31 грудня 2015 року становила 43,3 млн дол. Отже, залучення іноземних інвестицій в економіку Хмельниччини сприяє стрімкому розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць та підвищує конкурентоспроможність виробничих підприємств на світових ринках. В свою чергу, обсяги залучення іноземних інвестицій виступають рушійною силою створення сприятливих умов для інвестування та ефективного функціонування закордонного капіталу в країні. Швидкий вихід економіки України із кризи має тісний взаємозв'язок з інвестиційною привабливістю її галузей. Як свідчить досвід багатьох країн, іноземні інвестиції сприяють більш раціональному використанню матеріальних і нематеріальних національних ресурсів. Так, функціонування іноземних компаній на національному ринку витісняє збиткові національні підприємства, що дозволяє перерозподіляти ресурси поміж рентабельними компаніями із сучасними технологіями виробництва; іноземні інвестиції приводять до підвищення конкуренції на вітчизняному ринку, що стимулює запровадження передової техніки, технологій, інновацій та підвищення ефективності їх діяльності.

Позитивним результатом іноземних інвестицій може бути залучення до проектів багатьох виробників, постачальників, обслуговуючих підприємств, науково-дослідних та інших організацій. В такому випадку залучення іноземних інвестицій виступає каталізатором економічної активності, який підвищує резерви подальшого розвитку місцевого бізнесу і сприяє залученню в господарську діяльність незадіяних раніше місцевих інвестицій. Зарубіжний досвід також свідчить, що стимулювання ефективності національної економіки відбувається в тому випадку, коли іноземні інвестиції сприяють відродженню занедбаних, появі нових виробництв, виробничих структур і галузей. В свою чергу, економічне зростання призводить до зниження інвестиційних ризиків, скорочення термінів окупності інвестицій.

В країну, на нашу думку, першочергово необхідно залучати наступні типи інвестицій на модернізацію промисловості: інвестиції у фізичний капітал (обладнання, приміщення, розвиток промислової інфраструктури); інвестиції у технологічний капітал (наукові дослідження, інноваційні, конструкторські розробки); інвестиції у людський капітал (на навчання та управління), оскільки високі технології, людський і соціальний капітал в економічно розвинених країнах забезпечують на сьогоднішній день найвищі темпи економічного зростання. Тому дуже важливим моментом при дослідженні прямих іноземних інвестицій в економіку країни, зокрема, в сферу машинобудування Хмельниччини, є вивчення та проведення порівняльної характеристики обсягів інвестицій та їх питомої ваги в сфері машинобудування. Обсяг інвестицій, зосереджених на підприємствах промисловості Хмельницької області в 2010-2015 рр. та їх питома вага в машинобудуванні Хмельниччини представлено в таблиці 3.

Таблиця 3

**Обсяг інвестицій, зосереджених на підприємствах промисловості Хмельницької області в 2010-2015 рр. та їх питома вага в машинобудуванні Хмельниччини (джерело: побудовано автором за [3])**

Роки	Обсяг інвестицій, зосереджених на підприємствах промисловості Хмельницької області		
	в промисловості (млн дол.)	в машинобудуванні	
		(млн дол.)	у %
2010	183,0	6,8	3,7
2011	186,8	8,1	4,3
2012	205,1	12,8	6,1
2013	224,5	6,5	2,9
2014	189,1	10,0	5,3
2015 (9 міс)	170,4	5,8	3,4

Обсяг інвестицій в промисловість Хмельницької області, починаючи із 2010 року поступово зростає, і досягає максимальної величини в 2013 році, а в 2014-2015 рр. відбувається його суттєве скорочення (навіть із врахуванням наявності інформації за 9 місяців 2015 року). Такий спад інвестицій свідчить про певні перешкоди для інвесторів, які, в першу чергу, виникають у зв'язку із загостренням кризи. В машинобудуванні обсяг інвестицій займає незначну питому вагу, що свідчить про необхідність пошуку багатьох шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках. Найбільша сума інвестицій в машинобудівній галузі Хмельниччини була зосереджена в 2012 році – 12,8 млн дол., із питомою вагою 6,1 %, але, починаючи, із 2013 року обсяг інвестицій в машинобудівні підприємства також скорочується, і 2013 та в 2015 рр. спостерігається його мінімальна величина у порівнянні з іншими роками досліджуваного періоду. Таким чином, стабілізація економічних відносин як в сфері машинобудування, так і в промисловості загалом, виступає на сьогоднішній день системо утворюючим елементом інвестиційної привабливості та сприятливого інвестиційного клімату для залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій.

Отже, проведений аналіз результатів діяльності машинобудівних підприємств та дослідження впливу кризових явищ на одержані результати та особливості інвестиційної діяльності підприємств, допоміг визначити передумови для її подальшого розвитку. За результатами дослідження фінансової звітності і статистичних матеріалів деталізовано види інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств Хмельниччини. Встановлено, що на кожному машинобудівному підприємстві, залежно від спеціалізації, здійснюються певні види інвестиційної діяльності. Висвітлено особливості фінансування інвестиційної діяльності за рахунок залучених і запозичених коштів, обґрунтованого переваги і недоліки використання кожного джерела.

### Література

1. Основні показники економічного та соціального розвитку України : інформація прес-служби Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/>
2. Стадник В.В. Дослідження динаміки та спрямованості інвестиційних процесів в Україні та їх впливу на конкурентоспроможність національної економіки / В. В. Стадник, Н.І. Непогодіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 3. Т. 1. – С. 193–197.
3. Стан інвестиційної діяльності в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=096>
4. Статистична інформація. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statbrd.ic.km.ua>
5. Статистична інформація. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології : монографія / Н. А. Хрущ. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 309 с.

Надійшла 23.02.2017; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 336.276

ВОЛИНЕЦЬ О. О., ТИМОШЕНКО Н. М.

Вінницький торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету

## ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ НІМЕЧЧИНИ

*Досліджено місце фондового ринку в процесі управління державними фінансами. Розглянуто інструменти державних запозичень Німеччини, проаналізовано стан фінансової безпеки країни та виділено основні аспекти, що мають бути враховані в Україні в процесі євроінтеграції.*

*Ключові слова: фондовий ринок, державні цінні папери, державний борг, дефіцит бюджету, модель управління державним боргом.*

VOLINETS O. O., TIMOSHENKO N. M.

Vinnitsia Trade and Economic College of Kyiv National Trade and Economic University

## THE TOOLS OF GOVERNMENT BORROWING ON THE STOCK MARKET OF GERMANY

*The allocation of government securities in the General system of public debt management, analyzing the experience of the leading countries of the European Union. The stock market is one of the most important components of a modern financial system without the effective functioning of which is impossible to imagine the development of the economic system of any state. An effective financial policy should be based on optimizing financial resources of the state and their productive use. An example would be the experience of leading countries of the world, most of which are the financial rules providing for permanent constraint budget parameters. The largest in Europe in terms of bond debt and the third after USA and Japan's national market in the world is the bond market of Germany. Its characteristic peculiarity lies in the fact that it is the least represented other types of debt (bonds of industrial firms and banks). The German experience should be taken into account in Ukraine in terms of borrowing instruments on the government securities market.*

*Keywords: stock market, government securities, public debt, budget deficit, model of public debt management.*

**Постановка проблеми.** В Україні бюджетний дефіцит набув хронічного характеру та спричинив погіршення стабільності державних фінансів, що впливає на скорочення обсягу заощаджень фізичних і юридичних осіб у загальнонаціональному масштабі, яке обумовлює зростання відсоткової ставки та зменшення доступу приватного сектора до кредитних ресурсів. Наслідком цього є підвищення обмінного курсу національної валюти, що спричиняє зменшення експорту і збільшення імпорту, зростає рівень інфляції. Такий стан зумовлює дефіцит платіжного балансу, а довгостроковим ефектом є спад інвестиційної діяльності та скорочення іноземних інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань управління державним боргом присвячені праці таких вчених, як Дж. М. Кейнса, Г. Копіца, Дж. Кремера, Р. Манделли М. Петрі, Дж. Тейлора, К. Сімса, О.І. Барановського, І.Ф. Бінька, О.Д. Василика, З.С. Варналія, К.С. Горячева, О.В. Герасименко. Однак, враховуючи те, що зміни на фінансових ринках відбуваються дуже швидко, існує необхідність дослідження особливостей діяльності європейської держави на борговому ринках в сучасних умовах та виявлення аспектів для врахування в державній політиці управління бюджетним дефіцитом України.

**Виклад основного матеріалу.** У розвинених країнах більша частина державної заборгованості втілена в державних цінних паперах. Основна їх частина розміщена на внутрішньому ринку, оскільки зовнішні запозичення супроводжуються значними валютними ризиками. Слід зауважити, що зарубіжні ринки державних цінних паперів представлені досить широким спектром боргових інструментів, що задовольняють потреби різних категорій інвесторів.

Фондовий ринок є однією з найважливіших складових сучасної фінансової системи, без ефективного функціонування якої неможливо собі уявити розвиток економічної системи будь-якої держави. Як свідчить досвід, він є серцевиною економічних відносин, оскільки забезпечує вільне переміщення капіталу між різними секторами економіки, сприяє її структуризації, дозволяє диверсифікувати джерела залучення ресурсів, розширити доступ до капіталу країн із різним рівнем економічного розвитку, підвищити можливість одержання фінансування компаніями, трансформувати кредитний портфель домогосподарств.

Диспропорційність вітчизняного фондового ринку проявляється в посиленні боргової складової. Враховуючи циклічність розвитку економіки України та посткризовий стан найбільшу вагу в динаміці біржових торгів цінними паперами мають державні облигації України.

Економічна теорія виділяє такі цілі випуску державних облигацій: фінансування поточного дефіциту бюджету; погашення розміщених раніше позик; зменшення коливань у процесі надходжень податкових платежів до бюджету (ліквідації касових розривів); забезпечення комерційних банків та інших фінансових структур ліквідними і надійними вторинними резервними активами; фінансування місцевих програм і капіталомістких проектів; вирішення певних загальнонаціональних або загальнодержавних завдань за

допомогою випуску боргових зобов'язань (за умови відповідних державних гарантій).

Ефективна фінансова політика повинна базуватися на оптимізації фінансових ресурсів держави та їх продуктивному використанні. Прикладом може стати досвід провідних країн світу, у більшості з яких діють фінансові правила, що передбачають незмінні обмеження бюджетних параметрів. Так, зокрема у Великобританії, застосовують «золоте правило», згідно з яким протягом економічного циклу уряд здійснює запозичення виключно на інвестиційні цілі, а не для фінансування поточних видатків, а також «правило стійкості інвестицій», відповідно до якого відношення чистої величини державного боргу до ВВП протягом економічного циклу має бути стабільним та обумовленим. Натомість, в Японії та Нідерландах часто використовують правило державних фінансів, яке передбачає збалансованість поточних бюджетних доходів і видатків, що на наш погляд, є актуальним і для України. Окрім того, в умовах поглиблення глобальної економічної рецесії, політика держави має орієнтуватися на всебічну підтримку вітчизняного товаровиробника, забезпечення стабільності.

Не зважаючи на неоднозначні оцінки щодо оптимального способу фінансування бюджетного дефіциту та наслідків державного боргу, державні запозичення залишаються одним з найпоширеніших інструментів фінансування видатків держави. Тому постійне зростання обсягів боргів характерне практично для всіх країн світу. За умов активізації фінансових криз, каталізатором яких нерідко є так званий борговий чинник, велику увагу почали приділяти забезпеченню здійснення ефективної боргової політики. Усвідомлення ризиковості розгортання різних фінансових пірамід, зростання загрози інтенсивності дефолтів, збільшення масштабів руйнівних наслідків необачної боргової політики спонукало розвинуті країни активізувати зусилля, спрямовані на вдосконалення управління державним боргом.

У формуванні державного боргу розвинутих країн велика роль належить придбанню державних цінних паперів цих країн нерезидентами. Ці папери характеризуються найвищою надійністю і ліквідністю. Їх застосовують як об'єкти довготермінових інвестицій коштів державних валютних резервів, страхових компаній і пенсійних фондів.

У розвинутих зарубіжних країнах не існує єдиної (уніфікованої) моделі управління державним боргом. Виокремлюють три основні моделі інституційного забезпечення управління державним боргом:

1. Банківська модель — центральний банк країни здійснює управління державним боргом.
2. Урядова модель — управління державним боргом здійснює певна урядова структура (Міністерство фінансів, Державне казначейство та ін.).
3. Агентська модель — окрема структура (агентство) вибирає найоптимальніші методи управління державним боргом.

Найпоширеніша серед розвинутих країн агентська модель управління державним боргом. Її застосовують в Австрії, Бельгії, Фінляндії, Франції, Греції, Нідерландах, Ірландії, Латвії, Німеччині, Португалії, Словаччині, Швеції, Угорщині, Великій Британії, тобто в більшості країн-членів Європейського Союзу.

В різних країнах сфера повноважень агентств відрізняється. Агентства підпорядковуються переважно міністерству фінансів (казначейству) і покликані виконувати від його імені та за його дорученням операції з випуску, обслуговування та погашення державних цінних паперів. Структура таких агентств побудована за принципом корпоративної моделі управління, а їхній персонал працює на фахових засадах і не входить до складу державної служби. Окрема роль у питаннях контролю за борговими операціями належить вищим аудиторським установам, котрі здійснюють аудит звітності і діяльності органів управління державним боргом.

Урядову модель використовують в Чехії, Естонії, Іспанії, Литві, Люксембурзі, Польщі, Словенії, Італії. Банківська модель найбільше підлягає критиці й застосовується лише на Кіпрі, Мальті й в Данії [1].

Найбільшим в Європі за обсягом облігаційної заборгованості і третім після США і Японії національним ринком в світі є ринок облігацій Німеччини. Його характерна особливість полягає в тому, що на ньому в меншій мірі представлені інші види боргових зобов'язань (облігації промислових фірм і банків). Офіційним позичальником в Німеччині виступає Федеративна Республіка Німеччина, а емітентом (безпосереднім позичальником) — федеральний уряд. Випуском облігацій також займаються Єдиний Фонд Німеччини, Казначейство Німеччини, залізниця, пошта і Німецький Федеративний банк (Бундесбанк) [2, с. 127].

Для отримання кредитного фінансування свого бюджету, федеральний уряд в даний час випускає шість видів цінних паперів (державні облігації, облігації федеральної позики, федеральні білети державної скарбниці, казначейські дисконтні, прив'язані до інфляції державні облігації і прив'язані до інфляції облігації федеральної позики), що випускаються на аукціоні.

Бунди (так звані державні облігації) з фіксованим доходом цінні папери, які видаються в Федеративній Республіці Німеччині в якості державних облігацій з терміном від 10 до 30 років. Вони оснащені фіксованою річної процентної ставки. Купівля державних облігацій, як правило, можливо для когось. Мінімальної або максимальної суми інвестицій не існує. Купівля державних облігацій можлива у всіх банках і фінансових установах, а також на обмін Бунди можна придбати в будь-який час. Крім того, федеральні облігації можуть бути продані на фондовому ринку кожного дня.

Бунди вважаються безпечними інвестиціями, оскільки гарантовані державними активами і податковими надходженнями. Німецькі цінні папери є одними з найбезпечніших інструментів на ринку. Але, бунди також не захищені від криз. Хоча обвалу, а саме національного банкрутства, в таких країнах, як Німеччина, навряд чи бути, але експерти застерігають про системи з дуже тривалими термінами погашення (30 років). У зв'язку зі зміною структури населення, частка населення працездатного віку під 50% може впасти в майбутньому. Отже, менше людей може обслуговувати борг. І навіть якщо збільшення доходу становить лише один відсоток, за 30 років облігації втратять 14% своєї вартості.

Випуск цінних паперів Федерації передбачається в щорічному огляді ключових планових показників випусків на календарний рік. Річні перспективи конкретизуються відповідними квартальними оглядами, де приймаються до уваги майбутні короткострокові зміни ситуації на ринку капіталу.

Річний перспективний план та квартальні календарі публікуються агентством по фінансуванню, та є дає учасникам ринку основу для своїх інвестиційних рішень.

Прив'язані до інфляції державні облігації – це емітовані урядом боргові цінні папери, в яких купонні платежі та відсотки прив'язані до інфляції, що виражена у формі спеціального цінового індексу (наприклад, індексу споживчих цін). Такі прив'язані до інфляції облігації захищають інвесторів від інфляційного ризику тим, що гарантують фіксовану реальну доходність. Вони є протилежними до умовних номінальних облігацій, в яких залишаються фіксованими потоки платежів в номінальному виразі, але реальна доходність змінюється з інфляцією. В той час, як ідея прив'язати потік платежів від таких цінних паперів до інфляції є досить старою, реально цей ринок виник в 1981 році у Великобританії і почав розвиватися порівняно нещодавно. Цей метод почали використовувати Канада (1991), Швеція (1994), США (1997), Франція (1998), Італія (2003), Японія (2004) та Німеччина (2006). Їх випуск є досить поширеним і охоплює всі найбільш розвинені країни. Як наслідок, такі облігації утворили окремий клас цінних паперів. Прив'язані до інфляції, федеральні цінні папери є невід'ємною частиною питань стратегічного планування Німеччини. У 2016 році вони будуть випускатися кожного місяця крім серпня і грудня [3].

Євро державні облігації або єврооблігації називаються облігації, випущені країнами в зоні євро, тобто з країн, де валюта євро є офіційною валютою. Вважається, що євро державні облігації – досить безпечна інвестиція, тому що немає жодного валютного ризику – євро облігації випускаються тільки в євро.

Переваги євро державних облігацій полягають у хорошому кредитному рейтингу відповідних країн. Крім того, вони є безпечною формою інвестицій в основному тому, що валютний ризик виключений. Проте, є недолік ризиків зміни процентних ставок у продажу євро державних облігацій до погашення.

Валютні облігації, також відомі як в іноземній валюті облігації з фіксованою процентною ставкою облігації, що не котируються в євро. Всі види облігацій можуть бути випущені в різних валютах. Як обмінні курси можуть змінюватися, валютний ризик у цих системах обов'язково повинні бути прийняті до уваги. У порівнянні з облігаціями в валютні облігації в євро мають додатковий ризик обмінного курсу. Навіть покупка валютних облігацій розраховується за поточним обмінним курсом. Після покупки іноземної валюти за поточним обмінним курсом, поточний купон і номінальна вартість облігації в євро повинен бути змінений назад.

Переваги валютних облігацій полягають в підвищенні курсу відповідної іноземної валюти по відношенню до євро. Крім того, переваги, можуть бути використані в інших валютах. Більш високі проценти даються за кордоном, може також являти собою буфер втрат, при потенційній девальвації іноземної валюти по відношенню до євро. Крім того, існує також на валютних облігаціях певний процентний ризик – це ризик підвищення процентних ставок і, отже, падіння цін на облігації – раніше.

Федеральний уряд має намір фінансування федерального бюджету і його спеціального фонду в 2016 випускаючи федеральні цінні папери в обсязі від 202500000000 €, з яких 154 млрд € на ринку капіталу і 48500000000 € грошовий ринок. Крім того, випуски, прив'язані до інфляції федеральних цінних паперів заплановані номінальною вартістю від 8 млрд до € 12 млрд євро. Боргову політику держави характеризують показники фінансової безпеки держави (рис. 1)

Згідно даних про відношення державного боргу та дефіциту Німеччини до ВВП можна робити висновок про ефективну систему управління боргом бюджету, що в повній мірі дотримується вимог фіскальної політики на європейському та національному рівні та вносить істотний внесок у стабільність Європи.

Необхідність реформування правил обмеження рівня дефіциту бюджету в Німеччині було усвідомлено, коли протягом п'ятих років поспіль – з 2002 по 2006 р. рівень дефіциту бюджету перевищував рівень державних інвестицій, а рівень боргу сектору загальнодержавного управління починаючи з початку 1970 – х років в зріс 4 рази, склавши у 2009 році 72,4% ВВП.

В липні 2009 року з метою забезпечення стабільності державних фінансів в Конституцію Німеччини були внесені зміни, що визначають фіскальну політику. Нове бюджетне правило передбачає встановлення максимального розміру структурного дефіциту бюджету на рівні 0,35% ВВП та збалансованість структурних бюджетів земель. Циклічний дефіцит бюджету визначається за методикою Європейської комісії. У випадку якщо рівень фактичного структурного дефіциту бюджету федерального уряду є вищий за 0,35% ВВП, ця різниця, скоригована на похибку відхилення фактичного ВВП від запланованого, обліковується

накопичувальним підсумком на умовному контрольному рахунку. Якщо дебетове сальдо контрольного рахунку перевищить 1,5 % ВВП, уряд зобов'язаний ліквідувати протягом періоду економічного зростання (щоб не відбулося про циклічного впливу) це відхилення [4].

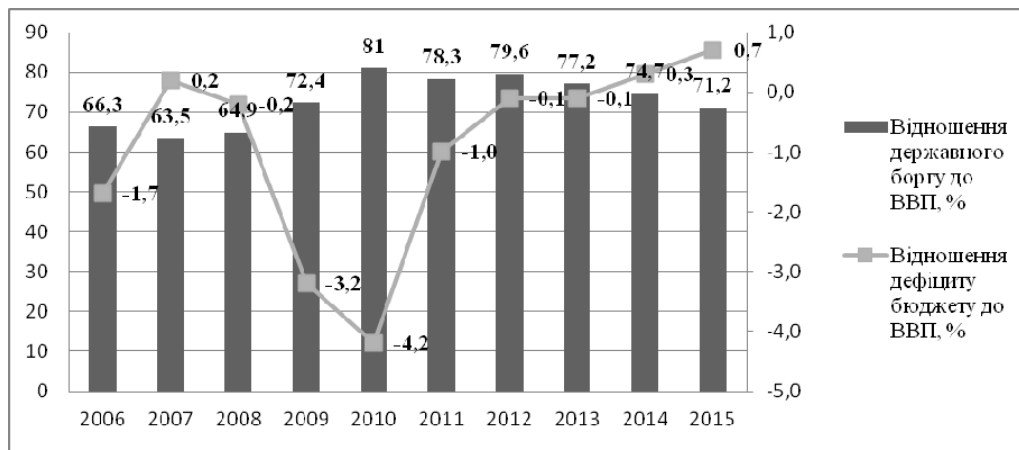


Рис. 1. Показники фінансової безпеки Німеччини 2006–2015 роки

Зазначене фіскальне правило на рівні федерального бюджету повністю вступило в силу починаючи з 2016 року, а з 2010 по 2015 років федеральний уряд зобов'язувався щорічно зменшувати структурний дефіцит бюджету на 0,02% ВВП. Крім обмеження структурного дефіциту бюджету федерального рівня, починаючи з 2020 року передбачено також перехід до збалансованого структурного бюджету Земель. Для Земель також встановлений перехідний період – з 2015 по 2019 р. рівень структурного дефіциту їх бюджетів не повинен перевищувати 0,015% ВВП.

У випадку виникнення відхилень від нормального стану обумовлених дією економічних циклів, їх вплив на бюджет повинен компенсуватися за рахунок симетричного збалансування періодів економічного буму та депресії. Відхилення фактичних обсягів запозичень від граничних, дане перевищення, обліковується на контрольному рахунку. У випадку перевищення дебетового сальдо 1,5 % від ВВП, цей рівень повинен бути зменшений протягом економічного циклу. Особливості, зокрема, збалансування доходів та видатків з допомогою фінансових операцій, процедура визначення щорічного граничного обсягу чистих запозичень, пов'язаних з циклічністю економіки керуючись процедурою вирівнювання економічних циклів, а також контроль та перезатвердження фактичних обсягів запозичень, що перевищують граничний обсяг визначаються федеральним законодавством. У випадку природних катастроф або надзвичайних форс-мажорних подій, які мають значний негативний вплив на державні фінанси, граничний обсяг запозичень може бути збільшений рішенням більшості Палати Представників (Бундестагу). Таке рішення доповнюється рішенням щодо плану з відновлення негативних наслідків від перевищення гранично допустимих рівнів структурного дефіциту бюджету протягом визначеного періоду. За дотриманням нового бюджетного правила законодавством хоча й не передбачені санкції, однак новостворена Рада стабільності здійснює моніторинг та раннє виявлення загроз сталості державних фінансів [5].

**Висновки.** Для України в нинішньому становищі важливим є врахування досвіду країн з розвинутою економікою з метою уникнення катастрофічних наслідків боргової залежності. Зокрема, нашими рекомендаціями мають стати збільшення інструментів ринку державних цінних паперів; розширення кола інвесторів в державні цінні папери; визначити чіткі цілі, для яких залучаються кошти; підготовка та заохочення професіоналів, які будуть здійснювати компетентний контроль за державними запозиченнями.

### Література

1. Макар О. П. Світовий досвід управління державним боргом та перспективи його застосування в Україні [Електронний ресурс] / О. П. Макар // Ефективна економіка – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2435..>
2. Боринець С.Я. Особености организации рынков государственных ценных бумаг в странах европейского союза / С.Я. Боринець, Л.В. Могилко // Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 127–132.
3. Інфляційні очікування : значення та вимірювання [Електронний ресурс] / Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер, Ярослава Сучок // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група. – 2008. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2008/pp\\_02\\_2008\\_ur.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2008/pp_02_2008_ur.pdf).
4. Vorrang für die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte [Електронний ресурс] // Mitteilung für die Presse. – Wiesbaden. – 8. – Режим доступу : [www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de](http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de).

5. The debt brake in Germany – key aspects and implementation [Електронний ресурс] // DEUTSCHE BUNDESBANK. – Режим доступу :  
[https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Monthly\\_Report\\_Articles/2011/2011\\_10\\_debt\\_brake\\_germany.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Monthly_Report_Articles/2011/2011_10_debt_brake_germany.pdf?__blob=publicationFile).

Надійшла 23.02.2017; рецензент: к. е. н. Демченко О. П.

## МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті досліджується порядок формування фінансових результатів торговельних підприємств, зокрема висвітлено порядок визнання і відображення доходів і витрат, що виникають на підприємстві. Обґрунтовано певні розбіжності в окремих концептуальних положеннях щодо обліку доходів і витрат, зокрема неоднозначність у трактуванні понять "дохід" та "витрати".*

*Ключові слова: фінансові результати, дохід, витрати, прибуток, торговельні підприємства.*

## DEFINITION METHODS AND PROCEDURE OF FORMATION OF TRADE FINANCIAL ENTERPRISES

*The article investigates the theoretical and practical aspects reflection in the accounting of income and costs trading enterprises, in particular highlighted the procedure for recognition and reflection of income and costs that arise at the enterprise. The performed overview of legislative and regulatory sources allowed claiming that there were some disagreements in some conceptual provisions on accounting for income and costs, including ambiguity in the interpretation of the concepts of «income» and «costs». Are outlined the main problems on account of income and costs trading enterprises, namely, not complete and not timely reflection of in incomes accounting system; not fully reflected in costs accounting system (particularly labour costs); the lack of normative document which would be regulated by the rules and regulations for the accounting incomes and control over them. Grounded necessity of accurate, relevant information on results activities of trade enterprises, the main components of which are income and costs for making efficient management decisions. Based on an analysis of the legal framework identified a number of legislative issues that complicate the objective determination of income and expenditure commercial enterprise and as a result - financial results, due to ambiguous interpretation necessary for their definitions.*

*Keywords: financial results, revenue, expenses, profit, commercial enterprises.*

Звітність про фінансові результати на торговельних підприємствах – одна з найважливіших складових облікової системи, оскільки власне прибуток від реалізації товарів тут є основою розвитку як самих підприємств, так і поповнення державного бюджету через його оподаткування.

Фінансові результати на торговельних підприємствах – найважливіші об'єкти облікової системи, оскільки власне прибуток від реалізації товарів тут є основою розвитку як самих підприємств, так і поповнення державного бюджету через його оподаткування. Саме тому кожне підприємство, незалежно від форми власності, особливу увагу звертає на процес формування фінансових результатів.

Вагомий внесок у розвиток обліку фінансових результатів та їх відображення у фінансовій звітності зробили Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, Т.Г. Кірейцев, В.В. Сопко, Л.К. Сук, М.М. Шигун, П.Я. Хомин та інші автори. У своїх працях вони визначили коло проблем з формалізації нормативно-правового забезпечення обліку фінансових результатів, з організації облікового процесу доходів, витрат та фінансових результатів, питання щодо структуризації Звіту про фінансові результати в умовах гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку, з обліку фінансових результатів та їх відображення у фінансовій звітності із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

Формування фінансових результатів здійснюється за рахунок співставлення отриманих підприємством доходів та здійснених ним витрат для одержання цих доходів.

Класифікація доходів і фінансових результатів, зокрема, обліковцями частіше за все здійснюється відповідно до видів діяльності (рис 1).

Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку діяльність підприємства (або операції, які її забезпечують чи виникають внаслідок здійснення такої діяльності). Прикладом звичайної діяльності може бути виробництво та реалізація продукції, розрахунки з постачальниками, замовниками, працівниками, банківськими установами, податковими органами тощо. До звичайної діяльності належить також списання знецінених запасів, курсові різниці, економічні санкції за порушення господарських договорів, податкового законодавства та інші. Звичайна діяльність поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну, а операційна в свою чергу на основну діяльність та іншу.

Операційна діяльність – це основна статутна діяльність, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

Основна діяльність – це здійснення операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства та забезпечує основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність – це операції придбання та реалізації тих необоротних активів, а також тих



фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

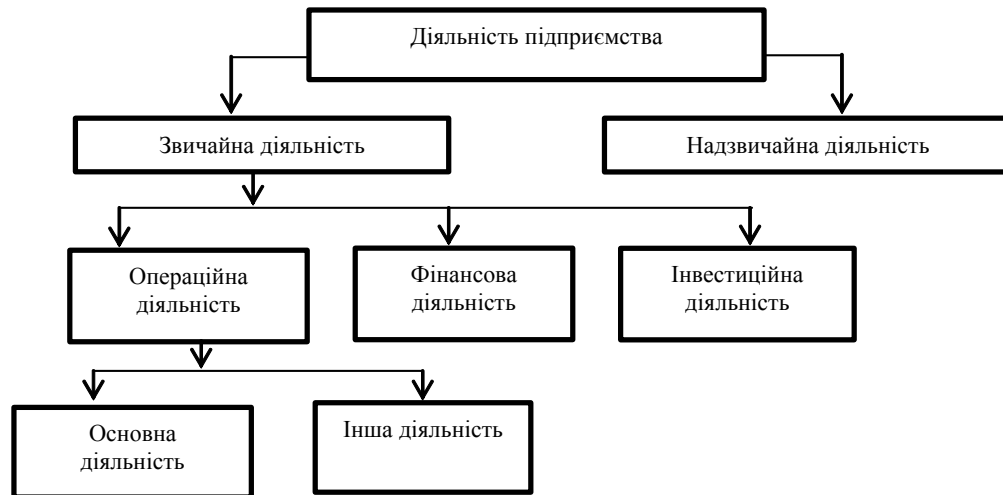


Рис. 1. Класифікація видів діяльності

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до зміни розміру та складу власного та позикового капіталу підприємства.

Надзвичайна діяльність – це подія або операція, яка чітко відрізняється від звичайної діяльності, та не очікується, що вона буде повторюватися періодично або в кожному наступному звітному періоді [1].

Відповідно до встановленої класифікації діяльності підприємства можна виділити наступні групи доходів (рис. 2).

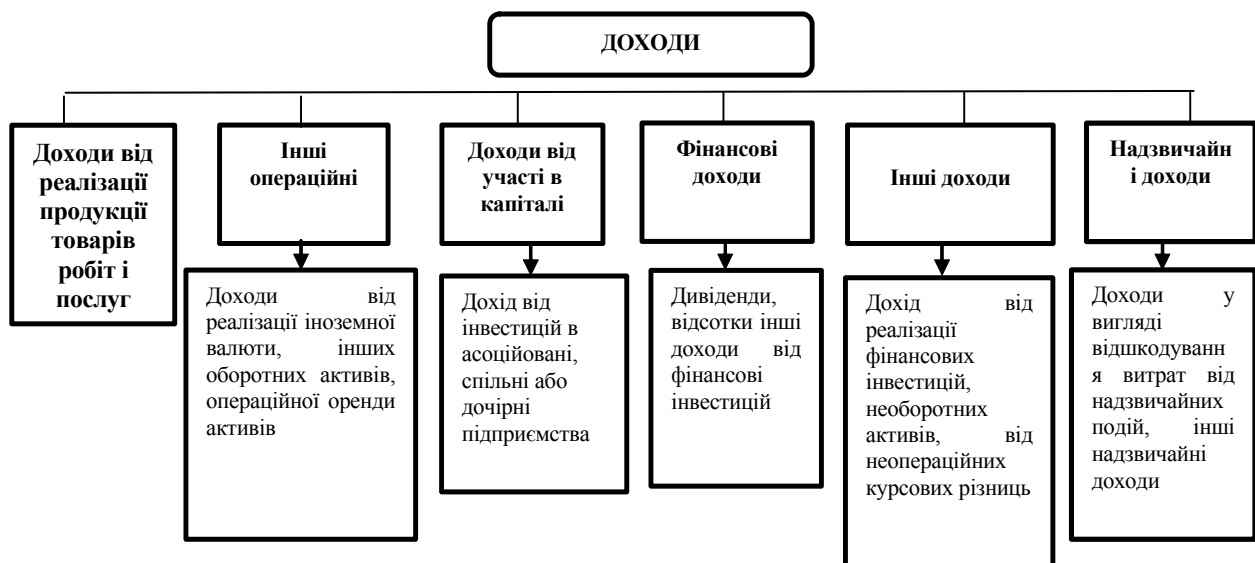


Рис. 2. Класифікація доходів за видами діяльності

Доходи і витрати відображають в бухгалтерському обліку та включають до звіту про фінансові результати згідно з принципом нарахування й відповідності доходів і витрат. Принцип відповідності передбачає, що обов'язковою супровідною умовою одержання доходу є здійснення підприємством витрат для його отримання. Цей принцип забезпечує визначення фінансового результату звітного періоду (доходу) одночасно з витратами, які здійснено для отримання цих доходів.

Основною проблемою обліку витрат і доходів підприємств України є проблема повноти і вчасності їх відображення в системі обліку. На сьогоднішній час, переважна більшість вітчизняних підприємств відображають їх не повністю. Це пов'язане з тим, що витрати важче приховати, оскільки їх легко проконтролювати, аніж доходи.

Найбільший відсоток витрат, який залишається поза обліком, відноситься до витрат на оплату праці. Джерелом засобів для покриття таких витрат виявляються “тіньові доходи”, які виникають за рахунок вартості неврахованої реалізованої продукції (робіт, послуг).

Актуальним в наш час стає забезпечення максимальної оперативності і достатньої аналітичності початкової інформації про витрати і доходи підприємства. Оперативність полягає в своєчасному отриманні

споживачем необхідної йому інформації для вирішення конкретного управлінського завдання. У разі затримання або не надання необхідної інформації, можуть виникнути труднощі як для самого підприємства (втрата іміджу, фінансові витрати), так і для його клієнтів, партнерів, державних органів (зростуть ризики несплати, недооцінки ситуації на ринку). Для забезпечення достатньої аналітичної інформації їй потрібно завчасно перевірити щодо відповідності наступним вимогам: зіставності, однозначне тлумачення, достовірності, доцільності. У разі не дотримання цих вимог, інформація про доходи і витрати може на деякий час загальмувати процес первинної обробки аналітичної інформації, привести до помилкової оцінки здійснюваних підприємством господарських процесів, занизити або завищити деякі витрати і доходи і так далі.

Поняття фінансового результату діяльності надано в П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”. “Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати. Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати” [1].

“Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Для цього у бухгалтерському обліку передбачається послідовне порівняння доходів і витрат”.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи від звичайної діяльності підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 15 “Дохід”, відповідно до якого дохід – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов’язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків власників) [2].

Дохід визнається за дотримання таких умов:

1) збільшення активу або погашення зобов’язання, що зумовлює збільшення власного капіталу підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства);

2) оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Як бачимо, в П(С)БО 15 “Дохід” зазначено: “Дохід визнається під час збільшення активу...”, відсутні уточнення з цього приводу. Внаслідок цього існує три варіанти відображення збільшення активів, з яких тільки один узгоджується з наведеним вище тлумаченням П(С)БО 15 “Дохід”. З метою усунення існуючих розбіжностей в методології й методиці формування доходів, фінансових результатів, П(С)БО 15 “Дохід” доцільно доповнити чітким формулюванням п. 5 (табл. 1).

Таблиця 1

## Існуюче й пропонуване формулювання визнання доходу

<i>Формулювання за чинною редакцією п. 5 П(С)БО 15 “Дохід”</i>	<i>Пропонуване формулювання п. 5 П(С)БО 15 “Дохід”</i>
Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов’язань, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена	Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов’язань, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства та надходження активів за плату), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, за яким витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [3].

Критерії визнання витрат передбачають, що:

– витрати відображають у бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов’язань;

– витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов’язань, яке призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені;

– витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для одержання якого їх здійснено;

– витрати, які неможливо прямо пов’язати з доходом певного періоду, відображають у витратах того звітного періоду, в якому їх було здійснено;

– якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

При формуванні прибутку торговельних підприємств необхідно керуватись не тільки нормами Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, але й вимогами інших так званих підзаконних актів, оскільки в перших здебільшого окреслена методологія, яка стосується цього процесу, а в других – методика застосування тих чи інших методологічних положень.

Так, у П(С)БО 16 “Витрати” вказано, що до адміністративних витрат включаються витрати на службові відрядження. Однак за іншим нормативним документом – постановою Кабінету Міністрів “Про норми відшкодування витрат на відрядження в межах України та за кордон” встановлено граничні норми витрат на наймання житлового приміщення за добу. Тому в тих випадках, коли фактично сплачено більше, виникає різниця між валовими витратами, отже й оподатковуваним прибутком, та адміністративними витратами, відтак сумою прибутку у фінансовій звітності. Ця різниця збільшується ще внаслідок того, що податок обчислюється від оподаткованого прибутку, але списується за рахунок фінансових результатів. Таким чином, розходження практично збільшується за коефіцієнтом 1,25 за кожною операцією, яка спричинила початкове неспівпадіння оподаткованого прибутку і фінансових результатів. Особливо значним є вплив на формування фінансових результатів торговельних підприємств обмеження щодо проведення передпродажних та рекламних заходів стосовно товарів, оскільки витрати в рекламних цілях не можуть при цьому перевищувати двох відсотків оподаткованого прибутку за попередній звітний квартал [40 ст. 5.4.5]. Це нерідко призводить до того, що торговельні підприємства взагалі не можуть віднести на валові витрати жодної суми, витраченої на рекламу товарів, оскільки в попередньому кварталі за “Декларацією про прибуток підприємства” валові витрати перевищили валові доходи, що буває, коли тут зроблено значні закупівлі товарів. Так-от, замість того, аби торговельні підприємства посилено рекламували свій товар, тим самим стимулюючи його продаж, отже активно формували фінансові результати, вони змушені або згорнути рекламні заходи, або ж свідомо йти на додаткові витрати, які будуть покриватись не з оподаткованого прибутку (через валові витрати), а лише відноситись на збільшення витрат на збут, тим самим негативно впливаючи на величину прибутку у “Звіті про фінансові результати” ф. № 2.

Таким чином, для забезпечення необхідної інформації про формування фінансових результатів варто уточнити як структуру згаданого Звіту ф. № 2, так і методику відображення в ньому витрат діяльності. З цією метою можна дещо розширити зміст розділу I “Фінансові результати”, вказавши в ньому показники прибутку (збитку) за кожним із видів діяльності, яка передбачена її класифікацією. Для цього необхідно чіткіше згрупувати наведені тут статті, так як наприклад, переменування статей 060 “Інші операційні доходи” та 090 “Інші операційні витрати”, статей 070 “Адміністративні витрати” та 080 “Витрати на збут” нічим не виправдане. Водночас це не дозволяє відобразити тут фінансові результати від інших операцій, подібно як це зроблено щодо прибутку чи збитку від операційної діяльності загалом. Що ж стосується взаємозв'язку витрат діяльності, вказаних у першому-другому розділах “Звіту про фінансові результати” ф. № 2, то тут достатньо за статтями 230–270 вказати в тому числі суму витрат за елементами, які включені у собівартість виробленої у власному виробництві продукції (товарів), або виконаних робіт чи наданих послуг.

**Висновки.** На основі аналізу нормативно-правової бази визначено ряд проблем законодавчого характеру, які ускладнюють об'єктивне визначення доходів та витрат торговельного підприємства та як наслідок – фінансового результату діяльності, що зумовлено неоднозначним тлумаченням необхідних для їх визначення понять. Отже, отримання своєчасної, достовірної інформації про отримані доходи та понесені витрати торговельних підприємств є необхідним не лише задля визначення прибутковості діяльності, але й для визначення стратегічних напрямів подальшого успішного функціонування підприємства.

### Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Ллюхіна Н.П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах / Н. П. Ллюхіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 61–64. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_2_12)
5. Хомин П.Я. Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку: монографія / П.Я. Хомин – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 288 с.
6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз / Цал-Цалко Ю.С. – К.: ЦНЛ, 2002. – 360 с.
7. Цветкова Н. Сучасна організація обліку та складання звітності / Н. Цветкова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008 – № 3. – С. 14–27.

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

*У статті узагальнено зміст поняття «інтелектуальний капітал» як об'єкта дослідження в економіці знань. Наведено основні особливості інтелектуального капіталу та його відмінності від матеріальних ресурсів. Розглянуто теоретичні аспекти функціонування інтелектуального капіталу в економіці й ринку з позиції інституціонального підходу. Інтелектуальний капітал може створювати додатковий продукт в процесі свого руху за рахунок самоорганізації, тобто володіти синергетичними властивостями.*

*Ключові слова: інтелектуальний капітал, знання, економіка знань, людський капітал, інституційний підхід.*

MELNYK L. Y.

Uman National University of Horticulture

## INTELLECTUAL CAPITAL AS AN OBJECT OF FORMATION OF A KNOWLEDGE ECONOMY

*The aim of the study is the generalization of the notion "intellectual capital" as an object of study of the knowledge economy and the consideration of its main features. Clarified the meaning of "intellectual capital" as an object of research in the knowledge economy. The main features of intellectual capital and its difference from material resources. Consideration of theoretical aspects of intellectual capital in the economy and the market from the perspective of the institutional approach is quite reasonable, so that gives you the opportunity to understand the nature of the relations of this institution with the traditional formations of an economic system. From the point of view of institutional approach to intellectual capital, it can create a surplus product in the process of their movement at the expense of self-organization, that is, to possess energetic properties. So, intellectual capital is a source of progressive development of society. The intellectual capital should be a fundamental direction of the theory and practice of contemporary economic science and management, which develops very quickly and requires a thorough study.*

*Keywords: intellectual capital, knowledge, knowledge economy, human capital, institutional approach.*

**Вступ.** В історії економічної думки останніх десятиліть однією з найважливіших подій стало створення теорій інтелектуального та людського капіталу. Значний вплив цієї теорії на весь подальший розвиток економічної науки інколи порівнюють з революцією в економічній думці. Питання формування і використання продуктивних здібностей людини, їх ролі і місця в соціально-економічній системі суспільства завжди викликали підвищений інтерес учених. Концепції інтелектуальної власності, інтелектуального та людського капіталу в їх сучасному вигляді стали закономірним результатом генезису світової економічної та філософської думки, і пов'язані, насамперед, з розвитком концепцій власності і капіталу.

Нова стадія економічного розвитку ознаменувалася тим, що в розвинутих країнах пріоритетними напрямками матеріальних і фінансових інвестицій стає інтелектуальний капітал, що набуває форми капіталу через суспільну необхідність в створенні суспільних благ. Специфічною ознакою економіки знань є поява все більш складних не матеріальних, а інтелектуальних форм капіталу, які володіють більшим потенціалом економічної активності. Економіка знань – це такий рівень розвитку економіки, коли на перший план виходять інтелектуальні ресурси. Це економіка, де нові знання виробляються, накопичуються і ефективно використовуються, де є попит і пропозиція на них, де знання роблять більш ефективним використання інших чинників виробництва [1].

Проблемі уточнення змісту інтелектуального капіталу як об'єкта дослідження в економіці знань та його характеристики присвятили свої праці зарубіжні і вітчизняні вчені і практики, такі як Е. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверський, В.М. Геєць, Дж. Гелбрейт, Л. Едвінсон, Г.В. Жаворонкова, С.М. Климов, І.П. Мойсеєнко, О.Б. Стефанишин, Л.І. Федулова, О.В. Хитра, О.Г. Шпикуляк та ін.

Численність досліджень, наукових публікацій і доповідей підтверджують високий інтерес в суспільстві до проблем формування та розвитку інтелектуального капіталу. Однак існує ще безліч питань, які потребують ґрунтовних наукових розробок та досліджень, що і зумовило мету і завдання цього дослідження.

**Метою дослідження** є узагальнення змісту поняття «інтелектуальний капітал» як об'єкта дослідження економіки знань та розгляд основних його особливостей.

Для досягнення мети були поставлені **наступні завдання**:

- обґрунтувати сутність і значення поняття інтелектуальний капітал;
- відмітити основні особливості інтелектуального капіталу та його відмінності від матеріальних ресурсів.

**Результати досліджень.** Термін «інтелектуальний капітал» вперше використав Дж. Гелбрейт в 1969 р., але широкого розповсюдження цей термін знайшов у першій половині 90-х років минулого століття.

В 1993 р. шведська страхова компанія «Scandia» опублікувала річний звіт з даними про наявність інтелектуального капіталу, а головну роль в популяризації цього терміну зіграла робота Т. Стюарта [2]. Він першим досліджував природу інтелектуального капіталу. У статті «Сила інтелекту: як інтелектуальний капітал стає найбільш ціннішим активом Америки» він уявляє інтелектуальний капітал як суму всього того, що знають працівники компанії і що дає конкурентну перевагу компанії на ринку: патенти, процеси, управлінські навички, технології, досвід та інформація про споживачів і постачальників. Об'єднані разом, ці знання складають інтелектуальний капітал [3].

Проблема інтелектуального капіталу в економічній теорії бере початок із розкриття сутності категорії «капітал» як базової стосовно питання, що розглядається. Інституціональні ознаки усвідомлено наукою значно пізніше. Саме тому спочатку зосередимо увагу на розкритті сутності капіталу як загальноекономічної категорії, а потім – інституту.

Інтелектуальний капітал як фактор, рушійна сила виробництва покладено в основу розвитку постіндустріального або інформаційного суспільства. Основою інтелектуального капіталу є знання, які матеріалізуються в інтелектуальний продукт, що у процесі ринкового обміну оцінюється вартісно. Такий висновок випливає з інтелектуальної природи даного фактора, який цілком правомірно віднесено нами до інститутів економіки. Соціалізація категорії «капітал» і надання їй нового змісту відбулася лише з появою теорій, які визнавали соціально-трудова здібності людини, інтелект, знання, інформацію, активами.

Термін «інтелектуальний капітал» набув поширення на початку 90-х років ХХ ст. Вважається, що його слід ототожнювати з поняттям нематеріальних активів – вартість майнових прав, ліцензій, патентів, товарних знаків і торговельних марок, програмних продуктів, які використовує підприємство [4].

В останні роки на фоні стрімкого становлення нової, «інтелектуальної», економіки виникла необхідність систематизувати нагромаджений досвід з вивчення інтелектуального капіталу як одного з різновидів капіталу. Інтелектуальний капітал (від лат. *Intellectualis capitalis* – розумовий головний або головні пізнання) можна розглядати як різновид капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і одночасно відтворює характерні лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Інтелектуальний капітал – це знання, які можна перетворити в прибуток та оцінити. Таке широке визначення, на думку фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новинки, які можуть приносити додатковий прибуток. В інтелектуальній економіці первинним є ідея та люди, які цю ідею втілюють в життя. Тобто під бізнес-ідею знаходяться гроші та інші необхідні для виготовлення товарного продукту ресурси. Гроші в інтелектуальній економіці набувають додаткової функції, а саме: реалізації ідей, розширення можливостей та породження нових ідей. Тобто класична формула кругообігу грошей може бути подана в такий спосіб:

$$I - G - T \dots V \dots T^* - G^* - I^*,$$

де I – бізнес-ідея чи інновація та їх інтелектуальний потенціал; T – товар чи ресурси для організації продукування продукту; V – виготовлення нового продукту T\* ; G\* – реалізація нового наукомісткого продукту та отримання додаткового доходу; I\* – інвестування в нові ідеї, формування нового інтелектуального капіталу [1].

В загальному, як вважає О. Бутнік-Сіверський [5], інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (доданої вартості). Тобто інтелектуальний капітал – це знання, які можуть бути перетворені в прибуток та оцінені. Таке широке визначення, на думку фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові нововведення, що можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток.

Інтелектуальний капітал як інститут формує конкурентні переваги економічних агентів, зумовлює відповідний рівень ефективності трансакцій у певній інституційній системі координат. Він виражає ефективність функціонування людського капіталу організації з погляду оцінки результатів застосування знань персоналу, які є інтелектуальною власністю особи-працівника чи організації.

Перспективи побудови в Україні інтелектуально-інноваційної економічної системи, особливо на галузевому рівні, гальмуються існуючими інституціональними умовами, інституціями, які несприятливі для формування ефективного інтелектуального капіталу. Знижується здатність національної економіки до створення інновацій, а також можливості впроваджувати передові іноземні технології. Сьогодні саме у такому стані знаходиться українська економіка [6].

Розгляд теоретичних аспектів функціонування інтелектуального капіталу в економіці й ринку з позиції інституціонального підходу є цілком прийнятним, таким, що дає змогу зрозуміти природу зв'язків цього інституту з традиційними утвореннями господарської системи. Саме цей аспект створює підґрунтя для розвитку методологій наукового пошуку в економіці через налагодження міждисциплінарних зв'язків.

З точки зору інституційного підходу до інтелектуального капіталу О. Хитра [7] зазначає, що він може створювати додатковий продукт в процесі свого руху за рахунок самоорганізації, тобто володіти синергетичними властивостями (рис. 1).

Шпикуляк О.Г. наголошує на тому, що теорія інтелектуального капіталу в загальноконцептуальному баченні сутнісних характеристик цього інституту може розвиватися із

застосуванням еволюціоністського підходу. До того ж зазначає, що інтелектуальний капітал у сучасних умовах ринкових відносин – це чинник підвищення ефективності інституту господарювання [6].

Отже, інтелектуальний капітал і відповідно потенціал є джерелом поступального розвитку суспільства. Перспективи побудови в Україні інтелектуально-інноваційної економічної системи, особливо на галузевому рівні, гальмуються існуючими інституціональними умовами, інституціями, які несприятливі для формування ефективного інтелектуального капіталу. Знижується здатність національної економіки до створення інновацій, а також можливості впроваджувати передові іноземні технології.

Жаворонкова Г.В. акцентує увагу на пріоритетності не тільки економічного, але й соціального розвитку і виділяє такі складові інтелектуального капіталу: структурний, людський, споживчий та соціальний [8].

М. Новіков [1] розділяє інтелектуальний капітал на два види:

- впізнаваність, чи власне торгова марка – це репутація, традиції, імідж, зовнішній вигляд товару та інші фактори, які спонукають людей купувати речі, додаючи їм додаткової цінності;
- знання – це освіта, навчальні курси, отримані навички, досвід, які допомагають людям працювати чи приймати рішення, додаючи цінності продукції, виробленій з використанням інтелектуальної власності.

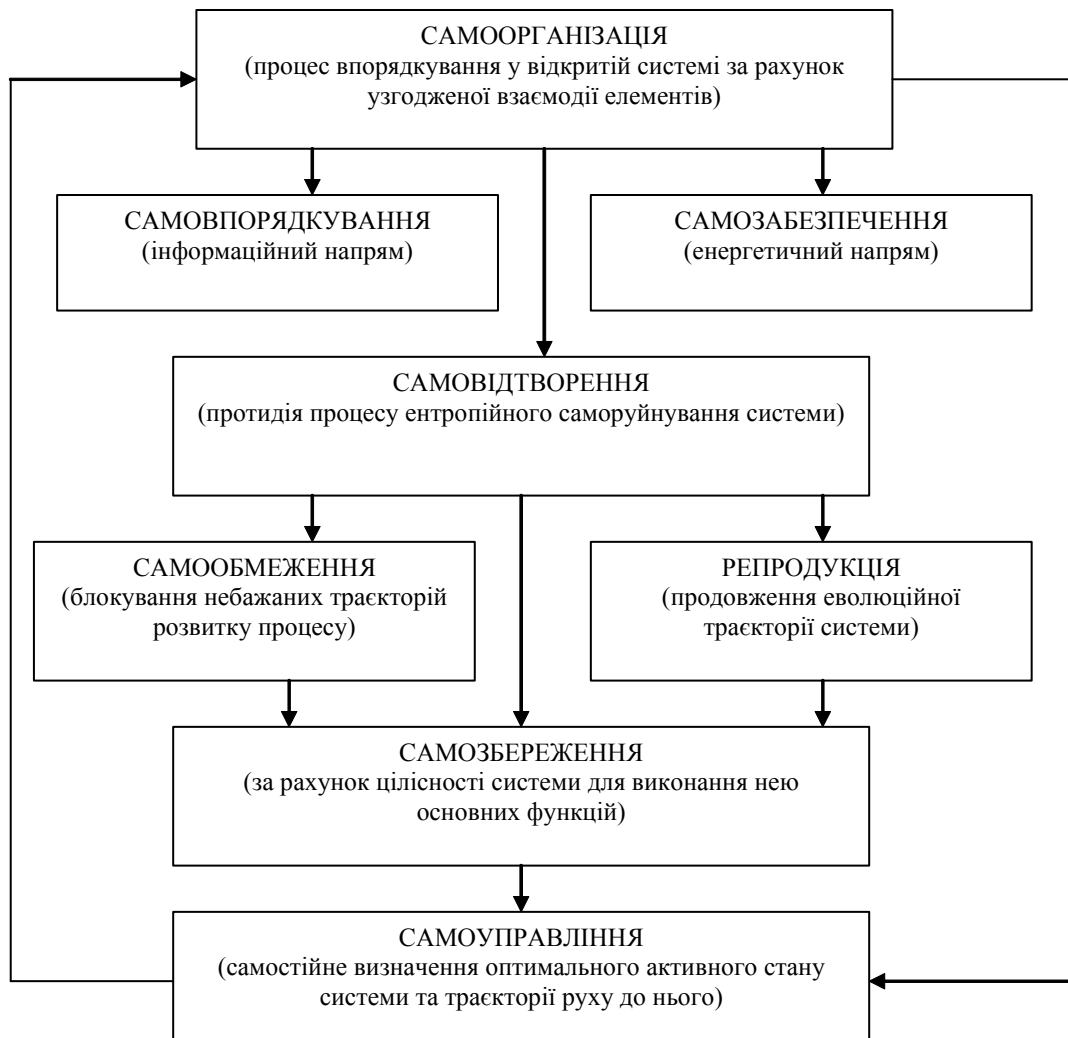


Рис. 1. Синергетичні здатності інтелектуального капіталу як складної системи [7]

Необхідно відмітити основні особливості інтелектуального капіталу та його відмінності від матеріальних ресурсів, а саме [9]: в міру використання інтелектуальний капітал не зникає, а зберігається і навіть збільшується, що свідчить про його невичерпність; у поєднанні з іншими ресурсами – працею, технікою, енергією, сировиною – проявляє себе як визначальна рушійна сила; є формою безпосереднього включення науки до складу виробничих сил, внаслідок чого в постіндустріальному суспільстві наука виступає опосередкованою виробничою силою; створює матеріальне виробництво, зменшуючи вміст матеріальних ресурсів у процесі виробництва та товарах; є основою нематеріальної економіки.

В свою чергу, О.Б. Бутнік-Сіверський [5] загальні властивості інтелектуального капіталу зводить до таких узагальнень: має вартісну оцінку і є «самозбільшуючою» вартістю; він існує лише за певних

соціально-економічних умов, властивих ринковому середовищу; виступає як економічна категорія і за своїм соціально-економічним змістом не є майном; розглядається як авансована вартість і після завершення колообігу повертається з додатковим доходом; є частиною багатства і може бути інновацією.

Інтелектуальний капітал в економіці знань вирізняється такими показниками: інноваційність країни (інтенсивність про друківання і комерціалізація інновацій) – загальна величина науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НД і ДКР), їхня частка у ВВП; кількість науково-технічних публікацій; витрати на дослідження та їхня частка у ВВП; створення знань з комерційним потенціалом (витрати на прикладні НД і ДКР та їхня частка у ВВП); кількість патентів, зареєстрованих у тріаді патентних сімей (Європа, США, Японія), в розрахунку на один мільйон населення; коефіцієнт винахідливості населення; місткість ринку знань і динаміка міжнародного обміну знаннями – частка національних НД і ДКР, фінансованих з-за кордону; міжнародна співпраця у сфері науки та високих технологій; кількість іноземних студентів у національних ВНЗ; частка венчурного фінансування у ВВП; якість людського капіталу – показники системи освіти, охорони здоров'я, частка науковців у загальній кількості зайнятих; міграція висококваліфікованих працівників; рівень розвитку національної інформаційної інфраструктури – інформаційно-комп'ютерних і телекомунікаційних технологій тощо [10].

Виходячи з вище викладеного, інтелектуальний капітал може існувати лише за певних соціально-економічних відносин, до яких відносять високо розвинуте товарне виробництво і обіг; наявність мотивації діяльності виробника як здатність до творчості; певний ступінь концентрації виробництва.

До цього часу в еволюції інтелектуального капіталу прослідковувалося чотири фази [11]:

- 1) візуалізація, формування чітко вираженого образу нематеріальних активів, заснованого на відповідних звітних даних;
- 2) ін'єкція людського капіталу, що частіше називають доповненням компетентності або управління знаннями;
- 3) систематична трансформація людського капіталу в структурний в якості мультиплікатора, що забезпечує стійкіший потенціал прибутку для організації;
- 4) вливання структурного капіталу із зовнішніх джерел, які забезпечують турбоефект в максимізації інтелектуального капіталу.

Таким чином, виходячи з того, що формування та управління інтелектуальним капіталом – це технології, методології і рішення об'єднані в єдине ціле, тому царина інтелектуального капіталу має бути фундаментальним напрямом теорії і практики сучасної економічної науки та менеджменту, який динамічно розвивається і вимагає ґрунтового дослідження.

### Література

1. Мойсеєнко І.П. Інтелектуальний капітал в інноваційній економіці [Електронний ресурс] / І.П. Мойсеєнко, О.Б. Стефанишин. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34074/1/41\\_182-188.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/34074/1/41_182-188.pdf)
2. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Стюарт Т. ; пер. с англ. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
3. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації [Електронний ресурс] / В.І. Пожуєв. – Режим доступу : [http://zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_37\\_1.pdf](http://zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_37_1.pdf)
4. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации / С.М. Климов. – СПб : ИВЭСЕП, «Знание», 2000. – 168 с.
5. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
6. Шпикуляк О.Г. Інтелектуальний капітал як інститут економіки знань / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 142–147.
7. Хитра О.В. Синергетичний аспект дослідження сутності інтелектуального капіталу / О.В. Хитра // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», 2012. – № 13. – С. 155–165.
8. Жаворонкова Г.В. Інтелектуальний капітал: науково-теоретичні аспекти / Г.В. Жаворонкова, Д.М. Соковніна // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журнал. / голов. ред. О.П. Степанов. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2008. – Вип. 1-2. – С. 351–359.
9. Окландер Т.О. Досвід науково-технологічного прогнозування в країнах ЄС / Т.О. Окландер // Сучасні проблеми управління виробництвом : тези доповідей Міжн. наук.-практ. конф. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. – С. 41–45.
10. Поплавська Ж. Інтелектуальний капітал економіки знань / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник НАН України. – 2007. – № 2. – С. 52–62.
11. Эдвинсон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинсон. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 248 с.

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Кучеренко Т. С.

## РОЛЬ ТА ПРОБЛЕМИ ІМПОРТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*В статті на основі даних статистичної служби України досліджено динаміку темпів приросту ВВП, експорту та імпорту. Проаналізовано за витратним методом ВВП його динаміку та вплив на нього споживчих витрат, нагромадження, експорту та імпорту. Визначено питому вагу експорту та імпорту у ВВП, експортно-імпортне сальдо та коефіцієнт покриття експортом. Розраховано мультиплікатор витрат у відкритій та закритій економіці, можливі втрати ВВП та резерви зниження безробіття. Запропоновано шляхи зниження імпортозалежності економіки України.*

*Ключові слова: валовий внутрішній продукт, експорт, імпорт, сальдо, споживчі витрати, валове нагромадження, коефіцієнт покриття експортом, мультиплікатор витрат.*

MOROZ S. V.

Khmelnitskyi National University

## PROBLEMS AND ROLE OF IMPORT IN THE ECONOMY OF UKRAINE

*GDP is a key indicator of which depends on the welfare of each of us. The influence of imports on GDP identification of reserves growth through its program of import substitution economy are important and require investigation. The article is based on the statistical service of Ukraine studied the dynamics of GDP growth, exports and imports. The analysis by the cost method GDP dynamics and its impact on him of consumer spending, savings, exports and imports. Determined share of exports and imports to GDP, export-import coverage ratio and net exports. Calculated cost multiplier in an open economy and a closed economy, potential GDP loss reserves and reducing unemployment. Ways of reducing import-dependent economy of Ukraine.*

*Keywords: gross domestic product, exports, imports, trade balance, consumer spending, gross, export coverage ratio, multiplier costs.*

**Актуальність теми.** Зовнішня торгівля значною мірою впливає на зростання ВВП країни, як основного джерела формування доходів суб'єктів фінансових відносин. Доведено, що позитивний вплив на зростання ВВП країни має експортно-імпортна діяльність держави, особливо в умовах високої як продуктивності, так і конкурентоспроможності вітчизняної продукції

Вплив експорту на ВВП нічим не відрізняється від впливу на нього з боку споживання, валових інвестицій і державних закупок. Незважаючи на те, що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво – це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більше витрат несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП нашої країни.

Імпорт, навпаки, означає, що певна частка наших витрат на споживчі та інвестиційні товари є витратами на виробництво іноземного ВВП. Отже, щоб визначити вартість продукту, виробленого всередині країни, потрібно із загальної суми наших витрат відняти ту їхню частку, яка спрямовується на імпорتنі товари і послуги.

**Постановка завдання.** ВВП є ключовим показником від якого залежить добробут кожного з нас. Дослідження впливу імпорту на ВВП виявлення резервів його росту через програму імпортозаміщення економіки є актуальними і потребують дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання щодо перспектив економічного розвитку України, визначення стратегій її розвитку в умовах світової глобалізації і спричинених кризою викликів, формування ефективних механізмів впливу держави на забезпечення її самодостатності як суб'єкта міжнародної економіки активно вивчаються вітчизняними вченими, серед наукових праць з цієї проблематики необхідно відзначити ґрунтовні дослідження Базилевича В.Д., Базилевича К.С., Баластрика Л.О. [1]. Однак не вирішеною часткою загальної проблеми залишається незбалансоване сальдо експортно-імпортного потенціалу України, а також його руйнівний вплив на економіку вітчизняного товаровиробника.

**Результати дослідження.** Отже, щоб визначити вартість продукту, виробленого всередині країни, потрібно із загальної суми наших витрат відняти ту їхню частку, яка спрямовується на імпорتنі товари і послуги.

Якщо ж у підсумку врахувати одночасно експорт та імпорт, то чистим результатом, від якого залежить ВВП, є чистий експорт, тобто різниця між експортом (витратами іноземців на наш ВВП) і імпортом (нашими витратами на іноземний ВВП). За цих умов сукупні витрати в умовах відкритої економіки приймають таку структуру:  $СВ+ВІ+ДЗ+ЧЕ$ .

На рисунку 1 представлена графічна залежність ВВП від чистого експорту за допомогою моделі «витрати – випуск».

На рисунку СуВ спочатку розглядаються в умовах закритої економіки ( $СВ+ВІ+ДЗ$ ). Перетин лінії цих витрат з бісектрисою в точці Т1 визначає рівноважний ВВП, який дорівнює Q1. Якщо підключити зовнішню торгівлю і припустимо, що ЧЕ є позитивним. За цих умов експорт перевищує імпорт. Це означає,



що інші країни доповнюють СуВ на виробництво нашого ВВП на величину ЧЕ. Внаслідок цього СуВ збільшилися і стали дорівнювати  $СВ+ВІ+ДЗ+ЧЕ$ . Перетин лінії цих витрат з бісектрисою в точці  $T_2$  означає, що рівноважний ВВП збільшився до  $Q_2$ . Отже, позитивний ЧЕ збільшує СуВ порівняно з їх величиною в закритій економіці і таким чином викликає зростання ВВП.

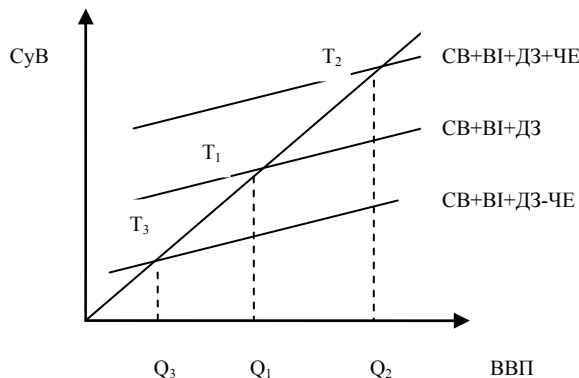


Рис. 1. Вплив чистого експорту на ВВП [1, с. 654]

Спираючись на попередню логіку, можна визначити вплив від'ємного ЧЕ на ВВП. У цьому випадку імпорт перевищує експорт, внаслідок чого частина витрат, які понесли вітчизняні покупці в обсязі чистого експорту, вилучається із виробництва національного ВВП, тобто СуВ стали дорівнювати  $СВ+ВІ+ДЗ-ЧЕ$ . Перетин лінії цих витрат із бісектрисою в точці  $T_3$  означає, що рівноважний ВВП зменшився до  $Q_3$ . Отже, від'ємний ЧЕ зменшує СуВ порівняно з їхньою величиною в закритій економіці і таким чином викликає зменшення ВВП.

ЧЕ може викликати зміни реального і номінального ВВП, або певне співвідношення між ними. Це залежить від того, в якому співвідношенні знаходиться економіка до потенційного ВВП. Якщо економіка знаходиться в умовах неповної зайнятості, то збільшення ЧЕ викличе випереджаюче зростання номінального ВВП стосовно реального за рахунок підвищення цін, а зменшення ЧЕ – випереджаюче зменшення номінального ВВП відносно реального внаслідок зниження цін. Але якщо вона знаходиться в умовах повної зайнятості, то збільшення ЧЕ викличе лише інфляційне зростання ВВП.

Ступінь впливу ЧЕ на ВВП залежить, в першу чергу, від величини, на яку змінюється ЧЕ. У цьому контексті слід зазначити, що на ЧЕ впливають три фактори: динаміка доходу (ВВП) у наших торгових партнерів, зовнішньоторговельна політика, коливання курсу національної валюти. Проаналізуємо дану залежність.

За період з 2012–2014 роки імпорт товарів відзначались меншим приростом порівняно з промисловим виробництвом (рисунок 2). У 2015–2016\* намітилась негативна тенденція випереджаючого приросту імпорту по відношенню до приросту ВВП України.

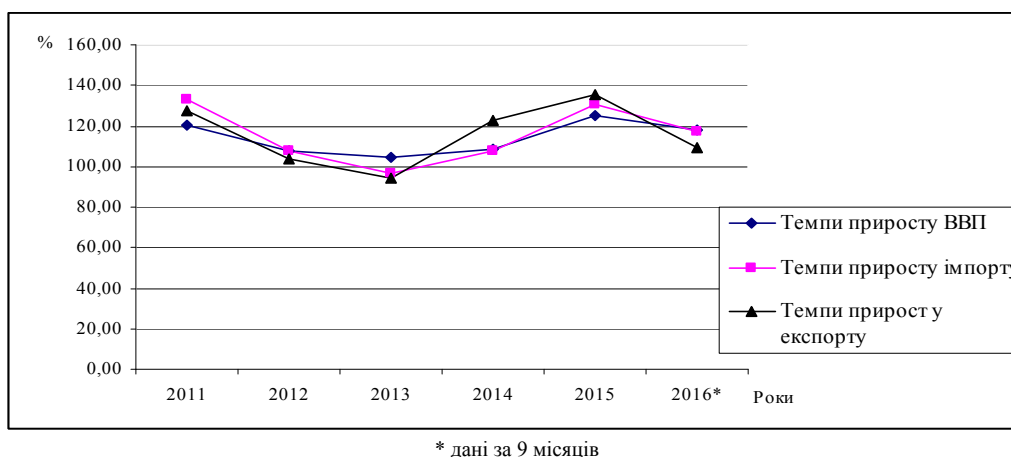


Рис. 2. Динаміка темпів приросту ВВП, і зовнішньої торгівлі, % до попереднього року (Побудовано автором за даними Державної служби статистики)

При чому у 2016\* році імпорт зростав значно швидше, ніж експорт, в кризовому 2014-2015 році він скоротився більше ніж експорт, а у посткризовому періоді зростання імпорту стало інтенсивнішим.

Згідно даних таблиці 1 ВВП за складовими споживчі витрати і валове накопичення у 2016\* році характеризується наступним чином: приріст споживчих витрат склав 231901 млн грн, що склало 119,60 %

більше було лише у 2011 році; валове нагромадження зросло на 89351 млн грн, що становило 137,99% максимум показника був у 2015 році 149,04%; експорт товарів зріс на 68405 млн грн, що склало 108,93%, його максимальне значення було у 2015 році 135,64%; імпорт товарів та послуг зріс на 134594 млн грн, його темп приросту становив 117,05% максимальний його приріс був у 2015 році 131,05%.

Таблиця 1

**Номинальний ВВП України за кінцевим використанням у 2010–2016\* роках [2]**

Роки	Кінцеві споживчі витрати		Валове нагромадження		Експорт товарів і послуг		Імпорт товарів і послуг		Валовий внутрішній продукт	
	млн грн.	темп приросту, %	млн грн.	темп приросту, %	млн грн.	темп приросту, %	млн грн.	темп приросту, %	млн грн.	темп приросту, %
2010	897583		225296		507869		551402		1079346	
2011	1094231	121,91	291678	129,46	647608	127,51	733526	133,03	1299991	120,44
2012	1221163	111,60	305031	104,58	670319	103,51	791844	107,95	1404669	108,05
2013	1329632	108,88	270895	88,81	629401	93,90	764730	96,58	1465198	104,31
2014	1429959	107,55	212591	78,48	771129	122,52	826764	108,11	1586915	108,31
2015	1709213	119,53	316841	149,04	1045928	135,64	1083438	131,05	1988544	125,31
2016*	1414970	119,60	324550	137,99	834126	108,93	923906	117,05	1649740	118,29

\* дані за 9 місяців, по відношенню до даних за 9 місяців 2015 року

(з 2010-2013 без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь, з 2014-2016 без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.)

Зменшення частини ВВП, що формується за рахунок споживчих товарів і валового накопичення, від'ємним експортно-імпортним сальдо відбувалося щорічно, що обумовлено станом експортного потенціалу економіки України.

Для поглибленої характеристики місця експортного потенціалу України в створенні ВВП необхідно показати не тільки темпи приросту, а й питому вагу величини експорту та імпорту по відношенню до ВВП. Основним показником є величина торговельного сальдо між експортом і імпортом.

Таблиця 2

**Динаміка та питома вага експортно-імпортного потенціалу у ВВП у 2010–2016\* роках [2]**

Роки	Валовий внутрішній продукт	Питома вага у ВВП, %		Експортно-імпортне сальдо		Коефіцієнт покриття експортом імпорту
		імпорту	експорту	в абсолютному вимірі, млн. грн.	у відносному вимірі, %	
2010	1079346	51,09	47,05	-43533	-4,03	0,92
2011	1299991	56,43	49,82	-85918	-6,61	0,88
2012	1404669	56,37	47,72	-121525	-8,65	0,85
2013	1465198	52,19	42,96	-135329	-9,24	0,82
2014	1586915	52,10	48,59	-55635	-3,51	0,93
2015	1988544	54,48	52,60	-37510	-1,89	0,97
2016*	1649740	56,00	50,56	-89780	-5,44	0,97

\* дані за 9 місяців

Імпорт товарів за 9 місяців 2016 року склав 923906 млн грн, він зріс на 117,05% по відношенню до відповідного періоду 2015 року і перевищив експорт на 89780 млн грн, його питома вага у ВВП склала 56,00%, наблизившись до максимального свого значення у 2011 році.

Експорт товарів за 2016\* рік зріс на 108,93% і склав 834126 млн грн, його питома вага становить 50,56% від ВВП. Максимальне його значення було у 2015 році 52,60%.

Експортно-імпортне сальдо за період з 2010-2016\* роки завжди було від'ємним, максимальна його різниця спостерігалась у докризовому 2013 році 135329 млн грн, або 9,24%. Відтак коефіцієнт покриття імпорту експортом впродовж усього періоду був меншим 1, максимальне його значення досяглось у 2015-2016\* роках 0,97.

Розрахуємо мультиплікатор видатків для національної економіки, для чого сформуємо аналітичну таблицю 3.

Якщо спиратись на цифрові дані проведеного аналізу, то мультиплікатор витрат у відкритій

економіці буде складати у 2016\* році  $1,04 (1/(1-0,91 \cdot (1-0,38)+0,53))$ . В умовах закритої економіки, без врахувань вилучень у формулі імпорту, мультиплікатор витрат буде складати  $2,3 (1/(1-0,91 \cdot (1-0,38)))$ .

Таблиця 3

## Мультиплікатор витратів

Роки	Приріст податкових надходжень	Приріст споживання	Приріст імпорту	Приріст ВВП	Гранична податкова ставка	Гранична схильність до споживання	Гранична схильність до імпорту	Складний мультиплікатор витратів для відкритої економіки	Складний мультиплікатор витратів для закритої економіки
2014	42618	100327	62034	121717	0,35	0,82	0,51	1,03	2,15
2015	216089	279254	256674	401629	0,54	0,70	0,64	0,76	1,47
2016*	96691	231901	134594	255063	0,38	0,91	0,53	1,04	2,30

\* дані за 9 місяців, по відношенню до даних за 9 місяців 2015 року  
Розраховано автором за даними Державної служби статистики

Отже, вилучення у формі імпорту суттєво зменшує мультиплікатор витрат. Завдяки цьому однаковий початковий приріст витрат в умовах відкритої економіки забезпечує менший приріст ВВП порівняно із закритою економікою. В нашому випадку у 2016\* році приріст кінцевих споживчих витрат склав 231901 млн грн. Без врахування імпорту приріст ВВП буде складати  $231901 \cdot 2,30 = 291758$  млн грн, а з врахуванням імпорту приріст ВВП зменшиться до  $231901 \cdot 1,04 = 240770$  млн грн. Таким чином різниця складе 291758 млн грн.

Потенційний ВВП становив би  $1649740 + 291758 = 1941498$  млн грн. Згідно з законом Оукена приріст ВВП складе  $291758 / 1941498 \cdot 100 = 15,03\%$ , що знизило б рівень безробіття в країні на  $15,03 / 2,5 = 6,01\%$ .

Зрозуміло що в умовах світової глобалізації від імпорту ніхто відмовлятися не буде, адже закони кооперації та спеціалізації змушують працювати з мінімальними витратами. Але зниження імпорту та зростання експорту як джерело росту ВВП та рівня зайнятості є очевидними. Тому проблема імпортозаміщення для вітчизняної економіки є надзвичайно актуальною.

За наявних проблем з економікою та зайнятістю українці дедалі більше нехтують можливостями виробництва багатьох потрібних внутрішньому ринкові товарів.

В той самий час Україна залишається великим експортером напівсировинної металургійної продукції, зі збутом якої відчуває щоразу більші труднощі, зростає імпорт металевих виробів зі значно вищим рівнем обробки. При цьому постачальниками є економіки з набагато вищою вартістю праці в цій сфері.

Так, наша країна є масштабним імпортером плоского прокату з гальванічним покриттям, прокату й заготовок із нержавіючої сталі. Завозяться і великі обсяги нескладної продукції металообробки: гвинти, болти, гайки та інші вироби з металу, резервуари та місткості для різних речовин, металоконструкції, ланцюги, дріт, троси, канати, ґрати, сітки та огорожі із дроту чорних металів, ручні інструменти: гайкові ключі, плоскогубці, пилки, лопати, сапи, граблі, сокири, коси тощо, металеві столові та кухонні вироби, пружини та ресори, сантехнічне металеве обладнання.

Тільки за названими групами товарів йдеться про частку ринку щонайменше на 15 млрд грн [3]. Проте вітчизняні металургійні олігархи ігнорують поглиблення переробки своєї продукції, а в промислових містах Південного Сходу загострюється проблема безробіття.

Останнім часом Україна на давальницьких схемах наростила обсяги експорту різноманітної продукції легкої та меблевої промисловості на європейський ринок. Торік продаж за кордон лише одягу сягнув близько \$0,5 млрд, на кілька сотень мільйонів доларів було вивезено також меблів, іграшок та спортивного інвентарю. А стабільний попит на відповідну продукцію свідчить про високу конкурентоспроможність вітчизняних підприємств у виконанні замовлень. Але при цьому сегмент імпорту на внутрішньому ринку продукції легкої промисловості залишається основним.

Частка пошитого в Україні текстильного одягу за останні 10 років зменшилася від 23,5% до 5,7%, трикотажного – від 16,9% до 4,1%, взуття – від 9,3% до 3,1%. За офіційно заявленою вартістю (яку традиційно занижують, щоб зменшити митні платежі) одягу та аксесуарів до нього у 2015 році було імпортовано на \$340 млн, взуття – ще на \$193 млн [3].

Так само за останні роки різко зростала частка іноземних постачальників на ринках меблів (від 26% до 58%), іграшок (від 60% до 83%), спортивно-туристичного інвентарю та спорядження (від 57% до 89%).

Великі перспективи імпортозаміщення формуватимуть зростання популярності енергозбереження, що значно збільшить попит і на відповідне обладнання порівняно з нинішніми, теж чималими обсягами.

Нереалізованим залишається потенціал локалізації виробництва в Україні товарів довгострокового використання. Зокрема, побутової техніки, комп'ютерів, телефонів та смартфонів, а також легкових авто.

На тлі динамічного зростання експорту ІТ-послуг за останні 10 років різко зменшилася на внутрішньому ринку частка наших виробників комп'ютерної техніки, периферії та програмного забезпечення до неї (від 22,5% ринку в 2005 році до 0,8% у 2015). Імпорт комп'ютерів, мобільних телефонів та частин до них сягнув у 2015 році \$1 млрд навіть за офіційно декларованими цінами. Побутових електротоварів було завезено торік ще на \$0,65 млрд [3]. За останнє десятиліття майже втричі (від 23% до 8%) зменшився на ринку й відсоток зібраних в Україні авто. 2015-го їх імпортували на \$824 млн. Більш як на чверть мільярда доларів щороку ввозять до України гумових шин та покришок.

Цілком посилює заміщення цих ринків вітчизняним малим і середнім бізнесом на основі кооперації із зарубіжними виробниками комплектуючих та ліцензій від них може створити поле для діяльності не однієї сотні нових малих і середніх компаній і забезпечити десятки, а то й сотні тисяч нових робочих місць.

Зокрема, на ринку мінеральних добрив (\$708 млн) помітна російсько-білоруська монополія за низкою позицій, особливо коли йдеться про калійні, фосфатні чи комплексні – із фосфатів та калійних солей. На ринку комплексних та фосфорних добрив, імпорт яких у 2015 році становив \$456 млн, РФ контролює понад 75% (\$344 млн), зокрема майже всі надходження добрив на основі фосфатів. На \$627,9 млн у 2015 році було імпортовано засоби захисту рослин (інсектицидів, гербіцидів та фунгіцидів), а ветеринарні вакцини обійшлися ще в \$34,6 млн в умовах, коли тваринництво досі перебуває на других ролях динамічного зростання АПК [3]. У процесі розвитку українське сільське господарство потребуватиме цих товарів щоразу більше.

Однак ще перспективнішими є модернізація та оновлення застарілого парку сільськогосподарської техніки та обладнання, без чого неможлива повноцінна реалізація галузевого потенціалу України. Зауважмо, що й у 2015 році імпорт агротехніки сягнув \$0,6 млрд. На \$229,3 млн було ввезено тракторів, на \$106,6 млн — зернозбиральних комбайнів, на \$70,4 млн – сівалок та косарок, на \$22,4 млн – плугів та борін [3]. Ринок цієї продукції вже нині є висококонкурентним.

Величезний потенціал імпортозаміщення має поетапна заміна внутрішнім виробництвом імпорту паливно-енергетичних матеріалів, яких Україна цього року може закупити на суму \$6–7 млрд. Процес заміщення імпорту природного газу триває не перший рік і дістав додаткові стимули після підвищення цін на газ внутрішнього видобутку до рівня імпортного. А от для нарощення частки внутрішньої нафтопереробки саме час використати ситуацію з переділом світового ринку чорного золота й запропонувати одній чи кільком нафтовидобувним країнам, що прагнуть потіснити РФ із європейського ринку, проект НПЗ із великою глибиною переробки в Україні.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Структура імпорту має надзвичайно важливе значення для економіки країни по суті вона демонструє не тільки рівень розвитку економіки а навіть ступінь її технологічного устрою. Експортно-імпортне сальдо є джерелом росту ВВП відтак має бути об'єктом державного управління. Реструктуризація експортно-імпортного потенціалу вимагає перегляду усіх позицій імпорту, залишаючи тільки обов'язкові. Вартість імпортних операцій не повинна перевищувати надходження від експорту.

Реалізація в Україні класичної моделі імпортозаміщення, яка ґрунтується лише на власних ресурсах і технологіях, у найближчій перспективі пов'язана з великими труднощами через втрату конкурентних позицій багатьма видами економічної діяльності. Іншою моделлю імпортозаміщення може бути імпортозаміщуюча індустріалізація, для реалізації якої необхідно активно залучати міжнародні компанії та прями іноземні інвестиції транснаціональних корпорацій.

### Література

1. Макроекономіка : підручник / за ред. В.Д. Базидевича. – 4-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 743 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Олександр Крамар. Не можемо чи не хочемо. Чим можливе в Україні імпортозаміщення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.tyzhden.ua/Economics/168058](http://www.tyzhden.ua/Economics/168058)

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Диха М. В.

## МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

*В умовах формування і становлення ринкових відносин визначну роль відіграє банківська система. Банківська система України, як і будь-яких інших країн, має свої проблеми. Вміння своєчасно їх визначати і знаходити можливі варіанти вирішення дає можливість розвитку економіки країни з найменшими втратами. Через крах навіть одного банку можлива системна економічна криза. Проблема банкрутства вимагає дослідження причин виникнення криз в банківському секторі та її наслідків для господарського комплексу України.*

*Ключові слова: банкрутство, банк, банківська система, прибуток, збиток, доходи, розходи, фінансова криза, депозитні вклади, портфель банківських послуг, інфляція, економічна та політична нестабільність.*

NIKULIN V. V.

Khmelnitsky National University

## MACROECONOMIC ANALYSIS OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE: THE MAIN PROBLEMS AND POSSIBLE SOLUTIONS

*The article is to define the basic macroeconomic problems of the banking system of Ukraine and possible ways of solution of. In considering this issue revealed a number of problems of the banking system of Ukraine which include: aggravation of the financial crisis in the world and in Ukraine; no generation strategies and tactics work in market conditions; inadequacy of monetary policy NBU commercial banks; unstable political and economic situation, which led to a significant outflow of client funds and client portfolio quality decline, depressed economic activity and the deterioration of public finances; as a result - tension in the money market, reducing confidence in the banking system and the national currency. To improve the functioning of the banking system of Ukraine should: primarily to take measures to stabilize as economic and political situation in the country; hold reunification as a whole; stabilize the exchange rate and create conditions for the stabilization of the exchange rate of the national currency; reduce inflation by limiting emissions; increase bank capital; hold unconditional and timely refund of deposits in troubled banks; strictly monitor the implementation and compliance with regulations NBU; as soon as possible to complete the reorganization of the banking system; optimize the network of bank branches, which optimize and reduce unnecessary costs.*

*Keywords: bankruptcy, bank, banking, profit, loss, income, expenditure, financial crisis, deposits, banking services portfolio, inflation, economic and political instability.*

Банківська система представляє собою сукупність різних кредитно-фінансових установ які мають свою організаційно-правову форму та спеціалізацію і виконують функції пов'язані зі створенням грошей і регулюванням грошової маси, що забезпечується оперативною зміною банками маси грошей в обігу, через збільшення або зменшення її відповідно до зміни попиту на гроші; трансформацією грошей яка відбувається завдяки мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів підприємництва та громадян і передачі їх у формі кредиту іншим суб'єктам; стабілізацією грошової маси, шляхом забезпечення сталості банківської діяльності та грошового ринку. Лише маючи стабільну банківську систему країна в змозі протистояти фінансовій кризі та попередити їх негативні наслідки. У зв'язку з цим актуальним є питання об'єктивної оцінки фінансового стану банківської системи, покращення її структури, визначення факторів підвищення її ефективності і стабільності, що буде сприяти покращенню організаційного, інституційного, інструментального середовища банківського сектору, а отже і всієї фінансової системи держави.

Банківська система України складається з Національного банку України та комерційних банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України відповідно до положень банківського законодавства. Вона є провідним сектором економіки та фінансового ринку так як на неї припадає понад 90% фінансових послуг в Україні. Сьогодні банківська система України проходить складний шлях розвитку в умовах високого рівня інфляції та затяжної системної кризи в суспільстві. Саме банки є одним з головних інструментів здійснення економічних реформ, одним з найважливіших елементів структури ринкової економіки так як вони відіграють основну роль в акумуляції коштів для структурної перебудови економіки та забезпечення соціально-економічного розвитку. Неодмінна передумова злагодженого функціонування економіки – стабільна банківська система країни, але на жаль в умовах розвитку ринкових відносин без банкрутства не обходиться. Воно поширене не лише в країнах, що розвиваються, а й у державах із розвинутими ринковими відносинами.

Кризі банківських установ України присвячені статті багатьох економістів та фінансистів України. Про необхідність оздоровлення та поліпшення стану банківської системи наголошено в роботах Онуфрійчука О., Башти В., Кравченка І., Вахненка Т., Багратяна Г., Раєвського К., Павлова Г. Проблеми та перспективи функціонування банківської системи України в умовах дестабілізації економіки розкриті в дослідженні О. Переполькіної. Окремим питанням банкрутства присвячено праці таких вчених, як Балабанова І., Буздаліна А., Мороза А., Мішенка В., Савлука М., Шеремета А. Нова парадигма розвитку

банківської системи України є предметом дослідження А. Дробязка, В. Лісовенка, В. Федосова. В публікаціях Т. Савелко банківська система розглядається як найважливіший інструмент мобілізації і перерозподілу внутрішніх фінансових ресурсів.

Станом на 1 січня 2017 року в Україні, за даними Національного банку України, налічувалося 96 комерційних банків, що на 21 одиницю менше ніж роком раніше (117 банків станом на 01.01.2016), а на кінець 2017 року прогнозується що їх кількість скоротиться до 75 (рис. 1).

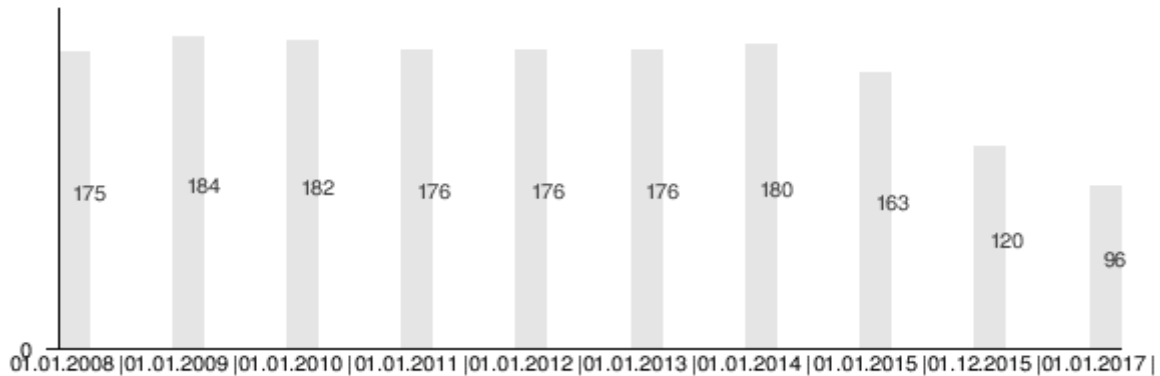


Рис. 1. Кількість банків в Україні за роками [1]

На 1 липня 2016 у країні функціонували 111 банків, у тому числі:

- банки з приватним українським капіталом — 35 %;
- банки з іноземним капіталом — 34 %;
- державні банки — 31 % [2].

Станом на 1 січня 2017 року до банків Народний капітал, Родовід банк, банк Фінансова ініціатива, Unison Bank, уведено тимчасову адміністрацію, що свідче про їх кризове становище і можливе закриття у майбутньому. Кількість клієнтів українських банків на 1 січня 2016 року склала 69,8 млн, з яких 67,7 млн — фізичні особи (резиденти і нерезиденти) [3].

Загальна кількість банків в Україні скорочується але незважаючи на це загальні активи всіх банків у 2016 році зросли на 3,6% і склали 1 трильйон 299 мільярдів гривень по зрівнянню з попереднім роком в якому на 01.01.2015 року активи нараховували в сумі 1 трильйон 254 мільярдів гривень, а на 01.02.2017 активи банків скоротились і склали близько 1 трильйона 213 мільярдів гривень. Це, в свою чергу, викликало погіршення монетарної ситуації в країні, та коливання валютного курсу в країні.

Банківська система України вже третій рік поспіль є збитковою у 2016 році банківська система в Україні зазнала збитків на 158,967 мільярда гривень, що на 138,7% більше ніж роком раніше (66,6 млрд грн збитків у 2015 році). Як свідчить практика, від банкрутства не застрахований жоден банк незалежно від обсягів його капіталу, організаційної структури чи належності до певної сфери економіки. Сумно, але це реальна наша історія [3].

Причини, що викликають такі наслідки, можна поділити на три групи:

- загострення фінансової кризи в світі та в Україні;
- відсутність виробленої стратегії і тактики роботи в ринкових умовах;
- недосконалість грошово-кредитної політики НБУ щодо комерційних банків;
- недостатня капіталізація банківської системи.

Капіталізація банківської системи, як одна з найголовніших характеристик її розвитку, відображає достатність капіталу в економіці, а також перспективи подальшого розвитку національної економіки. Вирішення проблеми неналежної капіталізації потрібно здійснювати комплексно, враховуючи різні аспекти та особливості української банківської сфери на макро- та мікрорівні (рис. 1).

Малі та середні банки в Україні мають вищий рівень капіталізації порівняно з найбільшими та великим. Водночас політика Національного банку України спрямована на різке зменшення кількості малих та середніх банків. Такі дії знайшли відображення у постановах НБУ № 58 від 04.02.2016 р., № 242 від 07.04.2016 р., в яких центральний банк зобов'язав банки збільшити абсолютний розмір статутного капіталу. Намагання акціонерів швидкими темпами збільшити статутний капітал можуть бути зведені нанівець в умовах банківської кризи, що не дозволяє отримати значні прибутки, та спаду в економіці. Тому постанова № 242 матиме наслідком або скорочення кількості малих та середніх банків, які не зможуть вчасно докапіталізуватися власниками, або збільшення кількості злиттів і поглинань.

Зволікання з реформами та реальними інституціональними змінами в економіці, криза платежів, зниження довіри населення до банків, нестабільність на валютному ринку та нестабільна ситуація всередині країні – всі ці негативи призвели до скрутного становища української банківської сфери.

Виникнення світових фінансових криз оказує негативний вплив на українську банківську систему і свідчить про те що вона незахищена від рейдерських атак, від негативного впливу неправдивої інформації

висвітлених в мас-медіа, яка викликає відтік капіталу з банківської сфери; неготовність українських банків ефективно працювати в умовах міжнародної фінансової кризи; непідготовленість українських банків до нестабільних умов і вживання стабілізаційних заходів щодо укріплення гривні на міжнародному фінансовому ринку.



Рис. 1. Сучасний стан капіталізації банківської системи України [4]

Як засвідчив досвід світових криз, найбільше від паніки вкладників страждають банки з високою питомою вагою коштів до запитання. До групи ризику потрапляють також банки, котрі залучають короткі депозити й видають довгі кредити. Міжбанківські кредити також вважаються нестійким пасивом. Але на практиці наявність у банку великого портфеля міжбанківських кредитів – це ще й індикатор довіри до банку з боку інших банків.

У своїй праці «Анатомія банківських криз» фахівці МВФ Р. Дуттагупта та П. Касін серед основних факторів банкрутства банків зазначають зростання інфляції та наявність значної кількості доларизованих депозитів. Вони також наголошують, що валютний ризик, слабка фінансова стійкість і макроекономічна нестабільність є додатковими передумовами виникнення кризи в банківських установах.

Іншої точки зору дотримуються аналітики МВФ Л. Левін та Ф. Валенсія, які стверджують, що в деяких випадках банкрутство банків можуть бути спричинені виключно банківською панікою («втеча депозитів»), хоча в більшості випадків кризова ситуація банків справді провокується загальним усвідомленням того, що найбільші фінансово-кредитні установи банківської системи знаходяться під впливом фінансових стресів. Так, настання кризи фінансових установ проявляється через зростання обсягів «поганих» кредитів, втечу капіталів з національної банківської системи, а також супроводжується знеціненням активів (вартість фінансових та не фінансових компаній, нерухомості), різким зростанням процентної ставки зменшенням/зупиненням припливу капіталу з-за кордону [5].

Отже, не довершене управління та (або) негативні зовнішні фактори можуть призвести до банкрутства банку.

На кризу у банківській системі та банкрутство банків в Україні здійснює також великий вплив нестабільна політична та економічна ситуація в країні. Так, економічна, політична та військова нестабільність 2014 року негативно вплинули на банківську систему: стався значний відтік клієнтських

коштів, якість клієнтського портфелю впала. Голова НБУ Валерія Гонтарева на підсумковій прес-конференції повідомила, що у 2014 році відтік депозитів у банківській системі досяг 126 млрд грн, з яких 54 млрд у гривні і 9 млрд у валюті, що становить близько 29% депозитів фізичних осіб [6]. Але на сьогодні ситуація дещо змінилась у бік стабілізації за даними НБУ, обсяг гривневих вкладів населення (без фізичних осіб-підприємців) в банківській системі в 2016 році збільшився на 9,8 млрд грн (+5,2%) до 198 млрд грн, а валютних – скоротився на 208 млн дол. (-2,4%) до 8,54 млрд дол. У грудні обсяг гривневих коштів фізичних осіб зріс на 3,72 млрд грн (+1,9%), а валютних – скоротився на 158 млн дол. (-1,8%). Обсяг гривневих вкладів корпоративного сектору в 2016 році збільшився на 24,4 млрд грн (+12%) до 227,6 млрд грн, а валютних – на 151 млн дол. (+3,3%) до 4,7 млрд дол. У грудні обсяг гривневих коштів цієї категорії вкладників зріс на 12,8 млрд грн. (+6%), а валютних – зменшився на 101 млн дол. (-2,1%) [7]. У свою чергу, ліквідність та платоспроможність банківської системи перебувають під тиском. Кількість неплатоспроможних банків істотно зростала в часи, коли криза платіжного балансу трансформувалась у банківську та боргову кризу.

В умовах кризи російсько-українських відносин на банківський сектор оказує вплив депресія економічної активності і погіршення стану державних фінансів; як результат — напруга на грошово-кредитному ринку, зниження довіри до банківської системи та національної валюти. Фактори кризи: значне падіння ВВП — 7,5 % у 2014 році, девальвація гривні — 100 %, споживча інфляція — 24,9 %, втрата третини депозитів у банках. У результаті міжнародні резерви країни знизились до найнижчого за 11 років рівня — 7,533 млрд доларів [1].

Не завжди чесна і відкрита поведінка банків сформувала негативний імідж і будь-який промах з їхнього боку буде сприйматися як непорядність по відношенню до своїх клієнтів, яка підриває основу банківської справи – довірливі стосунки. Так, індикатор ділової впевненості у сфері фінансових послуг у I кварталі 2017 р. знизився порівняно з IV кварталом 2016 р. і становить (-16%).

За складовими цього індикатора значення балансів такі: щодо бізнес-ситуації за жовтень-грудень 2016 р. – (-23%); стосовно попиту на послуги (обсягу реалізації послуг) за жовтень-грудень 2016 р. – (-14%), а очікування за цим показником у I кварталі 2017 р. становлять (-12%).

У сфері фінансових послуг у I кварталі 2017 р. порівняно з попереднім кварталом очікується:

- зменшення кількості працівників на підприємствах сфери фінансових послуг;
- зростання цін на фінансові послуги;
- зниження рівня рентабельності підприємств сфери фінансових послуг;
- погіршення конкурентної позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Для покращення функціонування банківської системи України, на нашу думку, необхідно, в першу чергу, провести заходи зі стабілізації як економічної, так і політичної ситуації в країні; провести об'єднання країни в єдине ціле (завершити військові дії на сході країни); стабілізувати валютний курс та створити умови для курсової стабілізації національної грошової одиниці; знизити рівень інфляції шляхом обмеження емісії; збільшити банківський капітал шляхом зростання статутних фондів згідно планів рекапіталізації, затверджених НБУ; провести безумовне та своєчасне відшкодування вкладів у проблемних банках за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в межах законодавчо затвердженого ліміту, що надасть можливість підвищити довіру населення до банківської системи України; жорстко контролювати виконання та дотримання нормативів НБУ, що регулюють діяльність комерційних банків; як можна швидше завершити санації банківської системи; оптимізувати мережі банківських відділень, що надасть можливість оптимізувати та скоротити невиправдані витрати.

### Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Аналітичний огляд банківської системи України / Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://turik.com.ua/>
3. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
4. Андрушак Є. Діагностика рівня капіталізації банківської системи України [Електронний ресурс] / Є. Андрушак, Б. Мельник, О. Щуревич. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream>
5. Зарицька І. Передумови та особливості прояву сучасної світової банківської кризи / І. Зарицька // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 6.
6. Відтік гривневих депозитів з українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/finance/1033586-vidtik-grivnevih-depozitiv-z-ukrajinskih-bankiv-dosyag-mayje-14-valyutnih-nabljaetsya-do-40.html>
7. Відтік валютних депозитів з банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finbalance.com.ua/news/U-hrudni-naselennya-ta-biznes-zabirali-z-bankiv-valyutni-depoziti>

Надійшла 15.02.2017; рецензент: д. е. н. Журба І. Є.



## ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ

*В статті проаналізовано проблеми соціально відповідальної поведінки бізнесу в економічно розвинутих країнах з врахуванням ступеня добровільності та теоретичного осмислення поняття корпоративної соціальної відповідальності. Показано роль відповідальності бізнесу в забезпеченні стійких конкурентних переваг національної економіки під час переходу до постіндустріального етапу розвитку. Визначено, що стратегічним напрямком розвитку КСВ є необхідність здійснювати в сфері бізнесу переважну частину витрат суспільства на підготовку та перепідготовку висококваліфікованої робочої сили. Дається обґрунтування нових форм та методів вдосконалення соціальної політики корпорацій в різних моделях КСВ та використання світового досвіду при формуванні української моделі КСВ, визначення загальних нормативних підходів до реалізації різноманітних форм діалогу бізнесу і суспільства.*

*Ключові слова:* корпоративна соціальна відповідальність бізнесу, моделі соціальної відповідальності бізнесу, стейкхолдери.

POPLAVSKA O. V.  
Khmelnitsky National University

## THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACHES TO ANALYSIS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY MODELS AND WORLD EXPERIENCE OF THEIR IMPLEMENTATION

*In the article the problems of socially responsible conduct of business in the developed countries considering the degree of voluntariness and theoretical understanding of the corporate social responsibility concept analyzed. The role of business responsibility in the ensuring sustainable competitive advantage of the national economy during the transition to post-industrial stage of development shown. Determined that the strategic direction of CSR is the necessity of implement in business the bulk of public spending on training and retraining highly qualified labor. We give justification for new forms and methods of improving social policies of corporations in various models of CSR and using of international experience in the formation Ukrainian model of CSR, the definition of common regulatory approaches to the implementation of various forms of dialogue between business and society. Analysis of international experience shows the stable dependence of life quality and social stability of the society from effectiveness of economic management, system partnership of government agencies, private sector and civil society. In the different countries the approaches and styles of corporate social responsibility are influenced by the specific structures of social and industrial relations and national culture. The principal differences between the models are characterized by determining of the proportion of own business contribution to society development and approving by official and unofficial institutions of public interests, which is then transformed into mandatory requirements for businesses. The differences between European and American models characterized by attraction of the state and civil institutions in the process of agreeing the public interest and promotion and dissemination of advanced practices. The common feature of these models - the active government support for business. The analysis leads to conclude that the Ukrainian model of socially responsible behavior of business entities is in its early formation as to a force for various reasons and features of a market economy becoming are a number of factors that hinder the establishment of CSR in Ukraine. In Ukraine the initiator of the socially responsible behavior of business entities is the state and therewith there are no government incentives on CSR, the weakness of formal institutions, the corruption and lack of initiative stakeholders and others. For this, in our opinion, it is necessary to increase the interest of the Ukrainian state to stimulate the implementation of CSR.*

*Keywords:* business corporate social responsibility, model of business social responsibility, stakeholders.

**Постановка проблеми.** За останні десятиліття світовий досвід господарювання дає підґрунтя стверджувати, що найбільш перспективною концепцією державного управління є концепція соціальної держави, яка сприяє побудові громадянського суспільства та відповідального бізнесу. Посилення соціальної ролі бізнесу в сучасних економічних системах різних країн вимагає детального вивчення та теоретичного осмислення такого поняття, як соціально відповідальна поведінка суб'єктів підприємництва, під якою розуміють добровільну участь бізнесу в суспільному розвитку. Соціально відповідальна поведінка активно реалізується на сучасному етапі в усіх економічно розвинутих країнах, але ступінь добровільності для різних країн суттєво відрізняється.

Останні дослідження в сфері інноваційної діяльності показують, що тільки узгоджене управління соціальними процесами та економічним зростанням дозволить державі та суспільству розвиватися з максимальною ефективністю та мінімальними протиріччями. Зростання ролі відповідальності бізнесу в забезпеченні стійких конкурентних переваг національної економіки в цілому пов'язане з соціальною орієнтацією ринкового господарства на постіндустріальному етапі розвитку. Науково-технічний прогрес та швидке оновлення знань, що є основою інформації для сучасних продуктивних технологій, ведуть до інтелектуалізації виробництва та, відповідно, зумовлюють зростання витрат суспільства на підготовку та перепідготовку висококваліфікованої робочої сили. Сфера бізнесу змушена взяти на себе переважну частину

таких витрат, оскільки її власний розвиток прямо пропорційно залежить від якісної складової людського капіталу.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблема корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) бізнесу широко висвітлюється в науковій літературі, зокрема, висвітленням різних аспектів та перспектив розвитку даного поняття в Україні займаються такі вчені, як П. Буряк, О. Ворона, М. Гераскін, О.Гришнова, Я. Жаліло, А. Колот, Є. Лібанова, О.Мазурик, Ю.Сасенко та ін. Серед зарубіжних науковців вагомий внесок в розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності та моделей її реалізації сучасних умовах внесли Г. Алоні, Г. Боуен, Ю. Благов, К. Девісом, П. Друкер, Е. Карнегі, Дж.М. Кларк, Ф. Котлер, М. Портер, М. Фрідмен. В той же час, в працях вітчизняних і зарубіжних науковців не знайшли повноцінного відображення теоретичні та практичні напрацювання щодо ролі КСВ в підвищенні темпів економічного зростання та аналіз інноваційних світових моделей здатних підвищити економічну ефективність та сталий розвиток.

Необхідність інтеграції України до Європейського і світового економічного простору вимагає впровадження в життя сучасних технологій взаємодії держави і бізнесу, бізнесу та суспільства. Саме світові інноваційні моделі КСВ мають підвищити взаємну відповідальність всіх суб'єктів національної економіки, створення бази для подальшого стабільного розвитку суспільства, що буде узгоджувати всі групи соціально-економічних інтересів суспільства. Щодо України, необхідно зазначити, що розвиток співпраці між бізнесом та суспільством тільки починає формуватися, тому науково обгрунтовані моделі КСВ знаходяться в процесі становлення. Для цього необхідно проаналізувати джерела такої співпраці, суть моделей КСВ, принципи їх функціонування та напрямки використання в сучасних економічних реаліях.

**Мета статті.** Обгрунтування системи управління КСВ в різних моделях, використання світового досвіду в формуванні національних моделей КСВ та рівень їх привабливості при оцінці соціальної відповідальності поведінки компаній, пошук нових форм та методів вдосконалення соціальної політики корпорацій, визначення загальних нормативних підходів до реалізації різноманітних форм діалогу бізнесу та суспільства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як показує світовий досвід, якість життя населення та соціальна стабільність в значній мірі визначається якістю управління, системою партнерських відносин владних структур, приватного сектору та громадянського суспільства в соціальній сфері. Високий рівень участі сфери бізнесу у вирішенні соціальних проблем позитивно впливає на стабільність економіки, що стало очевидним під час сучасної системної кризи.

Концепція моделей КСВ бере свій початок в працях вчених-економістів кінця XIX – початку XX століття, коли особливу актуальність набуває державне регулювання економіки, суспільний контроль під провалів і недосконалості ринків. Провали державного управління роблять державний контроль складовим елементом економічного порядку. На думку відомого американського теоретика першої половини XX ст. Дж.М. Кларка, виникає необхідність у підвищенні ролі в економічному регулюванні таких компонентів суспільного сектору, як колективна свідомість та добровільне використання принципів співпраці. Моральні засади людських відносин стають засобом максимізації суспільного добробуту. Розвиток цивілізації на основі соціального партнерства людей передбачає активну участь найманих робітників та бізнесу у вирішенні соціально-економічних проблем як на місцевому так і на загальнодержавному рівнях.

Перші корпоративно-етично кодекси з'являються в США ще на початку XX століття у вигляді коротких соціальних ідей, наприклад, «компанія притримується стандартів Американської системи вільного підприємництва», які в сучасних умовах існують у вигляді кредо корпорацій. В кодексах корпорацій 60-х років XX ст. прописується необхідність дотримання антимонопольних законів, заборона нав'язування цінової політики конкурентам та цінових змов. Моделі КСВ своїм корінням мають цей етап розвитку бізнесу, коли американський економіст Г. Боуен вперше включив проблему соціальних питань в сферу відповідальності бізнесу. У 80-х роках XX ст. було проведено дослідження університетом штату Вірджинія 1/5 американських компаній чисельністю більше як 500 чоловік, в яких виявили чітке формування етичних кодексів поведінки, що забороняли робітникам вступати в конфлікти інтересів, брати хабарі та приймати подарунки, зловживати службовим становищем, використовувати у власних цілях активи компанії. Також в кінці 80-х років XX ст. провідні компанії США та Великобританії починають об'єднувати філософію компанії, маркетингову стратегію з очікуваннями суспільства внаслідок посилення тиску зі сторони держави та суспільних інституцій. В результаті таких процесів на початку XXI ст. провідні компанії США та Західної Європи вже мають чітку власну політику та модель КСВ. В розвинутих країнах починають створюватися об'єднання компаній, метою яких є розвиток та просування концепції КСВ, що обумовило появу нового напрямку соціально-економічної науки під назвою «Корпоративна соціальна відповідальність».

Корпоративна соціальна відповідальність виступає концепцією, за якою компанії в своїй діяльності враховують інтереси суспільства та несуть відповідальність перед зацікавленими сторонами соціуму. На формування різноманітних моделей КСВ вплинуло існування трьох інтерпретацій концепції соціально відповідального бізнесу (рис. 1).

Традиційною була, обгрунтована у 1971 році М. Фрідменом, теорія «корпоративного егоїзму», за

якою єдиною відповідальністю бізнесу перед соціумом вважається збільшення прибутку акціонерів та власників компаній та інвесторів, оскільки будь-який бізнес намагається використати свої ресурси для задоволення свої інтересів. За теорією «корпоративного егоїзму» соціально відповідальною є та компанія, яка не порушує трудове, податкове, природоохоронне законодавство. Теорія «корпоративного альтруїзму» протилежна концепції М. Фрідмена. Вона з'явилась одночасно з рекомендаціями Комітету з економічного розвитку США (the Committee for Economic Development), що рекомендує вносити в обов'язки корпорацій матеріальну відповідальність компаній за рівень життя американського суспільства, добробут населення. Тому соціально відповідальна компанія сприяє розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища свого бізнесу. Третя теорія «розумного егоїзму», стверджує, що соціальна відповідальність бізнесу – це його рівень розвитку, конкурентоспроможність, стабільні прибутки в довгостроковому періоді. При чому інвестиції корпорацій в людський капітал рівні створенню сприятливого соціального оточення для бізнесу та умов для стійкості прибутків, а заходи в сфері КСВ виступають інструментом покращення іміджу та репутації фірми.



Рис. 1. Спрямованість теорій корпоративної соціальної відповідальності

Концепція корпоративної соціальної відповідальності в компаніях різних рівнів, різних сфер бізнесу включає такі компоненти:

- корпоративна етика;
- корпоративна соціальна політика щодо суспільства;
- політика в сфері охорони навколишнього середовища;
- принципи та підходи до корпоративного управління;
- питання дотримання нормативно-правових актів у виробничих відносинах між споживачами, виробниками, постачальниками та найманими робітниками;
- політика, щодо власного персоналу.

Отже, набір таких елементів свідчить проте, що соціальна відповідальність бізнесу це багатогранне явище, що інтегрується в діяльність корпорацій на різних рівнях та в різних обсягах. Так, на рівні філософії – це місія та кодекс ділової поведінки, на рівні управлінських рішень – це цілісна система управління, на рівні стратегічного управління – це довгострокова орієнтація на рівень соціальної стабільності, що може бути застосована як система оцінки та прогнозування ризиків, тобто в аналітичній діяльності компаній.

Більшість авторів виділяють дві форми корпоративної соціальної відповідальності або соціально відповідального підприємництва внаслідок соціально-історичних та соціально-економічних умов розвитку економіки, в рамках яких формуються взаємовідносини між суспільними інституціями, де основна роль належить державному регулюванню. При чому відкрита модель корпоративної соціальної відповідальності означатиме мінімальну державну участь в політиці формування КСВ, що характерно для американської моделі. Закрита модель навпаки, передбачає домінуюче положення в питання просування корпоративної соціальної відповідальності (рис. 2).

Як видно з рис. 2, у відкритій моделі соціально відповідальної поведінки суб'єктів підприємництва ініціатива проведення соціальної політики належить самій корпорації, а не державі. Державне регулювання носить непрямий та стимулюючий характер, наприклад, в якості стимулювання соціально відповідальні компанії отримують податкові пільги. Звідси можна також виділити специфічну рису відкритої форми КСВ таку, як моральне обличчя компанії та її репутація, які в значній мірі залежать від її соціальної політики. Заходи компаній реалізуються шляхом фінансування соціальних програм, розробленим з врахуванням інтересів внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів. Непряме державне регулювання виражається у вигляді надання податкових пільг та підтримці просування ініціатив по приведенню у відповідність національних стандартів в області КСВ до міжнародних норм.

В кожній країні підходи та стилі корпоративної соціальної відповідальності формуються під впливом специфіки структури соціально-виробничих відносин та національної культури (таблиця 1). Принципові відмінності між моделями характеризуються такими положеннями, як визначення бізнесом питомої ваги власного вкладу в розвиток суспільства та узгодження офіційними і неофіційними

інституціями суспільних інтересів, які потім трансформуються в обов'язкові вимоги до бізнесу. На основі даних відмінностей американська модель вважається відкритою, а європейська та азіатська – прихованою формою корпоративної соціальної відповідальності.

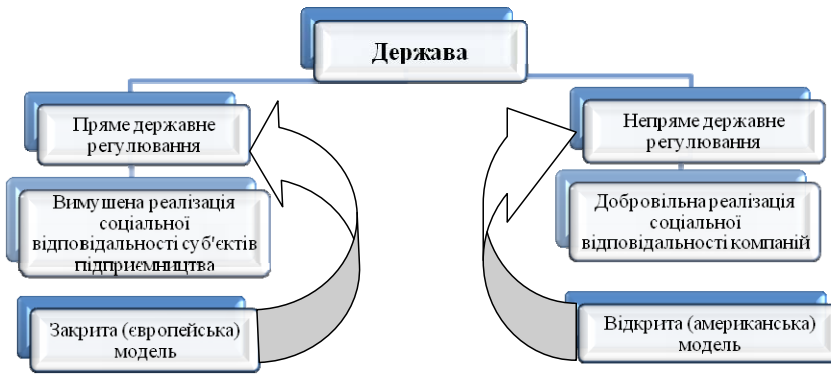


Рис. 2. Базові моделі соціальної відповідальності суб'єктів підприємництва [1]

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз моделей КСВ в провідних країнах світу [2–5]**

Особливості моделі КСВ	Американсько-канадська	Європейська (німецька, британська)	Азіатська (японсько-китайська)
Форма та вид КСВ	Відкрита форма, індивідуальна відповідальність	Прихована форма, консолідована відповідальність	Прихована форма, колективна відповідальність
Економічна відповідальність	Спрямованість на відповідність інноваційним принципам корпоративного управління, гідної винагороди та захисту споживачів. Компанія самостійно визначає необхідність та ступінь впливу на вирішення проблем суспільства	Законодавчо встановлені рамки поведінки, наприклад, 35-ти годинний робочий тиждень, регулювання понадурочних робіт, правила виробництва, стандартизація та тестування медичних препаратів та інші програми, закріплені на законодавчому рівні	Активна участь держави в корпоративному стратегічному плануванні бізнесу
Юридична відповідальність	Низький рівень законодавчо закріплених правил поведінки корпорацій	Глибоко випрацюване законодавство щодо правила ведення бізнесу	Ефективна правова основа для КСВ та корпоративної поведінки (Статут корпоративної поведінки, внутрішні корпоративні директиви)
Етична відповідальність	Тенденції переважання підтримки муніципальних владних структур	Високі податки та високий рівень державного соціального захисту	Формування грамотного сприйняття світу, суспільства та навколишнього середовища. Тенденція до прогресу та розвитку цивілізації в цілому.
Благодійність	Меценатство мистецтва, культури та університетської освіти, корпоративне волонтерство, реклама благодійних акцій	Високий податковий тягар, відсутність пільг та інших стимулів переключає на державу відповідальність за фінансування освіти, культури, охорони здоров'я та ін.	Захист навколишнього середовища. Освіта і культура. Розвиток науково-технічного потенціалу. Підтримка спільноти
Основні стейкхолдери	Персонал, некомерційні організації, інвестори та співтовариства	Персонал, споживачі, співтовариства, акціонери	Персонал, акціонери, співтовариства. Поділ стейкхолдерів на внутрішніх (персонал, акціонери) та зовнішніх (суспільство, споживачі). Пріоритет надається внутрішнім стейкхолдерам
Стимулюючі рушійні сили КСВ	Власне корпорації, некомерційні організації та співтовариства	Власне корпорації, некомерційні організації, співтовариства, держава	Держава, співтовариства, власне корпорація
Роль поза урядових, некомерційних структур	Є глобальними ресурсами для компанії, яка намагається зберегти та утримати комерційний успіх шляхом виявлення поваги до етичних цінностей людей, суспільства та навколишнього середовища (US Business for Social Responsibility (BSR), Canadian Business for Social Responsibility (CBSR)).	Здійснює значний вплив на суспільну думку та тиск на бізнес	Некомерційні організації не здійснюють тиск на бізнес
Тенденції соціальної відповідальності	Ініціюється власним бізнесом, екологічність підприємств, стабільність і надійність. Стандарти відповідно адаптовані і широко вдосконалюються в економічній системі. Орієнтована на більшість стейкхолдерів	Ініціюється власним бізнесом. Стандарти відповідно адаптовані і широко вдосконалюються в економічній системі. Орієнтована на перетворення компаній в повноправних членів національних співтовариств	Ініціюється як самим бізнесом, так і державою. Має три основних напрямки: захист навколишнього середовища, стійкий розвиток, корпоративна благодійність. Відповідальність по відношенню до клієнта та захист прав людини
Цільові орієнтири	КСВ – вибір компанії, пов'язаний з її репутацією	КСВ – добровільний вибір компанії робити більше, ніж встановлено	КСВ – реалізація завдань та цілей в межах інституту «державного найму»

Особливістю американської моделі КСВ є те, що активність в розширенні соціальних інвестицій ініціюється самими корпораціями та передбачає їх максимальну самостійність у визначенні їх власного суспільного вкладу. Американська модель КСВ характеризується специфічним підходом в розподілі прибутків компаній в сфері інвестицій для реалізації суспільного іміджу. Дана модель зорієнтована на публічних акціонерів. При чому навіть пакет 2–5% акцій означає значного акціонера компанії. Модель має однорівневу управлінську структуру, в якій включено виконавчих та незалежних директорів. Американська модель КСВ легко вмонтовується у господарський механізм, при чому результати її реалізації є публічно прозорими для населення, знаходить позитивну реакцію від суспільства, громадських організацій та найманих робітників, які відчувають турботу корпорацій за свій добробут.

Серед недоліків американської моделі КСВ необхідно виділити наявність протиріч та суперечностей інтересів акціонерів, які намагаються максимізувати свої доходи, та радою директорів компаній, основна мета яких орієнтована на короткострокові цілі для мотивації своїх інвесторів. Внаслідок даних конфліктів є приховування реальної ситуації у фінансових документах компаній. В Україні дана модель проявилась у функціонуванні таких корпорацій, як «System Capital Management» та «Індустріальна спілка Донбасу», що підтверджує дієвість відкритої американської моделі КСВ. В цілому дана модель отримала широке використання у світовій практиці.

В останні десятиліття американська модель еволюціонує в сторону більш активного втручання держави в соціальні проблеми. Починаючи з 2002 року діє закон Сарбейнса-Окслі, який став наслідком багатоманітних корпоративних потрясінь особливо в потужних американських корпораціях. За даним законом діють більш жорсткі вимоги до фінансової звітності відкритих акціонерних товариств, вимагаючи від них більш вагомої соціальної відповідальності, прозорості, повноти та посилення внутрішнього управлінського контролю [6].

Американська модель за своїми ознаками, перевагами та недоліками подібна до канадської моделі КСВ. Причому необхідно зазначити, що в Канаді крупні компанії співпрацюють з Національним інститутом якості Канади, який впроваджує специфічний канадський стандарт корпоративної соціальної відповідальності – модель досконалої якості та здорового робочого місця. Урядом Канади на перше місце ставиться вимога притримуватися принципів соціальної та екологічної відповідальності компаніями, які функціонують за кордоном, виконання місцевих та міжнародних законів у відповідності до національних цінностей та міжнародних зобов'язань. Ініціативи в області КСВ розглядаються як заходи компанії, які виходять за межі визначеного закон мінімуму.

Європейська або німецька модель КСВ орієнтована на соціальну відповідальну діяльність фірми та знаходиться в прогресивній залежності з досягненням її бізнес цілей, а також є органічним структурним елементом інвестиційної привабливості фірми. Серед позитивних рис даної моделі є те, що головними напрямками інвестицій є фінансування наукового розвитку, освіти, нових продуктивних технологій, інтелектуального розвитку персоналу, розбудова місцевих державних інституцій на територіях виробничих потужностей фірми, вкладення в екологічні програми компанії та суспільства, благодійні внески акціонерів та робітників компанії.

На сучасному етапі німецька модель впроваджується великими промисловими корпораціями, результативність яких представляється високими рейтингами та стабільними прибутками. Головна ідея європейської моделі – це раціональне обґрунтування соціальних ініціатив при скорпульозному співставленні вигод і втрат та їх включення в стратегію розвитку фірми. Як правило, при цьому важливою є роль суб'єктивного фактору, тому інтуїція та прийняття рішень керівництвом компанії при аналізі об'єктів інвестицій виступає на перший план, а також вся діяльність компанії може переглядатись, якщо вона не відповідає моделі КСВ. Вмонтованими стабілізаторами є механізми контролю за ефективністю вкладеного капіталу. Отже, з точки зору інтересів інвесторів німецька модель має вищу привабливість при аналізі соціально відповідальної поведінки, так як вона знаходиться в тісній залежності від економічної ефективності та фінансових показників фірми.

Щодо моделі корпоративної соціальної відповідальності континентальної Європи, вона в більшій степені зарегульована державою. На відміну від США європейські корпорації більш схильні до обмеження своєї відповідальності перед стейкхолдерами. Ті види діяльності, які традиційно розглядаються в США як складові моделі КСВ (тобто здійснюються виключно за ініціативою бізнесу), в Європі, як правило, регулюються нормами, стандартами та законами держави.

Дана модель особливо наглядно втілюється в діяльності британської компанії «FTSE» (спільний проект газети «The Financial Times» і «Лондонської фондової біржі» – «London Stock Exchange Office»), яка вирішила визначити додатковим критерієм включення до свого індексу (FTSE 4 Good) показника ефективності діяльності компаній щодо захисту навколишнього середовища, дотримання прав людини і взаємовідносин із працівниками та акціонерами. «FTSE» співпрацює із «Ethical Investment Research Services» («EIRIS») і його мережею міжнародних партнерів для вивчення виконання компаніями вимог корпоративної соціальної відповідальності [7]. Серед джерел перевірки достовірності аналітичної інформації є публічні джерела, а саме фінансові звіти, аналіз веб-сторінок компанії, різні види анкетувань.

Британська модель КСВ на відміну від німецької включає в себе деякі елементи американської

моделі та при цьому характеризується значною мірою залучення держави та громадянських інституцій в процеси узгодження суспільних інтересів, а також просування та поширення прогресивних практик. Спільна риса британської моделі з іншими європейськими країнами – активна державна підтримка бізнесу. Активна роль британського уряду виражається в політиці підтримки компаній, що висвітлюють свою діяльність в трудових відносинах, соціальній та природоохоронній сферах. Взаємодія владних та підприємницьких структур в британській моделі виражається в таких формах як державно-приватне партнерство, коли спільними зусиллями фінансуються соціальні проекти в освітній, науковій та соціально-культурних сферах. Цілий ряд законодавчих актів встановлюють пільговий режим оподаткування для компаній, що здійснюють соціально відповідальний бізнес з позиції ділової етики, особливо в питаннях використання енергії, вторинної переробки відходів виробництва. Необхідно зазначити, що загальною тенденцією, як для британської так німецької моделі КСВ є їх очевидно прихована форма з постійним рухом до відкритої моделі.

Азіатська (японсько-китайська) модель передбачає соціальну інтегрованість на рівні корпорації та ділову інтегрованість на рівні фінансово-промислової групи. Основними рисами японської моделі є об'єднання бізнесу окремих підприємств у фінансово-промислову групу, що означає високий рівень концентрації власності середніми та великими власниками акцій та їх одночасний контроль за пакетом акцій дрібних компаній. Як правило, на чолі фінансово-промислової групи є крупний банк, який утримує контрольний пакет акцій ряду промислових підприємств та нівелює тиск фондових ринків. Таку структуру управління компанією називають холдингом, головною рисою якого є соціальна єдність власників всіх рівнів, що здійснюється за принципом «рівний серед рівних». В японській моделі на перше місце висувається така риса робітника як відданість компанії, дотримання етичного кодексу та підтримання високого рівня соціально-психологічного клімату в колективі персоналу. Робітник розглядається як член виробничої команди з високим рівнем усвідомлення відповідальності за колективні інтереси. У відповідь корпорація стимулює членів команди впродовж всього виробничого та життєвого періоду в усіх соціальних сферах.

Для китайської моделі характерною є висока питома вага діяльності держави, яка впродовж тривалого періоду здійснювала стратегічне планування сфери бізнесу. Управління бізнесом, з точки зору даної моделі КСВ, не може обмежуватися максимізацією прибутку та розширенням виробництва, а має в своїй основі високу філософію світогляду буття людини, суспільства, навколишнього середовища, відповідальність кожної особи перед державою та суспільством, спрямованість на економічне зростання і прогрес в цілому. Серед недоліків азіатської моделі є слабка інформованість суспільства про діяльність бізнесу, відсутність правового захисту інвесторів та нівелювання ролі економічного зиску.

Отже, західна культура управління відображає прагматизм та індивідуалізм в гонитві за прибутками, підвищення ефективності для досягнення власних цілей, використання власних переваг в якості рушійної сили. На Сході акцент переноситься на спільність, колективні здібності та досягнення, на місце людини в колективі. На думку деяких дослідників, менеджмент майбутнього пов'язаний з конвергенцією західного акценту на успіх корпорації та східного – на внутрішню гармонію особистого фактору виробництва. Західні підприємці основною метою функціонування фірми бачать в досягненні найвищого успіху виробничої діяльності. На сході настільки ж важливим є поєднання досягнення економічної ефективності, успіхів компаній та моральної поведінки персоналу. Управління має включати етику корпоративного управління, етику бізнесу та відношення персоналу до питань етики. В сучасних умовах новою тенденцією стає використання моральних принципів в якості основи корпоративної культури. Тому, на думку дослідників, активність західних компаній в реалізації моделей КСВ в значній мірі пов'язана з впливом етичних принципів східного менеджменту.

Проведений аналіз дозволяє автору зробити висновок про те, що українська модель соціально відповідальної поведінки суб'єктів підприємництва знаходиться на початковому етапі формування, оскільки в силу різноманітних причин та особливостей становлення ринкової економіки є ряд факторів, що стримують становлення КСВ в Україні. В Україні ініціатором соціально відповідальної поведінки суб'єктів підприємництва є держава і при цьому відсутнє державне стимулювання ініціатив в області КСВ, слабкість формальних інституцій, корупція та безініціативність стейкхолдерів та ін. Для цього, на нашу думку, необхідно підвищити зацікавленість української держави в стимулювання реалізації КСВ. Також на регіональному та муніципальному рівнях імплементація певної моделі соціально відповідального бізнесу сприяє зменшенню політичних ризиків та зниження соціальної напруги в суспільстві, а також створює умови для ефективного функціонування бізнесу, та в кінцевому підсумку буде підвищувати рейтинг інвестиційної привабливості українських компаній. Більш актуальною для перехідної української економіки слід вважати американську модель, яка дасть змогу розбудовувати ефективну економіку та створювати передумову для зростання соціальної відповідальності підприємства.

## Література

1. Балдина Ю.А. Модели социально ответственного поведения субъектов предпринимательства в России и за рубежом [Електронний ресурс] / Ю.А. Балдина // Вестник науки и образования Северо-Запада

России. – 2015. – № 4, т. 1. – Режим доступа : <http://vestnik-nauki.ru/wp-content/uploads/2015/11/2015-№4Балдина.pdf/>

2. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2015. – 519 с.

3. Кравцова Е.М. Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике / Е.М. Кравцова, В.Ю. Матвеева // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – Том 6. – № 1. – С. 81–98.

4. Гордієнко Л.А. Моделі корпоративної соціальної відповідальності / Л.А. Гордієнко // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечнікова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/5. – С. 34–37.

5. Ласукова А.С. Порівняльний аналіз моделей корпоративної соціальної відповідальності в банках світу / А.С. Ласукова // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3(15). – С. 181–188.

6. Закон Сарбейнса-Оксли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkozakon.ru/materials/262/>

7. Пішпек С. Теорії корпоративного управління та становлення корпоративного сектора / С. Пішпек // Вісник Київського Національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2008. – Випуск 41. – С. 12–14.

Надійшла 20.03.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ: ОСОБЛИВОСТІ, ВІДДАЧА ТА ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ

*Проаналізовано динаміку витрат на професійне навчання в Україні та країнах ЄС. Доведено взаємозв'язок між розміром витрат підприємств на розвиток персоналу і продуктивністю праці. Досліджено типи відносин між урядом і роботодавцями в сфері професійного навчання персоналу. Наведено основні інструменти стимулювання роботодавців до підвищення професійного рівня працівників.*

*Ключові слова: розвиток персоналу, людський капітал підприємства, безперервна професійна підготовка, витрати на професійне навчання.*

SAMOLIUK N. M., URCHUK G. M.

National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne, Ukraine

## INVESTMENT OF ENTERPRISES STAFF DEVELOPMENT: PECULIARITIES, IMPACT AND TOOLS FOR STIMULATION

*In the article it is investigated the features of management costs for staff development including types of relations between the government and employers in the sphere of professional training and tools to stimulate employers to improve the professional level of employees. The analysis of spending dynamics on staff development in the context of the EU, Ukraine's regions and company size by number of employees show underestimation of the role of investment in human capital. The negative result of this situation is to reduce the competitiveness of enterprises particularly in the global market. Creating an effective mechanism for encouraging employers to continuous training is associated with increasing the role of state in regulating the process of investing in human capital.*

*Keywords: staff development, human capital company, continuous training, cost of vocational training.*

**Постановка проблеми.** Досвід країн з розвинутою ринковою економікою показує пряму залежність між розвитком виробництва і рівнем професійної підготовки персоналу. За даними аналітиків США зростання інвестицій в навчання на 10% збільшує продуктивність праці на 8%, тоді як збільшення капіталовкладень у виробництво на 10% підвищує продуктивність праці лише на 4%. Недаремно, американський дослідник Дж. Грейсон зазначив, що саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є квінтесенцією конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності. Розвиваючи цю думку, вчений констатує, що «вже пора навчитися визначати вартість цього багатства і усвідомити необхідність вкладень фінансових ресурсів в розвиток людини» [1].

Однак, на даний час в Україні спостерігається відставання якості робочої сили від потреб економіки, лише 9% облікової кількості штатних працівників охоплено системою професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Періодичність підвищення кваліфікаційного рівня персоналу становить в середньому 11 років, в той час як в країнах Євросоюзу – близько 5 років [2]. Саме тому проблема інвестування в професійний розвиток персоналу є надзвичайно актуальною.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми формування та накопичення людського капіталу шляхом неперервного професійного навчання знайшли висвітлення в працях таких українських вчених, як Д. Богиня, С. Варналій, А. Гальчинський В. Геєць, А. Грішнова, Г. Євтушенко, А. Захарова, Е. Лібанова, В. Куценко, Т. Петрова, А. Подра, С. Писаренко, Л. Шевчук, В. Шмідт та інші. Однак більшість наукових праць з даної проблематики стосуються лише окремих аспектів професійного розвитку персоналу на виробництві. Тому виникає необхідність більш ґрунтовного дослідження та створення ефективного механізму регулювання неперервного професійного навчання на підприємствах України.

**Формулювання цілей статті.** Відтак, метою даної роботи є дослідження особливостей та віддачі інвестиційних вкладень підприємств у розвиток персоналу, а також основних інструментів стимулювання роботодавців до безперервного професійного розвитку людських ресурсів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У США на кожен долар, вкладений в розвиток виробництва, 85 центів доводиться на розвиток персоналу. Однак, в Україні роль інвестицій в професійне навчання працівників істотно недооцінюється. За даними вибіркового обстеження витрат на робочу силу, витрати українських підприємств на професійне навчання працівників за 2001–2014 рр. в середньому становили 0,2% від загальних витрат на робочу силу, в той час як в країнах Євросоюзу цей показник в п'ять разів вище. Варто також відзначити, що протягом тринадцяти років простежується негативна тенденція у фінансуванні підприємствами професійного навчання працівників (частка витрат на оплату навчання зменшилася з 0,3% до 0,1%) (табл. 1).

Залежно від масштабів підприємницької діяльності витрати на професійне навчання персоналу в 2010 р. варіювали від 0,09% до 0,19% в загальній сумі витрат підприємства на одного штатного працівника, а в 2014 р. – від 0,05% (2 грн) до 0,15% (10 грн) (табл. 2).



Таблиця 1

## Середньомісячні витрати на навчання одного працівника в Україні [3]

	2001 р.		2006 р.		2010 р.		2014 р.		Темп росту
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%	
Загальна сума витрат на одного працівника	553,68	100	1691,98	100	3754,00	100	5297,00	100	9,6
в т.ч. витрати на професійне навчання	1,66	0,3	3,38	0,2	7,51	0,2	6	0,1	3,6

Таблиця 2

## Середньомісячні витрати на професійне навчання одного штатного працівника в залежності від чисельності працівників підприємства [3]

Рік	10–49 прац.		50–249 прац.		250–499 прац.		500–999 прац.		1000 і більше прац.	
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
2010	2	0,09	3	0,10	7	0,18	8	0,19	9	0,19
2014	2	0,05	3	0,07	6	0,12	9	0,14	10	0,15

У регіональному розрізі частка витрат на професійне навчання працівників у середньомісячних витратах підприємств на одного штатного працівника за 2010–2014 рр. істотно змінилася. Якщо розділити області України за часткою витрат на професійне навчання персоналу на три групи, то в 2010 р. до групи з найбільшими витратами належало 8 областей, а в 2014 році – всього три (табл. 3). При цьому Рівненська та Львівська області за чотири роки перемістилися з першої групи з найбільшими витратами в третю – з найменшими.

Таблиця 3

## Групування областей України за часткою витрат (%) на професійне навчання працівників у середньомісячних витратах підприємств на одного штатного працівника [3]

Рік	1 група (от 0,16%)	2 група (от 0,11% до 0,16%)	3 група (до 0,11%)
2010	Рівненська, Полтавська, Київська, Львівська, Дніпропетровська, Вінницька, Запорізька	Волинська, Закарпатська, Одеська, Луганська, Сумська, Тернопільська, Чернівецька, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська	Івано-Франківська, Черкаська, Кіровоградська, Миколаївська, Житомирська
2014	Харківська, Луганська, Івано-Франківська	Чернівецька, Кіровоградська, Київська, Донецька, Сумська, Черкаська, Запорізька, Полтавська, Дніпропетровська, Миколаївська	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Одеська, Львівська, Рівненська, Хмельницька, Тернопільська, Херсонська, Чернігівська,

У країнах ЄС в структурі витрат на робочу силу частка витрат на профнавчання варіює в межах від 0,1% до 2,5%. Зокрема, в 2008 році частка витрат на профнавчання коливалися від 0,17% в Латвії до 2,12% у Франції, а в 2012 році – від 0,09% в Латвії до 2,31% у Великобританії (табл. 4). Порівняльний аналіз витрат на професійне навчання одного працівника в Україні та країнах ЄС демонструє недооцінку ролі інвестицій в розвиток персоналу в нашій країні. Зокрема, в 2012 р. в країнах ЄС в середньому витрачалося на навчання одного працівника в 9 разів, у Великобританії – в 21 разів, в Польщі – в 4,7 рази, в Румунії – в 2 рази більше ніж в Україні. Як бачимо, Україна відноситься до країн з найнижчими витратами на профнавчання (хоча їх частка в загальних витратах на робочу силу вище, ніж в Латвії, але в грошовому еквіваленті вони набагато нижче). Зокрема, в 2012 р. середні витрати на одного працівника за одну годину в Латвії становили 5,9 євро, з них 0,005 євро (0,09%) направлялися на професійне навчання. В Україні в 2014 р. витрати на одного працівника за одну годину були рівні 2,2 євро, з яких 0,002 євро (0,11%) були спрямовані на профнавчання персоналу.

Таблиця 4

## Частка витрат на професійне навчання у витратах на робочу силу в Україні і країнах ЄС, % [3; 4]

Рік	Греція	Україна*	Латвія	Болгарія	Італія	Бельгія	Румунія	Іспанія	Німеччина	Словенія	Данія	Велика Британія	Польща	Словаччина	Австрія	Естонія	Норвегія	Швеція	Угорщина	Нідерланди	Франція
2008	0,16	0,11	0,17	0,19	0,22	0,33	0,34	0,41	0,42	0,50	0,51	0,56	0,61	0,62	0,64	0,67	0,81	0,85	1,09	1,30	2,12
2012	0,21	0,20	0,09	0,15	0,19	0,35	0,22	0,38	0,44	0,31	0,35	2,31	0,52	0,38	0,54	0,59	0,81	0,69	1,13	0,91	1,64

\* 2010 рік та 2014 рік

Порівняльний аналіз витрат підприємств на розвиток персоналу і продуктивністю праці за видами економічної діяльності демонструє певний зв'язок. На підприємствах, де відбувається збільшення витрат на розвиток персоналу, спостерігається зростання продуктивності праці, збільшення доходів і навпаки. З метою практичного підтвердження відповідної зв'язку скористаємося статистичними методами вивчення взаємозв'язків, а саме кореляційним аналізом.

Для виявлення ступеня кореляційної зв'язку використаємо дані за видами економічної діяльності у 2014 році. При цьому, факторним показником (X) будуть витрати на професійне навчання одного працівника за видами економічної діяльності (ВПН), а результативним (Y) – продуктивність праці (ПП) за видами економічної діяльності. Так як коефіцієнт кореляції більше 0,5, то можна зробити висновок, що між досліджуваними ознаками існує пряма і досить тісний зв'язок (табл. 5).

Для створення ефективних механізмів стимулювання роботодавців до безперервного навчання персоналу необхідно розглянути досвід країн світу, які мають позитивні результати державного сприяння в зацікавленості роботодавців до інвестицій в розвиток людського капіталу. За даними проведених досліджень, для європейських країн характерна різна ступінь участі держави у фінансуванні професійної освіти. У світовій практиці існує чотири типи відносин між урядом і роботодавцями в сфері професійного навчання персоналу (рис. 1). Зокрема, законодавство Франції чітко регламентує практику навчання працівників на виробництві. В середньому підприємства витрачають на навчання персоналу близько 3% річного фонду зарплати, і це при тому, що обов'язкові відрахування організацій з чисельністю працівників 20 і більше складають 1,5%, 10–19 працівників – 1,05%, менше 10 працівників – 0,55% [6].

Європейські країни накопичили значний досвід у розвитку галузевих підходів до професійного навчання, заснованих на тісній співпраці соціальних партнерів на загальнодержавному та місцевому рівнях. Показовим є досвід Нідерландів, де підтримка безперервного навчання і підвищення кваліфікації здійснюється за допомогою понад 100 галузевих фондів розвитку професійної освіти. Як правило, відрахування в них складають від 0,5 до 1,0% від фонду заробітної плати підприємств [6].

Таблиця 5

**Взаємозв'язок витрат підприємств на розвиток персоналу і продуктивністю праці за ВЕД**

Види економічної діяльності	ВПН, грн./ особу	ПП, тис.грн./ особу
Промисловість	1,79	5,04
Будівництво	2,47	6,07
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспорт. засобів і мотоциклів	0,53	10,97
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2,59	3,64
Тимчасове розміщення та організація харчування	0,41	1,92
Інформація та телекомунікації	0,52	4,90
Фінансова та страхова діяльність	15,49	55,28
Операції з нерухомим майном	0,94	9,69
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,17	13,05
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,08	3,34
Освіта	0,94	2,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,03	2,38
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,35	6,28
<b>Коефіцієнт кореляції</b>	<b>0,57</b>	

Жорстке державне регулювання передбачає введенням податку на навчання	}	Франція, Іспанія, Індія, Ірландія, Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, деякі країни Латинської Америки
Система державного невтручання надає права роботодавцям брати на себе зобов'язання щодо професійного навчання персоналу самостійно		Великобританія, Канада, Нідерланди, США, Швеція, Німеччина, Японія, Україна
Співпраця між урядом і роботодавцями передбачає підставу фондів професійного навчання		Швеція, Данія, Бельгія, Нідерланди
Державна підтримка передбачає надання субсидій, податкових пільг і інших виплат відповідного характеру		Великобританія, Німеччина, Чилі, Японія

Рис. 1. Типи відносин між урядом і роботодавцями в сфері професійного навчання персоналу [5]

Професійне навчання працівників в основному відноситься до компетенції підприємств. Держава компенсує частину витрат підприємств на професійне навчання за допомогою податкових пільг, створення

фондів розвитку і т.д. Аналіз особливостей професійного навчання персоналу в деяких країнах Європи дозволив виділити основні джерела його фінансування – державний та місцеві бюджети, фонди ЄС, кошти працівників та роботодавців. Найпоширенішим джерелом є державний бюджет і фонди ЄС, а найменш популярними – місцеві бюджети. В основному з державного бюджету фінансується первинне професійне навчання та навчання безробітних, а з фонду ЄС фінансується навчання безробітних і в меншому обсязі професійне навчання персоналу. У той же час роботодавці та їх об'єднання переважно фінансують професійне навчання персоналу [7].

Зокрема, за даними Національного звіту про розвиток професійної освіти і навчання у Франції, 35% фінансування неперервної професійної освіти надходить від держави, 46% – від виробництва, 14% – від регіональних і місцевих фондів, 10% – від громадських організацій і об'єднань. У той же час в Німеччині первинними джерелами фінансування професійного навчання персоналу на виробництві є виручка від продажів, прибуток від капіталу і від лізингу, пільги, а вторинними – кредити або позики, страхові внески на випадок безробіття (1/2 з них платить роботодавець, 1/2 – працівники). При цьому, частина фінансування може бути отримана від Європейського Соціального Фонду на додаток до допомоги, що виплачується Федеральним департаментом праці в рамках спеціальних програм [6]. Водночас в Україні фінансування професійного навчання персоналу підприємств здійснюється за рахунок роботодавців і власні кошти працівників.

У різних країнах світу використовуються різні інструменти стимулювання роботодавців до підвищення професійного рівня персоналу. За обов'язковістю впровадження їх поділяють на дві групи – обов'язкові та необов'язкові. До обов'язкових належать «levy-схеми», тобто відрахування фіксованого урядом або колективним договором відсотка заробітної плати працівників на навчання [6]. За результатами дослідження Європейського центру розвитку професійної освіти і навчання «Career development at work: a review of career guidance to support people in employment» [8], деякі країни мають схеми «навчайся або плати». Зокрема, складовими елементами цієї схеми є податок на учнівство, який відраховується з фонду заробітної плати підприємств, податок на потреби альтернативного навчання, який направляється на оплату професійного навчання працівників. Останній сплачується в кінці року в разі, якщо роботодавець не в змозі представити докази використання коштів на професійне навчання. За домовленістю між роботодавцями і профспілками підприємства з чисельністю найманих працівників більше 10 осіб, повинні виділяти на профнавчання не менше 1,5% фонду оплати праці, а фірми з чисельністю персоналу менше 10 найманих працівників – 0,25%. До інструментів необов'язковою групи відносяться субсидії і «payback clauses» (схеми окупності). Субсидії часто є цільовими, тобто, або для малих і середніх підприємств, або для вразливих груп населення. «Payback clauses» в деякій мірі «страхують» підприємство від невдалих інвестицій в розвиток персоналу, наприклад, якщо співробітник відразу після навчання залишає компанію. Їх суть полягає в поверненні працівником витрат на його навчання, в разі припинення трудових відносин [9]. Інвестиції роботодавця в професійну освіту і навчання в подальшому можна заохочувати і за допомогою різних стимулів, таких, як: податкові пільги, звільнення від сплати податків або кредитів [6].

Ефективним заходом сприяння навчанню на робочому місці є підтримка наставництва, в т.ч. на конкурсній основі. Наприклад, в Бельгії здійснюється програма «Навчання на підприємстві», коли досвідчені працівники (старше 50 років) проводять індивідуальне навчання (в обсязі від 300 до 480 годин на рік) молодих працівників, стаж роботи яких менше 1,5 року. Компанії, які підтримують цю програму, отримують значну субсидію з боку держави, яка розподіляється за схемою грантового конкурсу [5].

Цікавим є досвід країн, в яких державою введені обов'язкові схеми професійного навчання персоналу, або надаються економічні стимули роботодавцям для навчання працівників. Наприклад, в США використовується 7% знижка з податку на прибуток для підприємств, на яких були організовані курси підвищення кваліфікації працівників [10]. Також американським корпораціям надана головна роль в розробці і впровадженні навчальних програм, а для цього їм передані державні кошти на перенавчання безробітних. У табл. 4 розглянуто особливості накопичення ресурсів в навчальних фондах і справляння податку на навчання в різних країнах світу.

Однією з причин недостатнього фінансування підприємствами заходів з розвитку персоналу є відсутність продуманої і зваженої державної політики щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, що негативно впливає на сучасний стан даних процесів. Для порівняння, в країнах з розвинутою ринковою економікою створено належне нормативно-правове забезпечення професійного навчання персоналу. Наприклад, в США в 1962 році був прийнятий Закон «Про розвиток та підготовці робочої сили», в 1965 – Закон про інвестиції в людину, в 1973 – загальний закон про зайнятість і підготовці робочої сили, в 1982 – Закон «Про спільну підготовку робочої сили» і в 1987 – Закон «Про допомогу в підготовці звільнених працівників».

Законодавча база України, що має відношення до професійного навчання, розвивається дуже повільно. В даний час, Україна відноситься до тих держав, де підприємства практично не мають юридичних зобов'язань з підготовки та підвищення кваліфікації персоналу, фінансування його професійного навчання. Зокрема, в Законі України «Про професійний розвиток персоналу» тільки в загальних рисах визначено джерела фінансування заходів щодо забезпечення професійного розвитку працівників, серед яких: засоби

роботодавця, власні кошти працівника або кошти інших фізичних або юридичних осіб. Слід зазначити, що в Україні тривалий час стримуючим фактором фінансування професійного навчання була відсутність гарантій продовження трудових відносин з працівниками, які в результаті такого навчання підвищили свою конкурентоспроможність на ринку праці. Однак, зі вступом в силу в 2013 році нової редакції Закону «Про зайнятість» умови навчання працівників істотно змінилися – роботодавець отримав право укладати з працівниками, які направляються на навчання, договір із закріпленням узгодженого терміну відпрацювання. Позитивним зрушенням можна вважати також відсутність в Податковому кодексі України обмеження включати до витрат підприємства витрати на первинну професійну підготовку працівників робітничих професій, перепідготовку та підвищення кваліфікації фахівців з вищою освітою та керівників підприємств. Крім того, витрати на навчання персоналу не належать до фонду оплати праці і тому не є базою для нарахування ЄСВ. На жаль, в Податковому кодексі поки немає механізму з надання дотацій і субсидій підприємствам, які здійснюють професійне навчання працівників на виробництві.

**Висновки.** Отже, так як ринок не здатний створити належні стимули до інвестування в персонал, то провідна роль у підвищенні зацікавленості роботодавців повинна належати державі. До основних і найбільш популярних інструментів стимулювання інвестицій в розвиток персоналу відноситься ті, які зменшують податки підприємства або мають форму фінансової допомоги на конкурсній основі. З огляду на специфіку національної економіки, вбачається за доцільне введення податку на учнівство, від якого звільнятимуться підприємства, що здійснюють професійне навчання персоналу і можуть довести ефективність такого навчання. Регулювання процесу інвестування у професійний розвиток персоналу дозволить створити висококваліфіковану робочу силу, що, в свою чергу, забезпечить конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світовому ринку.

### Література

1. Грейсон Дж. К. Американський менеджмент на порозі XXI століття / Грейсон Дж. К., О'Делл К. ; пер. з англ. – М. : Економіка, 1991. – 320 с.
2. Ляш О.І. Оцінка розвитку людського капіталу України / О.І. Ляш // Економіка і регіон. – 2008. – № 3 (18). – С. 141–145.
3. Статистичні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
4. Статистичні дані Статистичної служби Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
5. Рекомендації щодо сприяння стимулюванню заінтересованості роботодавців у підвищенні професійного рівня працівників : затверджено Наказом Міністерства праці та соціальної політики України № 564 від 3.12.2008 р. // Довідник кадровика. – 2009. – № 3. – С. 44–55.
6. Професійний розвиток персоналу підприємств в країнах Європейського Союзу : посібник / Л. П. Пуховська, А. А. Ворначев, С. А. Лей ; за наук. ред. Л. П. Пуховської. – Київ : ІІТО НАПНУ. 2015 – 176 с.
7. Sharing the costs of vocational education and training. Cedefop Panorama series; 182. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.cedefop.europa.eu/files/5199\\_en.pdf](http://www.cedefop.europa.eu/files/5199_en.pdf)
8. Career development at work: a review of career guidance to support people in employment. Cedefop panorama series; 151. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/5183\\_en.pdf](http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/5183_en.pdf)
9. Payback clauses in Europe: supporting company investment in training. Cedefop research paper; 22. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/5523\\_en.pdf](http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/5523_en.pdf)
10. Левченко А.А. Методичні підходи до управління розвитком персоналу на підприємстві / А.А. Левченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – Кіровоград : КНТУ, 2005. – Вип. 7, ч. II. – С. 155–163.

Надійшла 20.03.2017; рецензент: д. е. н. Мішук Г. Ю.

УДК 311.312

СКОРИК Г. І., БАРИНОВ В. В., ЛИННИК О. О.  
Національний університет «Львівська політехніка»

## АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

*На основі матеріалів державної статистичної звітності України проаналізовано сучасний ринок праці України: динаміку, структуру зайнятості і безробіття. Сформульовано основні проблеми сучасного ринку праці та обумовлено необхідність його державного регулювання.*

*Ключові слова: ринок праці, зайнятість, рівень зайнятості населення, безробіття, рівень безробіття, теорії державного регулювання ринку праці.*

SKORYK H. I., BARINOV V. V., LYNNYK O. O.  
National Lviv Polytechnic University

## ANALYSIS OF MAJOR PROBLEMS AND NECESSITY TO REGULATE LABOUR MARKET IN UKRAINE

*Aim of the article is to determine major problems and justify the necessity of state regulation of labour market basing on its analysis in Ukraine, employment and unemployment rates, their dynamics and composition. Providing high level of population employment is, on the one hand, an important economic problem and task of public economic policy and on the other hand it is an indicator of social economic, demographic and political processes. Each country implement certain public labour policy model. Approaches to implementation of public labour market regulation in Ukraine are conditioned by its peculiarity and current problems. According to the official statistics situation in the labour market is threatening. Over the last few years there has been a tendency of employment decrease and unemployment increase; employment structure contradicts the needs of development of informational, competitive economy; youth and protracted unemployment increases with the raise of the share of the employed in informal sector. According to the analysis results the conclusions on the major problems in the labour market have been made: inconsistency between the unemployment structure and the need in specialists; unemployment increase among the youth; the increase of informal employment with the deriving social economic consequences, which requires the implementation of long-term public policy in employment area.*

*Key words: labour market, employment, population employment rate, unemployment, unemployment rate, theories of public regulation of labour market.*

**Постановка проблеми.** У формуванні соціально-економічного становища країни важливу роль відіграє фактор зайнятості населення. Це зумовлено тим, що зайнятість тісно пов'язана із задоволенням потреби людей у праці, забезпечує виробництво матеріальних і духовних благ, надання послуг, що є економічною основою життя суспільства. Рівень і структура зайнятості населення є, з одного боку, важливим індикатором соціально-економічних, політичних, демографічних процесів у суспільстві, а з іншого – передумовою забезпечення стабільного економічного зростання, становлення конкурентоспроможної, заснованої на новітніх інформаційних технологіях, національної економіки.

В Україні ринок праці сформувався з ознаками, не характерними для країн з розвинутою ринковою економікою: високою часткою неформальної зайнятості; невідповідністю між попитом і пропозицією праці за професіями; хронічним безробіттям та його тривалими формами; низьким рівнем ефективності діяльності державної служби зайнятості; несприятливими фінансово-економічними та політичними умовами, що обумовлюють збитковість підприємств тощо.

Усе це обумовлює необхідність державного регулювання ринку праці, ефективність якого залежить від глибини вивчення та аналізу тенденцій його розвитку.

**Мета статті.** Враховуючи альтернативні теорії ринку праці, моделі його регулювання та на основі аналізу ринку праці в Україні, рівня зайнятості та безробіття, їх динаміки і структури виявити основні його проблеми та обґрунтувати необхідність державного регулювання ринку праці.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми сучасного ринку праці та його реформування в умовах сучасної соціально-економічної та політичної ситуації в Україні розглядають науковці: Е. Лібанова, С. Кожем'якіна, В. Васильченко, В. Федоренко, В. Близнюк, Ю. Пахомов, П. Буряк, Б. Карпінський, О. Чернявська, М. Геєць, Л. Федунчик та інші, проте і досі це питання залишається актуальним. Особливо нагальним є з'ясування причин теперішньої загрозливої ситуації, виявлення на основі аналізу тенденцій у сфері зайнятості та безробіття з метою вибору найефективніших форм і напрямів регулювання ринку праці. Сьогодні недостатнім є посилення виключно на рекомендації міжнародних експертів та досвід розвинутих країн світу. Необхідно розробити довгострокову систему заходів державної політики щодо реформування ринку праці із врахуванням особливостей української економіки, а найбільше, із врахуванням політичної кризи, яка значною мірою погіршує і так доволі складну соціально-економічну ситуацію в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Різні економічні школи не мають єдиного погляду щодо трактування проблем ринку праці. Кожна з концепцій є ситуативною, тобто час від часу в економіці складається певна

ситуація, теоретичне осмислення якої відрізняється в концепціях різних економічних шкіл та напрямків.

Неокласики наголошують на визначальній ролі ринку праці. Згідно з їх концепцією, рівновага на ринку праці досягається завдяки гнучким ставці реальної заробітної плати та процентній ставці, які забезпечують повну зайнятість. За таких умов домогосподарства повністю реалізують свої наміри щодо продажу трудових послуг та отримання доходу, а підприємці реалізують свої наміри щодо обсягу найманої праці й обсягу виробництва. Порушення рівноваги на ринку праці (неповна зайнятість) – явища тимчасові, викликані відхиленням ставок заробітної плати чи процента від рівноважних значень, тому державі немає потреби втручатись у ринковий механізм з метою впливу на кон'юнктурні коливання економіки.

Реальні явища, які відбувалися в економіці з кінця 20-х – початку 30-х ХХ ст. піддали сумніву висновок неокласиків щодо неможливості тривалого безробіття. Альтернативна – кейнсіанська модель виходить з того, що: ставки заробітної плати, процента та ціни не є гнучкими і у короткостроковому періоді нееластичні; суб'єкти економіки далеко не завжди є раціональними; визначальним для економічної системи є не ринок праці, а ринок благ; сукупний попит чинить вирішальний вплив на економіку.

Саме тому кейнсіанці стверджують необхідність державного втручання у вирішення проблеми зростання ділової активності, а відтак, зниження рівня безробіття.

Монетаристи, критикуючи висновок про те, що з допомогою політики стимулювання попиту, тобто інфляції, можна „купити” постійно низький рівень безробіття, стверджують, що довготривалого залежності між рівнем інфляції та зайнятістю не існує. Робітники з часом зрозуміють, що мають інфляційний приріст заробітної плати, і сформулюють нові вимоги до її рівня. З іншого боку підприємець теж швидко збагне, що підвищення попиту – наслідок інфляції, а не реальний приріст купівельної спроможності. Він скоротить виробництво й попит на робочу силу. Якщо темпи інфляції випереджатимуть зростання вимог до заробітної плати, то безробіття може певний час утримуватись на низькому рівні. Отже прискорення інфляції позитивно впливає на безробіття лише тимчасово, головним її підсумком є скорочення зайнятості. Тому боротись слід не з безробіттям, а з інфляцією.

Прихильники теорії „раціональних очікувань” вважають, що зниження заробітної плати і цін, якщо таке станеться, не призведе до вимушеної незайнятості робочої сили. Це пов'язано з тим, що через певний час зайнятість населення швидко відновиться на новому (нижчому) рівні цін.

Досвід свідчить, що з різних причин у ринковій економічній системі заробітна плата і її ставки змінюються, щоб віддзеркалити нестачу або надлишок робочої сили на ринку праці тільки після тривалого проміжку часу. Але через те, що ставки заробітної плати негнучкі, то постійно виникає частина незайнятих працівників. Звідси висновок: безробіття в ринковій економіці не тимчасове, а постійне явище.

Кожна держава реалізує власну модель політики зайнятості, яка здійснюється як сукупність заходів прямого і непрямого впливу на соціально-економічний розвиток суспільства загалом і кожного з його членів зокрема. На сьогоднішній день виділяють три основні моделі державної політики зайнятості:

Європейська модель – це скорочення числа зайнятих при підвищенні продуктивності праці і, як наслідок, зростання доходу. Така політика передбачає дорогу систему допомоги для великої кількості безробітних.

Скандинавська модель – це забезпечення зайнятості практично всіх трудящих шляхом утворення робочих місць у державному секторі з середніми умовами оплати праці. Така політика розрахована в основному на державні кошти, при дефіциті яких наступає спад виробництва, що спричиняє звільнення.

Американська модель орієнтується на утворення робочих місць, які не потребують високої продуктивності, для значної частини економічно активної частини населення. При такому підході безробіття формально зменшується, але збільшується кількість людей з низькими доходами [1, с. 266].

Процеси ринкових перетворень, що відбувалися в національній економіці впродовж періоду незалежності, доводять, що не існує єдиної моделі ринку праці та його регулювання, придатної для всіх країн, особливо, коли йдеться про трансформаційні процеси.

В Україні, згідно з діючим законодавством, декларуються наступні принципи державної політики щодо регулювання зайнятості населення:

- забезпечення рівних можливостей усім громадянам у реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до здібностей та професійної підготовки з врахуванням особистих інтересів і суспільних потреб;

- координація діяльності у сфері зайнятості з іншими напрямками економічної та соціальної політики на основі державних та регіональних програм зайнятості;

- співробітництво професійних спілок, асоціацій підприємств, установ, організацій або уповноважених ними органів з органами державного управління в розробці, реалізації та контролі виконання заходів щодо забезпечення зайнятості населення.

Залежно від стану економіки на ринку праці передбачається два основних варіанти заходів проведення політики зайнятості: активної чи пасивної.

Активна політика зайнятості – це сукупність правових, організаційних і економічних заходів, які проводяться з ціллю зниження рівня безробіття. Ця політика передбачає фінансування створення нових робочих місць, активний пошук і підбір робочих місць, а також заходи з профілактики звільнення, навчання і підвищення кваліфікації робітників.

Пасивна політика зайнятості передбачає виплату допомоги безробітним і надання простих послуг щодо підбору робочих місць через державну службу зайнятості. Така політика виправдана при високій гнучкості ринку праці у цілому.

В Україні існують великі можливості для підвищення рівня зайнятості. Це і розвиток сфери послуг, приватного малого і середнього підприємництва, фермерства, ринкової інфраструктури тощо. Проте ситуація на ринку праці України в останні кілька років погіршується, що є свідченням загальної економічної ситуації в країні, відображенням не тільки соціально-економічних, а й політичних, демографічних та інших процесів.

За даними державної служби статистики чисельність зайнятого населення і рівень зайнятості в Україні змінюються. У період 2000–2008 років спостерігалася тенденція до зростання чисельності зайнятого населення працездатного віку (з 18,5 млн. осіб до 19,3 млн. осіб), тобто збільшилась на 3,9%; у 2009 р. чисельність зайнятих складала 19,2 млн. осіб, у 2013 р. – 19,3 млн. осіб. Відповідно рівень зайнятості зростав з 58,5% у 2010 р. до 60,2% у 2013 р. У період з 2014 року спостерігається значне скорочення зайнятості: у 2014 р. – 18,1 млн. осіб (56,6%), у 2015 р. – 16,4 млн. осіб (56,7%), за 9 місяців 2016 р. – 16, млн. осіб (56,5%) [2].

Вкрай незадовільною є структура зайнятого населення України. Так частка працівників зайнятих у промисловості значно нижча, ніж у більшості економічно розвинених країнах, до того ж зберігається пріоритет добувних галузей. Майже четверта частина працюючих сконцентрована у сільському господарстві (17,8% у 2014 р.). Це більше, ніж у промисловості (16,7%) і більше, ніж у будь-якій іншій розвиненій країні світу. Частка зайнятого населення України у сільському господарстві, торгівлі та державному управлінні у 2014р. порівняно із 2008р. збільшилась на 2,0; 2,04 та 2,37% відповідно, натомість зменшилась частка зайнятих у промисловості на 1,74%. Несприятливою ситуація щодо структури зайнятого населення за видами економічної діяльності збереглась у 2016 році порівняно із 2015 роком, зокрема, частка зайнятого населення у сільському господарстві зросла на 0,2%, у оптовій та роздрібній торгівлі – на 3,9%, а в промисловості зменшилась на 3,1%, будівництві – на 1,8%. Скорочується частка зайнятих у сфері державного управління й оборони (на 2,4%), освіти (на 2,3%), охорони здоров'я (на 1,3%) [3]. Очевидно це обумовлено реформами, які проводяться у відповідних сферах господарської діяльності. Загалом, така структура зайнятості суперечить потребам підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, розвитку інновацій, спрямованих на модернізацію як промислового, так і сільськогосподарського виробництва.

Серйозною проблемою ринку праці є неформальна зайнятість. За даними офіційної статистики у 2016 р. у неформальному секторі економіки зайнято 4,0 млн. осіб (24,6% від загальної кількості зайнятого населення). За видами економічної діяльності найбільшою є частка неформальної зайнятості у сільському, лісовому та рибному господарстві – 41,1%; в торгівлі; ремонті автомобільних засобів і мотоциклів – 21,1%; дещо меншою є частка неформальної зайнятості у будівництві – 14,9%; в промисловості – 6,0% та інших видах економічної діяльності – 13,3% [2]. Зростання неформальної зайнятості спричиняє нерегульованість соціально-трудових відносин, нерегульованість процесів, що стосуються соціальних гарантій працюючого населення; посилюються негативні наслідки для національної економіки загалом і, насамперед, це стосується недоотримання надходжень до державного бюджету та соціальних фондів. За деякими оцінками, у 2014 році в тіні знаходилося 30–50% фонду заробітної плати (біля 200 млрд. грн.), тобто державний бюджет щорічно недоотримує біля 30 млрд. грн., фонди соціального страхування – 70 – 90 млрд. грн., в тому числі Пенсійний фонд – біля 70 млрд. грн. [4, 5].

Важливим індикатором ринку праці є рівень безробіття. Кон'юнктура українського ринку праці свідчить про перевищення пропозиції праці порівняно із попитом на неї. За даними служби зайнятості кількість безробітних і рівень безробіття зросли у 2014 році порівняно із 2013 роком з 1,51 млн. осіб (7,3%) до 1,85 млн. осіб (9,3%). У 2015 році кількість безробітних становила 1,655 млн. осіб (9,1%). Станом на 1.01.2016 року статус безробітного мали 490,8 тис. осіб, а на 1.01.2017 року – 390,8 тис. осіб, що на 20,4% менше порівняно із попереднім періодом.

Станом на 1 січня 2017 року на 390,8 тис. осіб зареєстрованих безробітних припадає 36,0 тис. вакантних робочих місць. Співвідношення між кількістю зареєстрованих безробітних і кількістю вакансій за різними групами працівників наступне: законодавці, керівники, менеджери – 64,5 тис. осіб до 2,7 тис. вакансій; робітники з обслуговування, експлуатації устаткування і машин 70,4 тис. осіб до 5,8 вакансій; працівники сфери торгівлі та послуг – 54,9 тис. осіб до 4,8 тис. вакансій; фахівці – 36,6 тис. осіб до 3,9 тис. вакансій; кваліфіковані робітники з інструментом – 35,9 тис. осіб до 7,9 тис. вакансій; найпростіші професії – 53,2 тис. осіб до 4,2 тис. вакансій. Таким чином, навантаження на одне вільне робоче місце в середньому по Україні станом на 1 січня 2016 року 19 осіб, на 1 січня 2017 року – 11 осіб, хоча в окремих областях цей показник значно вищий, зокрема, у Львівській області на одну вакансію у січні 2016 року претендувало більше 70 осіб [3].

Така ситуація на ринку праці свідчить про кваліфікаційно-професійний дисбаланс та неоднорідність його кон'юнктури, загострення проблеми структурної диспропорції між попитом і пропозицією за фахами. Крім того, це говорить про невідповідність фахової підготовки кадрів потребі розвитку економіки

інноваційного типу. Значною мірою якісна структура безробітних зумовлена проведенням реформ і заходів щодо оптимізації зайнятості в бюджетній сфері.

Серйозною проблемою залишається зростання безробіття серед молоді та збільшення частки довготривалого безробіття. У 2015 році рівень безробіття серед молоді до 25 років в Україні становив 21,8% порівняно з країнами Європейського союзу, де він склав 20,1%; у 2016 році – 22,8% в Україні і 18,6 % в країнах Євросоюзу [3, 6]. Це обумовлено неможливістю працевлаштуватися після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів через відсутність досвіду роботи, низьким рівнем оплати праці. Наслідком є матеріальні та психологічні проблеми молоді, відсутність соціального захисту молоді, можливості підтвердження свого фаху, необхідність працювати в тіньовому секторі економіки, чи виїзду за кордон, що загалом є причиною втрати трудового потенціалу і зниження його якості.

Кризовий стан на внутрішньому ринку праці та різке падіння рівня життя населення спричинило небувале зростання кількості еміграції українських громадян за кордон. Провідне місце у міждержавному переміщенні займають країни Західної і Центральної Європи та Росія.

На думку деяких вчених, еміграція з України крім негативних наслідків, обіцяє певні економічні вигоди:

- сприяє інтеграції України до міжнародного ринку праці через міждержавний обмін робочою силою;
- послаблює тиск безробіття і пом'якшує соціальну напруженість у суспільстві;
- надає можливість реалізувати свої здібності за кордоном, сприяє професійному і культурному зростанню трудових мігрантів;
- сприяє підвищенню рівня життя громадян України за рахунок, ресурсів країни перебування;
- наповнює валютний фонд країни за рахунок трансфертних переказів доходів працівників-емігрантів [7, с. 303–304].

З цього приводу можна зауважити, що в значній мірі, це дещо ідеалізована картина. Міжнародна міграція робочої сили сьогодні має більше негативних наслідків, ніж позитивних. В першу чергу – це втрата найбільш конкурентоспроможної частини працівників. Україну в докризовий період щороку покидало від 300 до 400 тис. осіб (тепер ця кількість зменшилась, хоч і можливостей працевлаштування на батьківщині не прибавилось). З них біля 70 % – віком 30–40 років і майже половина – висококваліфіковані працівники.

Зауважимо, що основна маса українських заробітчан за кордоном працює не за фахом, виконуючи некваліфіковану, низькооплачувану роботу, втрачаючи свої фахові навички. Досить поширеними є дискримінація та експлуатація українських громадян з боку місцевих роботодавців.

До негативних наслідків відноситься і уповільнення темпів розвитку науково-технічного прогресу у зв'язку із численною еміграцією українських вчених за кордон. Робота за кордоном – це ще й зруйновані сім'ї, це – діти, які ростуть без батьків. Все це означає, що якими б значними не були економічні вигоди від еміграції, сукупні втрати для національної економіки і суспільства є значно більшими і такими, що не підлягають жодній компенсації.

Широкомасштабна еміграція населення найактивнішого репродуктивного віку негативно впливає на демографію країни, на її трудовий потенціал.

Зовнішня міграція впливає на розвиток національного ринку праці, має конкретні наслідки залежно від економічного становища країни і урегульованості руху працездатного населення. Держава покликана регулювати ці процеси з тим, щоб міграція не призводила до надмірної незбалансованості на ринку праці. Основою державної еміграційної політики повинні стати міжнародні угоди України з країнами споживачами нашої робочої сили, які забезпечать соціальні гарантії працівникам-емігрантам, їх професійний підбір і підготовку до виїзду.

Однією із важливих проблем сучасного ринку праці є збільшення чисельності переселенців з окупованих територій та зони АТО. У 2016 році за допомогою у працевлаштуванні до центрів зайнятості звернулися 66,0 тис. осіб переселенців із Криму, Донецької та Луганської областей, проти 43,9 тис. осіб у 2015 році [8, с.33].

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок, що серед найважливіших проблем сучасного ринку праці в Україні є: тенденція до зниження рівня зайнятості і зростання безробіття; невідповідність структури безробітних потребі у фахівцях; зростання безробіття серед молоді; збільшення неформальної зайнятості із відповідними соціально-економічними наслідками. Проблеми ринку праці можна вирішити на основі довгострокової програми формування продуктивної зайнятості, яка б включала і програму фахової підготовки, забезпечення балансу між попитом і пропозицією праці відповідно потреб розвитку вітчизняного ІТ-сектору, інфраструктурних галузей, сільськогосподарського виробництва, малого і середнього бізнесу тощо.

#### Література

1. Базилінська О.Я. Макроекономіка : навч. пос. / Базилінська О.Я. – 2-е видання, випр. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :



<http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsz.gov.ua/statdatacatalog/document?id>

4. Близнюк В.В. Тіньовий сегмент ринку праці в Україні / В.В. Близнюк // Матеріали 10-ї міжнародної науково-практичної конференції «Ключові проблеми в сучасній економіці». – Софія : «БялГРАД-БГ» ООД, 2014. – Том 3. – С. 44–52.

5. Міжнародний центр перспективних досліджень. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_in.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_in.pdf)

6. Інтернет сторінка Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/>

7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозування; Фенікс, 2003.

8. Федунчик Л.Г. Ринок праці в Україні: проблеми та напрямки їх вирішення [Електронний ресурс] / Л.Г. Федунчик // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 2. – Режим доступу : [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/rpzn\\_2016\\_2\\_8%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/rpzn_2016_2_8%20(1).pdf)

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Поплавська Ж. В.

## ФАКТОРИ ГЕТЕРОГЕННОСТІ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ

*Актуалізовано завдання підвищення ефективності інноваційної діяльності в промислових корпораціях. Охарактеризовано вплив факторів гетерогенності на результативність інноваційної діяльності. Виокремлено особливу роль соціальної гетерогенності у забезпеченні ефективності інноваційного процесу. З позицій системно-інтеграційної теорії систематизовано завдання менеджменту щодо удосконалення внутрішнього простору промислових корпорацій для підвищення ефективності інноваційної діяльності.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність, промислові корпорації, гетерогенність.*

STADNYK V. V.  
Khmelnytsky National University

## HETEROGENEITY FACTORS IN INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL CORPORATIONS

*Main goal of industrial corporations in provision of national economy's competitiveness has been defined. Heterogeneity factors in activity of industrial corporations have been characterized by resources, processes and consumer preferences. The task of increasing of innovative activity effectiveness within industrial corporations has been updated. It has been emphasized that it should provide the increase of ability of developing products and recombining processes considering the increase in consumer needs variability. The special role of social heterogeneity in effective innovative activity provision has been pointed out. From the positions of system-integration theory the management task of improving the inner space of industrial corporations for effective innovative activity increase has been systematized.*

*Keywords: innovative activity, industrial corporations, heterogeneity.*

**Вступ.** Відмітною рисою сучасного світового економічного простору є зростання у ньому взаємозв'язків і взаємозалежності суб'єктів господарювання, поширення економічної інтеграції. Усе більша кількість суб'єктів господарювання втягуються у процеси корпоратизації, урізноманітнюючи ресурсну базу своєї діяльності і акумулюючи ресурси для досягнення конкурентних переваг. Розвиток ресурсної бази великих промислових корпорацій зосереджується на вдосконаленні техніко-технологічної складової виробництва, насамперед у напрямі збільшення її гнучкості та ресурсоощадності, що розширює їх можливості випускати продукти з кращою споживчою цінністю як за експлуатаційними, так і за ціновими характеристиками. Це дає їм змогу охоплювати все більше ринкових сегментів, посилювати свою економічну владу на внутрішніх ринках і виходити за межі національних економік. Водночас зростання рівня поінформованості споживачів про способи задоволення потреб робить їх все більш вибагливими у прийнятті рішень про придбання відповідного товару. Перевага надається найкращому співвідношенню якісних і цінових характеристик продукції, до того ж з урахуванням їх когнітивного (а значить суб'єктивного) сприйняття споживачами. Здебільшого це сприйняття формується під впливом основних тенденцій (трендів) у споживанні, проте у ньому дедалі чіткіше проявляється прагнення особистості до виділення серед соціуму – і способи задоволення потреб тяжіють до індивідуалізації. Це знаходить відображення у постійному оновленні асортименту продукції – передусім тієї, яка призначена для особистого споживання.

Водночас і продукція для ринку виробників також видозмінюється, адже поява принципово нових виробничих технологій внаслідок науково-технічного прогресу примушує виробників не просто відтворювати свої виробничі системи, а приводити їх у відповідність із сучасним рівнем технологічного оснащення виробництва. До того ж, наявність у бізнес-просторі будь-якої країни різних за масштабами діяльності суб'єктів господарювання потребує різних модифікацій зразків техніки і технології з метою оптимізації витрат і результатів. Зазначені тенденції у їх сукупності створюють умови, коли великомасштабність діяльності корпорацій (як спосіб здешевлення продукції) перестає бути основним джерелом формування конкурентних переваг, які б забезпечували подальше зростання. На перше місце виходить здатність до створення інновацій і швидкого виведення їх на ринок. Зважаючи на інерційність великомасштабного виробництва, серед найважливіших завдань менеджменту сучасних промислових корпорацій все актуальнішими стають завдання урізноманітнення результатів їх діяльності. Це може не тільки забезпечити збереження ними своїх позицій на існуючих ринках, а й скласти основу інноваційного розвитку для виходу на нові перспективні ринки.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідженням проблем управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах займається багато науковців. Зокрема, теоретичну основу інноваційного менеджменту склали фундаментальні праці Й. Шумпетера, П. Друкера, Б. Санто, П. Ромера, Е. Пенроуз, Ф. Янсена та ін. Ними визначена провідна роль інновацій у

сукупності факторів економічного зростання, сформовано категоріально-понятійний апарат, встановлено основні причинно-наслідкові зв'язки у сфері інноваційної діяльності. Серед вітчизняних вчених, що зробили суттєвий внесок у дослідження впливу інноваційних чинників на економічне зростання й розвиток підприємств, слід виділити О. Амошу, Б. Андрушківа, С. Ілляшенка, К. Ковтуненко, О. Мельник, П. Перерву, Л. Федулову, О. Ястремську і багато ін. І на сьогодні у цій сфері наукового пошуку сформований багатий теоретико-методологічний і методичний доробок. Водночас залишається значне коло питань науково-методичного характеру, пов'язаних із активізацією і підвищенням результативності інноваційної діяльності у корпоративному секторі національної економіки, зокрема у промислових корпораціях. У цьому контексті доцільно проаналізувати можливості концепції «менеджменту різноманітності», яка в останні десятиліття стала набувати все більшої популярності в західних транснаціональних корпораціях для вирішення проблем мультикультурності. З огляду на те, що промислові корпорації, як великі суб'єкти господарювання, доволі часто стикаються із проблемами мультифакторності і мультикультурності, а вони відчуваються особливо гостро в умовах вирішення неструктурованих управлінських завдань (тобто інноваційних), можна висловити припущення, що перенесення основних принципів управління різноманітністю у сферу інноваційної діяльності промислових корпорацій може бути продуктивним з позицій підвищення ефективності існуючого управлінського інструментарію.

**Метою статті** є виокремлення факторів гетерогенності у діяльності сучасних промислових корпорацій і визначення основних завдань управління інноваційною діяльністю в них з позицій менеджменту різноманітності.

**Викладення основних результатів дослідження.** Тенденції розвитку світового економічного простору свідчать, що на глобальному ринку найбільш ефективними та конкурентоспроможними стають корпорації – власники виробничих та науково-технічних ресурсів [1, с. 28]. На думку В. Геєця, саме використання переваг великого конкурентоспроможного бізнесу, створеного на основі консолідації капіталу через капіталізацію прибутку і нагромадження власності, у тому числі і шляхом її придбання за кордоном, дасть змогу українським компаніям витримувати конкуренцію на світових ринках [2, с. 407]. У вітчизняному законодавстві корпорація – це організаційно-правова форма господарювання, яка є договірним об'єднанням підприємств і організацій на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням певних повноважень централізованого регулювання діяльності кожного із учасників. Діяльність корпорації базується на принципах добровільного вступу і безперешкодного виходу з неї її членів, їх рівноправності. В той же час вона є юридичною особою і несе самостійну майнову відповідальність за своїми зобов'язаннями (хоча підприємства, які входять до її складу, таких зобов'язань не несуть).

Корпоративний сектор економіки будь-якої країни характеризується значною різноманітністю. Як правило, він охоплює найбільш привабливі з погляду економічних результатів сфери економічної діяльності, що мають перспективи для розширення і у майбутньому. Це забезпечує корпорації позитивну економічну динаміку, накопичення ресурсів для проникнення у інші, також привабливі сфери діяльності і, що важливо – здатність впливати на бізнес-середовище, ініціюючи прийняття потрібних для розвитку бізнесу законів – в тому числі поза межами національної економіки, переростаючи в транснаціональні корпорації (ТНК). Останнє найбільш характерно для промислових корпорацій, оскільки специфіка виробництва промислових товарів дає змогу переносити частину бізнес-процесів у країни, де збувається кінцева продукція, тим самим оминаючи митні бар'єри або ж перетинаючи митні кордони на кращих умовах.

Природно, рівень складності і різноманітності внутрішнього середовища транснаціональних корпорацій є доволі високим – як через відмінності в процесах здійснення різних видів діяльності, так і через більш глибокі культурні відмінності соціальної складової. В результаті зростання кількості учасників внутрішньофірмових виробничих відносин ускладнюється процес координування їх діяльності, і значною мірою – через різницю у структурі їх мотивацій, узгодження яких за допомогою контрактних відносин є обов'язковою умовою підтримки динамічної стійкості суб'єкта господарювання. Зважаючи на те, що конфігурація внутрішньої будови корпорації (як і будь-якої організації) детермінується числом учасників та формами їх взаємодії, надважливим завданням менеджменту є підтримання організаційної цілісності – для збереження життєздатності організації у довгостроковому періоді.

Основною умовою збереження цілісності корпорації (як підприємницької одиниці) є наявність ефекту синергії, отриманого від спільного функціонування структурних елементів. У разі відсутності синергії така структура деградує. Це особливо проявляється у інтеграційних процесах – коли зростання корпорації відбувається за рахунок злиття і поглинання. В багатьох випадках учасники корпорації в принципі можуть функціонувати в статусі самостійних ринкових агентів, але за певних умов об'єднуються для досягнення стратегічних цілей. Рівень інтеграційної цілісності корпорації визначається взаємною вигідністю спільної діяльності всієї сукупності структурних елементів (учасників). Адже взаємне переплетіння індивідуальних мотивів учасників корпорації потребує знаходження певного консенсусу, без якого ефективні організаційні взаємовідносини не складатимуться. Для цього мусять коригуватися індивідуальні мотиви учасників (особливо ключових) шляхом більш глибокого дослідження структури

мотивації кожного, знаходження у ній тих мотивів, що можуть виступити об'єднуючими для усієї корпорації, а відтак – обговорення умов взаємовигідної співпраці. Результатом взаємовигідної спільної діяльності і є організаційна синергія. Позитивна синергія буде тим більшою, чим більшою мірою структурні елементи корпорації, які відрізняються за своєю функціональною складовою, будуть доповнювати один одного при вирішенні загальних управлінських завдань. Така закономірність у виникненні ефекту синергії і зумовила зростання рівня різноманітності (гетерогенності) у діяльності сучасних організацій.

В теорії управління, поряд з іншими об'єктивними законами розвитку суспільств і економік, що мають прийматись до уваги для побудови ефективної системи менеджменту, велике значення має закон необхідної різноманітності Ешбі – різноманітність засобів впливу керуючої системи має бути не меншою за різноманітність керованого об'єкта. Це знаходить відгук у Дж. Ходжсона, який зазначив, що «відкрита система мусить характеризуватися різноманітністю і мінливістю для адаптації до всіх потенційних змін зовнішнього середовища [3, с. 258].

Гетерогенність в науковій літературі трактується як неоднорідність, різнорідність, змішаність, несхожість, «особливість» за природою або походженням частин певної системи [4]. Найчастіше цей термін застосовується в соціології – в контексті структурних характеристик певного соціуму. І саме в соціальній складовій несхожість проявляється найбільшою мірою: в структурі персоналу, співвідношенні рівня освіти і кваліфікації працівників, їх професійної спеціалізації, статевих і вікових ознаках, ціннісних орієнтирах, мотиваційних перевагах та інших характеристиках, що відображають здатність і бажання працівника досягати поставлених перед ним цілей. Тобто в гетерогенній організації не лише співіснують згідно структури робіт і глибини розподілу праці вміння, життєвий досвід і професійні навички різних учасників, а й стикаються (і навіть протистоять) їх інтереси, уподобання, цінності й цільові установки. І найважливішими завданнями менеджменту гетерогенної організації є не тільки нівелювання негативного впливу факторів гетерогенності, а значно більшою мірою – використання існуючих відмінностей у якісних характеристиках персоналу для підвищення ефективності соціальної взаємодії, в тому числі у сфері інноваційної діяльності.

На думку М. Крозьє, одного з провідних представників еволюційної економічної теорії, соціальна взаємодія є фундаментальним процесом в діяльності будь-якої організації [5]. Важливість забезпечення ефективної соціальної взаємодії підкреслюється і Г. Клейнером у його системно-інтеграційній теорії [6]. На відміну від неокласичного подання сутності діяльності підприємства (де пріоритетною сферою аналізу вважаються технології переробки ресурсів), а також інституційної (згідно якої центральним елементом аналізу є контрактні відносини), Г. Клейнера представляє повну (інтеграційну) картину складових внутрішнього середовища. У запропонованій ним теорії він акцентує на необхідності інтеграції в просторі і в часі потоків ресурсів і процесів культурної та інституціональної динаміки як основи діяльності підприємства.

На рис. 1 дещо видозмінена структура внутрішнього простору підприємства (яке може стати учасником корпорації) за підходами системно-інтеграційної теорії Г. Клейнера. Він пропонує розглядати внутрішній простір будь-якого суб'єкта господарювання як систему, в якій виробничі й ринкові особливості поведінки визначаються сукупністю соціальних складових. До них Г. Клейнер відносить ментальні особливості працівників, особливості організаційної культури, інституційні особливості підприємства та когнітивні механізми, які в ньому сформувались. В сукупності вони складають ментально-інституційний фундамент підприємства, який може змінюватись лише в довгостроковому періоді. Культурна різноманітність особливо проявляється у транснаціональних корпораціях. Управління нею є не лише ефективним засобом зміцнення міжнародного співробітництва, та невичерпним джерелом творчих ідей, а значить – і розвитку людства в цілому, на чому наголошує С. Бельская, розглядаючи цю проблему на макрорівні [7]. Важливо бачити і ефективно використовувати потенціал культурної різноманітності і в інтересах окремих суб'єктів господарської діяльності.

Друга група підсистем (рис. 1) відображає функціональні особливості кожного підприємства, що входить до складу корпорації. Вона включає його організаційно-управлінські й технологічні характеристики, сукупність практик виконання різних видів господарської діяльності (поведінкові стереотипи, патерни), що запозичені в інших підприємствах (так звана імітаційна підсистема), а також особливості економічної поведінки підприємства в конкретному історичному соціумі (так звана історична й групова виробнича пам'ять працівників).

Аналізуючи сутнісні характеристики виділених Г. Клейнером підсистем, доцільно підкреслити, що лише одна з них – організаційно-управлінські і технологічні особливості підприємства – має матеріальні носії. І в процесі інтеграції технологічні аспекти діяльності нових учасників корпорацій можуть бути узгоджені доволі швидко. Набагато складніше узгодити нематеріальні складові, які формують інтелектуальний простір корпорацій і є найважливішими для ефективної інноваційної діяльності. І саме в них криються найбільші відмінності, що зумовлюють необхідність формування «менеджменту різноманітності» для забезпечення ефективності управлінських впливів у корпораціях. При цьому найскладнішими завданнями є не тільки нівелювання негативного впливу факторів гетерогенності через узгодження індивідуальних мотиваційних переваг учасників інноваційної діяльності, а й використання

існуючих відмінностей для підвищення її ефективності – з огляду на роль і місце кожного учасника у структурі процесу створення споживчої цінності, значущості його внеску у створення цієї цінності.

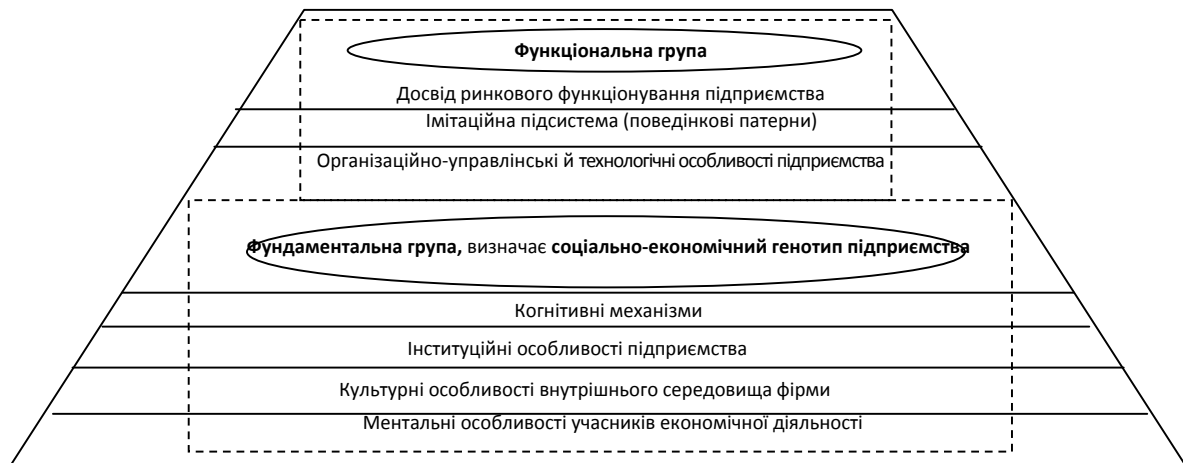


Рис. 1. Сукупність підсистем внутрішнього простору підприємства

Виходячи з цього сучасну промислову корпорацію доцільно розглядати з погляду факторів гетерогенності – як економічну систему, яка проектується з урахуванням різноманітності факторів зовнішнього середовища і є раціонально обгрунтованою з погляду цілей ефективного функціонування сукупністю структурних елементів, які забезпечують достатню різноманітність технологічних і управлінських процесів, необхідних для створення продукції (послуг) з урахуванням різноманітності споживчих переваг.

Власне, управління цією гетерогенністю і складає зміст і завдання системи менеджменту різноманітності, яка має функціонально і структурно відповідати рівню гетерогенності організації. В промислових корпораціях гетерогенність у структурі персоналу (соціальна гетерогенність) доповнюється гетерогенністю за ресурсами, процесами і відмінностями в перевагах споживачів товарів. І вся ця багатоаспектна гетерогенність є об'єктом управління інноваційною діяльністю – як стосовно пошуку найбільш ефективного поєднання ресурсів у виробничих процесах, стосовно рекомбінації самих процесів з урахуванням технологічних досягнень учасників корпорації, так і стосовно створення умов для взаємовигідного співробітництва усіх учасників процесів створення, розподілу і споживання споживчих благ. І система управління інноваційною діяльністю покликана забезпечити конкурентні переваги промислової корпорації за рахунок продуктивної взаємодії з різноманітністю. У табл. 1 надано основні завдання менеджменту щодо удосконалення внутрішнього простору промислових корпорацій (в розрізі виділених Г. Клейнером підсистем внутрішнього простору суб'єктів господарювання), які сформовано з метою найкращого використання факторів гетерогенності для підвищення ефективності інноваційної діяльності.

У наведеній таблиці основна увага спрямована на визначення способів поліпшення організаційної взаємодії всередині проектних груп, оскільки ефективна взаємодія людей у процесі інноваційної діяльності є основною умовою її результативності. У разі значної гетерогенності складу учасників інноваційного пошуку мають місце взаємно протилежні процеси: з одного боку, гетерогенність є позитивним фактором, оскільки веде до розвитку творчих підходів у створенні інновацій, з іншого боку, веде до зростання конфліктів. За дослідженнями, проведеними сучасними науковцями у сфері групової організаційної взаємодії, при виконанні творчих завдань результати гетерогенних робочих груп відрізняються великим розкидом. Вони або значно перевищують середній результат, який показують гомогенні групи, або ж є значно нижчими. Гомогенні групи, навпаки, завжди залишаються на одному рівні [8]. Звідси висновок, що потенціал гетерогенності в інноваційній діяльності лише тоді може бути реалізованим повною мірою, коли ним ефективно управляють. І найголовніше в цьому управлінні – це узгодження мотиваційних переваг учасників інноваційної діяльності. І особливо тих, які є носіями ключових компетенцій.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Сучасні організації функціонують у складному і мінливому бізнес-середовищі, багатофакторність і невизначеність якого зумовлює високі ризики господарської діяльності. І чим складнішим і різноманітнішим є вплив на виробничо-господарську діяльність підприємства факторів зовнішнього середовища, тим різноманітнішими мають бути рішення і дії менеджменту для збереження динамічної стійкості цього підприємства в процесі здійснення інноваційних змін. Тому можна стверджувати, що система менеджменту має свої особливості в організаціях з високим рівнем гетерогенності, якими є сучасні промислові корпорації. У великих промислових корпораціях багатопланова соціальна гетерогенність доповнюється гетерогенністю за ресурсами, процесами і відмінностями в перевагах споживачів товарів. Відповідно це відображається на змісті інноваційної

**Удосконалення внутрішнього простору промислових корпорацій для підвищення ефективності інноваційної діяльності за рахунок факторів соціальної гетерогенності**

Сутнісні характеристики підсистем	Завдання менеджменту
<b>Ментальні особливості учасників</b>	
Особливості мислення та система цінностей індивідів і груп працівників, які беруть участь в управлінні підприємством	Враховання ментальних відмінностей при формуванні робочих і навчальних груп для зменшення рівня конфліктності і підвищення ефективності спільної діяльності
<b>Культурні особливості внутрішнього середовища</b>	
Корпоративна культура: соціально-психологічний клімат, стиль управління, прийомы і методи інтерпретації інформації, механізми узгодження та координації інтересів ключових учасників організації, рівень довіри між ними, ступінь готовності до компромісу	Залучення до участі в інноваційній діяльності якомога більшого числа потенційних носіїв креативних ідей, в тому числі з різних категорій персоналу; створення механізму узгодження інтересів з урахуванням гетерогенності переваг ключових учасників
<b>Інституційні особливості</b>	
Сукупність відносно сталих норм, правил, традицій організаційної взаємодії, принципів економічної поведінки, що стосуються легітимізації виробничо-господарської діяльності організації, членства в ній, взаємин між її членами тощо, які відображають специфіку і унікальність даної організації порівняно з іншими учасниками ринку	Культивування мікроінститутів, що заохочують внутрішньофірмове підприємництво, внутрішню конкуренцію, розвиток взаємовигідних форм інтеграційної взаємодії з іншими учасниками ринку в розрізі ресурсів, процесів і переваг
<b>Когнітивні механізми</b>	
Механізми колективного збору, сприйняття та інтерпретації ін-формації про середовище господарювання, опрацювання цієї інформації для вилучення і зберігання знань; створення бази знань організації, розподіленої між окремими особами та колективами	Створення механізму формування, накопичення та поширення нових знань в організаційному просторі, який дає змогу знаходити і поширювати найкращі методи і прийомы у сфері інноваційної діяльності
<b>Організаційно-управлінські та технологічні особливості</b>	
Відображають особливості організації виробничого процесу, визначають обмеження на матеріальні потоки сировини і готової продукції: специфічність активів, виробничих і управлінських технологій, особливості відносин зі споживачами та ін.	Виділення ключових управлінських функцій і відповідних їм технологій, які формують конкурентні переваги підприємства за ресурсами, процесами і перевагами для подальшого розвитку компетенцій персоналу з метою їх ефективного застосування
<b>Поведінкові «зразки» (патерни)</b>	
Структурують існуючі практики (досвід) управління господарською діяльністю, виділяють і формують рутини прийняття рішень, структурують і узагальнюють інформацію про «системні події» – глибокі зміни системи – і результати цих змін	Застосування бенчмаркінгу для виявлення найбільш ефективних рутин з різноманіття методів і технологій управління інноваціями, що використовуються іншими суб'єктами господарської діяльності, і впровадження їх у власну практику
<b>Досвід ринкового функціонування</b>	
Фактори, що відображають вплив прийнятих рішень на результати діяльності підприємства і вплив функціональної інерції на його поточну роботу (вплив минулого на поточні рішення). Досвід ринкового функціонування фіксується в документах, входить в особисту і групову «пам'ять» працівників	Багатофакторний аналіз результатів господарської діяльності підприємства з виділенням ключових факторів створення споживчої цінності в стратегічній перспективі

діяльності, управління якою має забезпечити конкурентні переваги промислової корпорації за рахунок продуктивної взаємодії з різноманітністю. Використання теоретичних і практичних надбань менеджменту різноманітності у вітчизняній практиці управління дасть змогу керівникам сучасних гетерогенних організацій посилити їх гнучкість, мобільність, забезпечить позитивні структурні зрушення, а значить сприятиме підвищенню ефективності їх діяльності і зміцненню їх конкурентних позицій. Формування відповідного інструментарію менеджменту різноманітності стосовно цілей інноваційної діяльності і складатиме предмет подальших досліджень.

### Література

1. Федулова Л. І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України / Л. І. Федулова // Економіка та прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 9–27.
2. Якубовський М. Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації / М. Якубовський // Економіка України. – 2010. – № 8. – С. 21–29.
3. Hodgson G.M. Economies and Institution. A Manifesto for a Modern Institutional Economies. –

Cambridge : Polity Press. 1998. – 346 p.

4. Гетерогенність [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/geterogennist/>

5. Бахмарова В. Н. Концепция управления Мишеля Крозье: социологический анализ / В. Н. Бахмарова, О. Я. Гелих // Экономика и политика России в переходный период : научн. сессия по итогам НИР 2009 года, март-апрель 2010 г. : сб. доклад. — СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – С. 6–11.

6. Клейнер Г.Б. Системно-интеграционная теория предприятия / Г.Б. Клейнер // Original scientific paper. – September, 2005. – № 30.

7. Бельская С.А. Понятие культурного многообразия в терминах ЮНЕСКО [Электронный ресурс] / С.А. Бельская // Гуманитарные научные исследования. – 2013. – № 12. – Режим доступа : <http://human.snauka.ru/2013/12/5236>.

8. Fahrún H. Diversity Dynamics: Activating the Potential of Diversity in Trainings [Электронный ресурс] / H. Fahrún, E. Skowron, N. Zimmermann // A Handbook for Facilitators in Active Citizenship Education. – MitOst Association Berlin, 2015. – Режим доступа : [http://www.theodor-heuss-kolleg.de/flipbooks/diversity\\_dynamics.html#](http://www.theodor-heuss-kolleg.de/flipbooks/diversity_dynamics.html#).

Надійшла 13.03.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

## УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВАМИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Розроблено програмно-цільовий підхід до управління резервами підвищення продуктивності праці на промислових підприємствах. Розглянуто принципи та структуру цільової комплексної програми підвищення продуктивності праці. Охарактеризовано етапи процесу управління резервами підвищення продуктивності праці під час застосування програмно-цільового підходу.*

*Ключові слова: резерви продуктивності праці, програмно-цільовий підхід, цільова комплексна програма.*

TANASIENKO N. P.  
Khmelnytsky National University

## MANAGEMENT OF THE RESERVES OF INCREASE THE LABOUR PRODUCTIVITY ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

*The aim of the research – to elaborate the target-oriented approach to managing the reserves of increasing the labour productivity on the industrial enterprises. Such principles of the target complex programs of increasing the labour productivity as target orientation, complexity, consistency, balance and timeliness were considered in the article. Scheme comprehensive program of improving productivity were proposed in the article. Four sections of complex target programs: basic, analytical, organizational and executive management are considered. The advantages of a matrix management structure describes in the article. Three stages of the management the reserves of increase productivity when using program-oriented approach are described. The target-oriented approach to managing the reserves of increasing the labour productivity on the industrial enterprises was elaborated.*

*Keywords: reserves of labour productivity, target-oriented approach, the target complex program.*

**Вступ.** Сучасні економічні умови, для яких характерні динамічні зміни у зовнішньому середовищі, зумовили необхідність усвідомлення того, що одним із ключових факторів успіху будь-якого суб'єкта господарювання є підвищення продуктивності праці. Саме продуктивність праці відіграє важливу роль у створенні конкурентних переваг підприємства та залежить від того, наскільки серйозно приділяється увага управлінню резервами продуктивності праці.

Одним із методів планування та управління є програмно-цільовий підхід, який найчастіше застосовується для вирішення складних проблем, які не можуть бути розв'язаними за умови функціонування підприємства в інерційному, «звичайному» режимі. Цей підхід передбачає професійну розробку і послідовну реалізацію системи програмних заходів, які орієнтовані на конкретні цілі, досягнення яких забезпечує вирішення проблем економіки підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз джерел [1–4] вказує на те, що питання розробки цільових програм в управлінні залишається актуальним. Однак ще не знайдено єдиного підходу до обґрунтування теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо управління резервами продуктивності праці на промислових підприємствах, тому практичне вирішення цих завдань є актуальним і необхідним як для підприємств, так і для економіки загалом.

**Постановка завдання.** Мета даного дослідження – розроблення програмно-цільового підходу щодо управління резервами підвищення продуктивності праці на підприємствах, особливістю якого є визначення основних принципів, яким він має відповідати, його структури та завдань, що надасть змогу вибудувати пріоритети реалізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах.

**Викладення основних результатів дослідження.** Під цільовими програмами як правило розуміють систему або комплекс заходів і адресних завдань, пов'язаних за ресурсами, виконавцями та термінами здійснення [2].

Цільова комплексна програма підвищення продуктивності праці – це внутрішній документ підприємства, в якому представлений погоджений за ресурсами, виконавцями та термінами здійснення комплекс науково-технічних, соціально-економічних, виробничих, організаційних, інноваційних та інших завдань та заходів, спрямованих на забезпечення зростання продуктивності на підприємстві праці найбільш ефективними шляхами.

Цільова комплексна програма має відповідати таким принципам:

1. Принцип цільової спрямованості. Обмеженість ресурсів є одним з важливих чинників, який обумовлює необхідність чіткого визначення цілей, завдань та найбільш ефективних шляхів їх досягнення, на які повинна бути орієнтована комплексна програма. Слід виявити кілька основних цілей і вибудувати пріоритети.

2. Принцип комплексності. Для досягнення поставлених в програмі цілей необхідно комплексно враховувати усі можливі фактори. Рівень деталізації при проведенні аналізу факторів визначається передусім



метою його проведення, однак ігнорування будь-якого з факторів може призвести до несвоєчасного виконання програми, зростання витрат, загального зниження ефективності її реалізації, а також виникнення нових чинників, що можуть мати негативний вплив на рівень продуктивності праці на підприємстві.

3. Принцип погодженості. Для максимізації ефекту при плануванні заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці необхідно погоджувати поточні та стратегічні цілі, забезпечити прямий та зворотній зв'язок процесу управління продуктивністю: нерозривність планування, обліку, координації та контролю.

4. Принцип збалансованості. Враховуючи обмеженість фінансових, матеріальних, трудових ресурсів, необхідно їх оцінювати та збалансовано розподіляти для досягнення поставлених цілей з найменшими витратами.

5. Принцип вчасності. Своєчасне прийняття та виконання планових рішень має стати основою програми підвищення продуктивності праці, в протилежному випадку діяльність структурних підрозділів з реалізації програми зростання продуктивності призупиняється, і в результаті зростає ступінь невизначеності.

Оскільки програма підвищення продуктивності праці на промисловому підприємстві є не тільки цільовою, але й комплексною, між підпрограмами повинен існувати зв'язок, тобто кожному технічному заходу повинен відповідати організаційний захід. Комплексний характер цільової комплексної програми підвищення продуктивності праці передбачає орієнтацію на кінцевий результат (рис. 1).

Комплексна програма підвищення продуктивності праці складається з таких розділів:

1) основного (містить формулювання головної мети та завдань програми, кінцевих результатів та термінів виконання);

2) аналітичного (проводиться аналіз резервів продуктивності праці, їх оцінка, визначається система основних показників програми);

3) виконавчого (охоплює повний перелік завдань підрозділам, що беруть участь в реалізації конкретних заходів програми, ліміти різних видів ресурсів, що виділені для виконання завдань);

4) організаційно-управлінського (визначено форми, методи, порядок управління та організації виконання програми, контролю за її реалізацією, необхідні організаційно-господарські заходи).

Кінцева мета програми підвищення продуктивності праці формулюється в першому розділі (наприклад, «досягнення максимального рівня виробництва продукції при наявній величині ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових)» або «досягнення заданого рівня виробництва продукції при зниженні витрат» та ін.), яка має бути чітко формалізована та містити терміни виконання заходів, кількісні та якісні характеристики виробничої та організаційної структури підприємства. В якості проміжних результатів реалізації програми можна визначити: скорочення витрат сировини та матеріалів на виготовлення продукції, скорочення чисельності працівників, покращення якості та конкурентоспроможності продукції.

В другому розділі комплексної програми підвищення продуктивності праці на підприємстві проводиться аналіз резервів продуктивності праці, які можна визначити відповідно до запропонованого нами науково-методичного підходу [5] з урахуванням як кількісних індикаторів, так і показників, визначених за допомогою експертних оцінок. Перелік індикаторів може уточнюватись залежно від актуальних завдань та особливостей конкретного підприємства, однак важливо врахувати аспекти, пов'язані з: використанням наукового потенціалу працівників підприємства; рівнем інноваційності та наукомісткості праці; рівнем доступу працівників до інформації та швидкістю обміну знаннями на підприємстві; рівнем техніко-технологічних можливостей підприємства; ефективністю використання робочого часу працівників різних категорій; рівнем організації виробництва та праці; рівнем кваліфікації працівників та можливостями розширення професійних здібностей; рівнем вмотивованості працівників (як матеріальної, так і нематеріальної); рівнем задоволеності працею; сприятливістю соціально-психологічного клімату для здійснення трудової діяльності.

Оцінку резервів можна проводити як за частковими показниками (кількісними та якісними), так і за інтегральними індикаторами, однак аналіз резервів продуктивності праці має забезпечувати комплексне врахування всіх чинників, що впливають на рівень продуктивності праці. Доцільним є аналіз не тільки внутрішньоорганізаційних чинників, а й чинників зовнішнього середовища, щоб ефективно їх використати для досягнення поставлених цілей, або мінімізувати негативний вплив.

Третій та четвертий розділи комплексної програми підвищення продуктивності праці об'єднують організаційні питання та різні аспекти удосконалення існуючої системи управління. Варто відзначити, що в реалізації цільової комплексної програми має брати участь не тільки апарат управління підприємством, а й спеціалісти інших структурних підрозділів, передусім працівники, що безпосередньо задіяні на виробництві. Це забезпечує врахування всіх найбільш значимих груп факторів – інноваційно-технічних, організаційно-економічних та соціально-економічних.

В контексті ефективного управління резервами підвищення продуктивності праці на підприємствах в рамках реалізації комплексної програми підвищення продуктивності праці важливим є створення спеціального органу управління, який би здійснював оперативне планування та організацію робіт, координацію поточної діяльності всіх виконавців, облік та контроль виконання заходів. До його складу

доцільно включити фахівців фінансово-економічного відділу, відділу маркетингу, виробничого відділу та ін. Діяльність спеціального органу управління доцільно організувати з використанням матричних структур програмно-цільового управління.

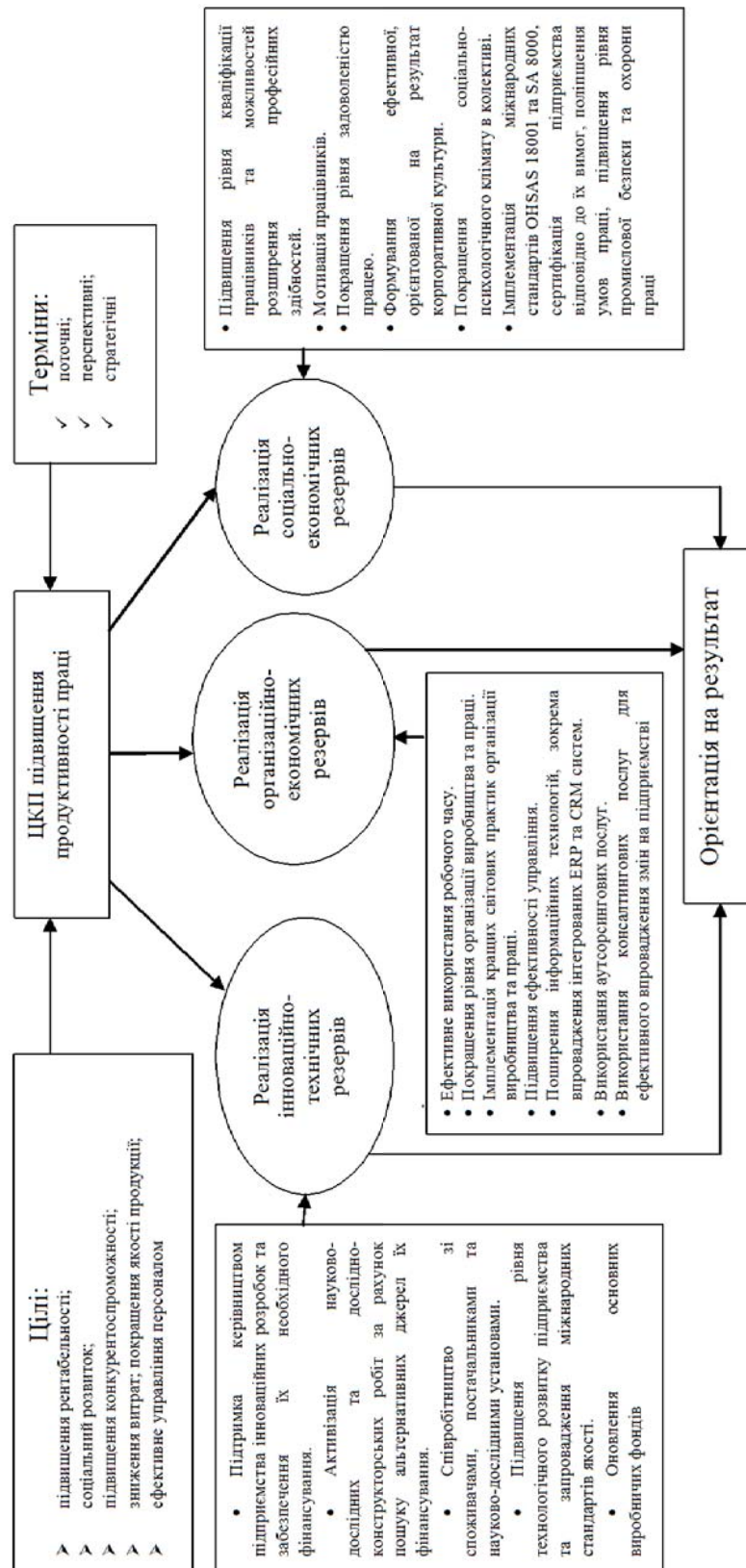


Рис. 1. Схема цільової комплексної програми підвищення продуктивності праці

Матричні структури управління мають багато переваг порівняно з лінійними та лінійно-функціональними структурами, і їх використання не тільки забезпечує врахування принципів проектного

підходу, а й сприяє ефективній реалізації програми підвищення продуктивності праці на підприємстві. Важливою передумовою ефективною реалізації комплексної програми підвищення продуктивності праці також є визначення відповідального виконавця в кожному структурному підрозділі, який приймає участь в реалізації програми. Ці виконавці підпорядковуються не тільки своїм лінійним керівникам, а й керівнику програми підвищення продуктивності праці. Для узгодження та координації рішень, може бути створений окремий підрозділ, який безпосередньо займається плануванням та організацією робіт, заходів в рамках програми підвищення продуктивності праці (Координаційний центр ЦКП). Це забезпечує управління цільовою комплексною програмою виявлення та реалізації резервів продуктивності праці.

Варто відзначити, що процес управління резервами підвищення продуктивності праці при застосуванні програмно-цільового підходу може відбуватись в три етапи.

Перший етап є аналітичним і передбачає збір та узагальнення інформації про рівень продуктивності праці на підприємстві та в його окремих підрозділах. Це дозволяє визначити конкретні цілі та завдання програм підвищення продуктивності праці на підприємстві, що можуть розроблятися в розрізі виробничих підрозділів, а також фактори, резерви та напрями підвищення продуктивності. Такі програми орієнтовані на скорочення непродуктивних витрат робочого часу, покращення якості та конкурентоспроможності продукції, ефективніше управління персоналом. В результаті такого аналізу розробляються основний та аналітичний розділи цільової комплексної програми підвищення продуктивності праці на підприємстві.

На другому етапі проводиться:

1) деталізація завдань на рівні окремих структурних підрозділів (наприклад, проводиться обґрунтування організаційних структур управління, виробничої структури цехів, впровадження нових форм організації праці, імплементація нових стандартів якості продукції);

2) кількісне визначення проміжних цілей в рамках запропонованих програм, реалізацію яких здійснюють відповідні структурні підрозділи, а оцінка проводиться за показниками, що характеризують динаміку продуктивності праці;

3) обґрунтування переліку та послідовності виконання всієї сукупності заходів, які забезпечують досягнення цілей, сформульованих в програмах.

Виконання третього етапу управління резервами підвищення продуктивності праці передбачає оформлення проекту програми підвищення продуктивності праці, що містить всю інформацію, яка була зібрана та узагальнена на першому та другому етапах (формується комплексний інформаційний опис процесу підвищення продуктивності праці в розрізі конкретних завдань, структурних підрозділів, факторів та резервів).

**Висновки.** Впровадження запропонованого програмно-цільового підходу до формування системи управлінського впливу на виявлення та реалізацію резервів підвищення продуктивності праці на промислових підприємствах, який передбачає розробку цільової комплексної програми, сприятиме ефективнішому управлінню резервами продуктивності праці та забезпечить покращення показників фінансово-господарської діяльності, стійкого економічного розвитку.

#### Література

1. Абрамов Л. К. Цільові програми та механізми по забезпеченню прозорості у процесі їх реалізації / Л.К. Абрамов, Т.В. Азарова. – Кіровоград : ІСКМ, 2010. – 100 с.
2. Куранда Т.К. Цільові програми в системі державного управління науково-технологічним розвитком / Т.К. Куранда, Н.І. Вавіліна // НТІ. – 2011. – № 2. – С. 12–17.
3. Малахова А. Програмно-цільові аспекти планування й управління виробництвом / А. Малахова, С. Гарна, К. Яровий // Економічний аналіз. – 2013. – Вип. 12, ч. 3. – С. 257–260.
4. Целевые комплексные программы развития производства / [Иванов Н.И., Бреславцев А.В., Хижняк В.И. и др.]. – К. : Наукова думка, 1986. – 244 с.
5. Танасієнко Н.П. Методологічні основи оцінки резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві / Н.П. Танасієнко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2014. – Вип. 3/2, т. 19. – С. 234–238.

Надійшла 15.02.2017; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

## СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*В статті виділені спільні риси стратегічного управління та управління ризиками на підприємстві, основні принципи розробки стратегії управління ризиками. Визначена роль ризик-менеджера у розробці даної стратегії. Сформована стратегія управління ризиками з врахуванням методів управління ними та визначені основні умови її реалізації.*

*Ключові слова: стратегія, управління підприємством, ризики, стратегія управління ризиками, стратегічні рішення, методи управління ризиками.*

TSVIGUN T. V.

Khmelnytsky National University

## THE STRATEGY OF RISK MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

*The insight into the influence of risk factors on the enterprise activity determines both real current and perspective relevance of risk management and its strategic component. The strategy of risk management must be developed in order to prevent detriments in enterprise activity on all stages and levels. Common features of strategic administration and risk management in the enterprise, basic principles of development of the strategy of risk management were outlined in the article. The role of risk-manager was also determined in this article. The strategies of risk management were formed – cautious, prudent, and risky – considering methods of administration and basic conditions of their implementation. The inevitable occurrence of risk situations that can lead to disruption, or, which is worse, to bankruptcy must be considered by every enterprise. Therefore, enterprise has to apply strategic administration in order to succeed, achieve its aims and have profit. The essential component of strategic administration is the strategy of risk management as the counteraction to the risk of possible disruption, which is aimed at achieving the overall strategy of the enterprise.*

*Keywords: strategy, enterprise management, risks, strategy of risk management, strategic solutions, methods of risk management.*

**Постановка проблеми.** Стабільний розвиток суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі залежить від їх уміння своєчасно передбачати внутрішні та зовнішні зміни, і відповідно до цього адаптувати свою діяльність, змінюючи асортимент продукції, форми обслуговування, збутову мережу, організаційну структуру та інші елементи внутрішнього середовища.

Прискорення змін в діяльності, що можуть спричинити загрозу для підприємства або ж створити нові можливості для його розвитку, зростання конкуренції, поява нових запитів споживачів, активний розвиток інформаційних технологій та мереж – усе це чинники, які зумовлюють необхідність використання стратегічного управління в практичній діяльності вітчизняних підприємств. На відміну від оперативного і тактичного управління, які спрямовані на прибутковість підприємства у короткостроковому періоді та раціональне використання наявного ресурсного потенціалу, стратегічне управління орієнтується на досягнення стійкої конкурентної позиції, яка б забезпечувала існування підприємства в довгостроковій перспективі в мінливому середовищі та створювала потенціал для подальшого розвитку.

Для досягнення конкурентних переваг в умовах швидкозмінного зовнішнього та внутрішнього середовища, на підприємстві повинна застосовуватись обґрунтована стратегія. Процес розробки та реалізації стратегії підприємства є складним та залежить від стану галузі та місця підприємства в ній, цілей, інтересів вищого керівництва, наявних ресурсів, кваліфікації працівників, фактору часу та ставлення керівництва до ризику. Даний процес ґрунтується на аналізі та оцінці стратегічних альтернатив, які визначають загальну (базову) стратегію. Господарська практика виробила чимало стратегічних альтернатив, проте їх конкретний вибір визначається в залежності від умов діяльності підприємства з врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів. Для формування стратегічних альтернатив підприємство, ми вважаємо, повинно регулярно аналізувати сфери діяльності, в яких можливо реалізувати свої конкурентні переваги і в результаті отримати високі прибутки.

Важливим та необхідним елементом у загальному процесі стратегічного управління є функціональні стратегії або стратегії окремого функціонального підрозділу, які конкретизують обрану стратегію розвитку підприємства відповідно до його основних напрямів діяльності, забезпечуючи досягнення поставлених цілей. Підприємство повинно мати стільки функціональних стратегій, скільки у нього є напрямів діяльності. Найбільш поширеними є виробнича стратегія, фінансова, інвестиційна, стратегія маркетингу, управління персоналом.

Для запобігання втрат в процесі діяльності підприємства на всіх рівнях його управління орієнтовним планом дій повинна бути розроблена стратегія управління ризиками.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Аналіз наукових праць Василенка В.О., Ткаченко Т.І. [1], Денисенка М.П., Чигирика К.О. [2], Корецького М.Х., Дегтяра А.О., Дація О.І. [3], Тищенко О. М., Хміль Т. М., Василик С.К. [4] показав, що питання стратегічного управління підприємства з врахуванням

ризиком досліджене недостатньо. Тому існує немало організаційних та методичних питань, які потребують ретельного вивчення та розробки.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Важливо виділити спільні риси стратегічного управління та управління ризиками на підприємстві, основні принципи розробки стратегії управління ризиками, визначити роль ризик-менеджера у її розробці, сформулювати стратегії управління ризиками з врахуванням методів управління ними, визначити основні умови її реалізації.

**Мета дослідження.** Метою даної статті є формування стратегії управління ризиками з використанням всього спектру методів управління ними та кожного конкретного методу в залежності від виду ризику.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідною умовою стабільного функціонування підприємства, на нашу думку, є ефективна стратегія управління, формування якої залежить від особливостей підприємства. Стратегічне управління підприємства “реалізується через формування і реалізацію стратегії, тобто модель дій, що враховує нестабільність зовнішнього середовища і стан внутрішнього середовища, яку розробляє підприємство для досягнення поставленої мети (певного рівня розвитку)” [4, с.23].

Стратегія – це модель розвитку суб’єкта господарювання, яка містить в собі сукупність цілей, а також методи та технології їх досягнення, які в умовах мінливого зовнішнього середовища постійно коригуються з метою адаптації до змін останнього в процесі досягнення намічених орієнтирів [5, с.14].

На початку 90-х років ХХ ст. стратегія стала невід’ємною частиною управління підприємством практично в усіх країнах з ринковою економікою. Стратегія підприємства є певною моделлю дій, в основі якої лежить комплекс стратегічних рішень, які є результатом творчого процесу щодо пошуку напрямів і способів вирішення виробничо-господарської ситуації та призводять до відповідних наслідків. Стратегічні рішення зорієнтовані на майбутнє, пов’язані з невизначеністю, передбачають залучення значних ресурсів та мають суттєві довгострокові наслідки для підприємства.

Базуючись на концептуальних засадах теорії стратегічного управління та враховуючи об’єктивне існування ризику в діяльності вітчизняних підприємств, перш за все, варто, на нашу думку, виділити спільні риси стратегічного управління та управління ризиками на підприємстві, а саме:

- необхідність їх застосування на підприємстві, враховуючи об’єктивне існування нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища;
- узгодженість мети, яка полягає у забезпеченні стабільного функціонування підприємства та досягнення ним своїх цілей в умовах постійної невизначеності та ризику;
- проведення аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (в управлінні ризиками – шляхом виявлення ризикових факторів та оцінки ризиків, а в стратегічному управлінні – виявлення факторів зовнішнього середовища та оцінки існуючого внутрішнього потенціалу підприємства);
- здійснення шляхом послідовного застосування загальних функцій управління (планування, організація, мотивація, контроль та регулювання);
- необхідність організації процесу управління (в управлінні ризиками з метою ідентифікації ризиків та мінімізації втрат від них, а в стратегічному управлінні – з метою формування та реалізації дієвої стратегії розвитку підприємства);
- деякі елементи функціонального забезпечення (інформаційне, аналітичне, організаційне тощо);
- в основі стратегічного управління та управління ризиками лежить прийняття обґрунтованих рішень щодо пошуку методів ефективного управління підприємством.

Існує чимало різноманітних причин, що обґрунтовують значення стратегії управління ризиками для сучасного підприємства. Проте всі вони зводяться до одного – на сучасному етапі ефективного управління ризиками підприємства є головним чинником в досягненні успіху та переваг в конкурентній боротьбі як в тактичній, так і в стратегічній перспективі. Розуміння значення впливу ризикових факторів визначає як реальну поточну і перспективну значимість управління ризиками, так і його стратегічну складову.

В умовах невизначеності господарської ситуації основними стратегічними цілями управління підприємством, на нашу думку, повинні бути не лише забезпечення збалансованого співвідношення між ризиком та вигодою для захисту інтересів власників, керівництва, інвесторів та кредиторів, а також розробка та реалізація стратегії управління ризиками, що значно підвищить динамізм роботи підприємства. Одна з особливостей сучасної української ситуації полягає в тому, що функціонування даної стратегії стає все більш актуальним переважно через потребу бажаного стратегічного розвитку підприємства. Причому в стратегічній перспективі значимість управління ризиками буде зростати.

Стратегія управління ризиками повинна бути тісно пов’язана з усіма основними видами діяльності підприємства: виробництвом, фінансами, маркетингом, персоналом тощо. Так, наприклад, фахівці з виробництва повинні забезпечувати розробників стратегії управління ризиками необхідною інформацією про виробничий процес, технологи – повідомляти про зміни на ринку технологій, маркетингологи – про збут продукції, фінансисти – про забезпечення підприємства фінансовими ресурсами і т.д. Стратегія управління ризиками поряд з іншими функціональними стратегіями повинна бути ключовою функціональною стратегією на всіх підприємствах, оскільки дозволить створити управлінські орієнтири для досягнення намічених функціональних цілей підприємства.

Ефективність стратегії управління ризиками зумовлена не лише комплексним взаємозв'язком зі всіма іншими функціональними стратегіями підприємства, а й власним змістом. Стратегія управління ризиками повинна бути довгостроковою програмою конкретних дій, яка міститиме сукупність обраних підприємством управлінських заходів, спрямованих на досягнення поставленої мети управління ризиком і допомагатиме сконцентрувати зусилля і ресурси на найоптимальніших варіантах рішення.

Основною метою стратегічного управління ризиками є захист підприємства від несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, так і оптимізація внутрішнього середовища.

Розробка стратегії управління ризиками повинна, на нашу думку, базуватися на певних принципах:

1) системності (передбачає необхідність системного (комплексного) підходу до вивчення, оцінки та запровадження методів управління ризиками, заходів з контролю за ризиком, врахування фактору ризику при розробці інших функціональних стратегій управління підприємством);

2) послідовності (обумовлює необхідність дотримання ризик-менеджером певної послідовності дій при розробці та реалізації стратегії управління ризиком для найефективнішого її проведення);

3) обґрунтованості (передбачає необхідність досконалого обґрунтування заходів та дій щодо управління ризиками);

4) доцільності (передбачає необхідність оцінки кошторису витрат на управління ризиком та їх порівняння з можливими втратами підприємства у разі ризикових подій);

5) гнучкості (передбачає можливість та необхідність постійного коригування розробленої раніше стратегії управління ризиками у зв'язку з постійною зміною факторів, що обумовлюють ризики діяльності підприємства).

Основними, на нашу думку, стратегічними рішеннями керівників підприємств в сфері управління ризиками повинні бути:

- визначення основних посадових обов'язків та повноважень ризик-менеджера;
- взаємозв'язок з іншими підрозділами підприємства, партнерами, постачальниками;
- управління ризиками.

Ризик-менеджер повинен не лише забезпечувати безпеку і контроль над ризиком, а й контроль за якістю виготовленої продукції. Основним його завданням є розробка стратегії управління ризиками, яка повинна бути викладена у внутрішніх нормативних документах – Положенні по управлінню ризиками та Інструкції з управління ризиками. Положення по управлінню ризиком повинно містити повноваження ризик-менеджера та (або) спеціалістів основних функціональних підрозділів, основні аспекти управління ризиками, результати аналізу ризиків на підприємстві, можливі методи управління ризиками. В Інструкції з управління ризиками доцільно сформулювати конкретні завдання та дії з управління ризиками, визначити взаємозв'язок в діяльності різних підрозділів, їх відповідальність.

Стратегічні рішення з управління ризиками стосуються розвитку ризик-менеджменту як особливої підсистеми загальної системи управління підприємством. Тому при прийнятті стратегічних рішень, пов'язаних з управлінням ризиками, необхідно враховувати позиції спеціалістів різних функціональних підрозділів підприємства, оскільки вони беруть участь у виробленні рішень щодо доцільності того чи іншого варіанту дій.

Здатність до стратегічного управління ризиками визначається наявністю вміння:

- оцінити і змодельовати ситуацію, що склалась;
- розробити стратегію управління ризиками;
- впровадити стратегію у практичну діяльність, використовуючи надійні стратегічні методи управління ризиками.

Після аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства власне й розпочинається процес формування стратегії управління ризиками, який включає в себе розробку, доопрацювання та оцінку. На етапі розробки важливо створити стратегію, які дозволять досягти поставлених цілей (табл. 1).

Стратегія управління ризиками передбачає використання всього спектру методів управління ними та кожного конкретного методу залежно від виду ризику.

Обачлива стратегія є найбільш поширеною в господарській практиці та полягає в уникненні усіх можливих втрат. Відповідно до цієї стратегії, керівники підприємств, що надають перевагу не ризиковим діям, відмовляються від послуг ненадійних партнерів або відмовляються від ризикових проєктів, рішень, якщо їх ефективність викликає хоча б найменші сумніви.

Виважена стратегія передбачає проведення заходів, які дають змогу звести до мінімуму ймовірність частини втрат. Перш за все застосовуються такі методи попередження ризиками як стратегічне планування діяльності, активний цілеспрямований маркетинг, прогнозування зовнішньої економічної ситуації, які вимагають великої попередньої аналітичної роботи. Ці методи можуть зняти велику долю невизначеності, дозволяють попередити ослаблення позицій підприємства у своєму секторі ринку, ідентифікувати специфічний профіль факторів ризику підприємства, а отже, розробити заздалегідь комплекс заходів, що попереджають негативний вплив ризиків. Методи попередження ризиків доцільно використовувати лише тоді, коли розмір втрат може бути незначним. В іншому випадку краще відмовитись від ризикових проєктів та рішень.

## Стратегії управління ризиками підприємства

Варіант стратегії управління ризиками	Методи управління ризиками	Характерні особливості застосування обраних методів управління ризиками
Обачлива	Уникнення ризиків	Метод уникнення ризиків дає змогу підприємству уникнути усіх можливих втрат, проте унеможливорює отримання прибутку. До цього методу вдаються тоді, коли ймовірність виникнення ризиків та величина втрат від них є великими.
Виважена	Попередження ризиків / уникнення ризиків	Попередження ризиків передбачає проведення заходів, які дають змогу звести до мінімуму ймовірність частини втрат. Методи попередження ризиків доцільно використовувати у випадку великої ймовірності реалізації ризику, так як він призначений для її зниження. При цьому розмір можливих втрат є невеликим, в протилежному разі доцільно використовувати метод уникнення ризиків
Ризикована	Прийняття ризиків / передача ризиків	Прийняття ризиків має на меті самостійне відшкодування збитків за рахунок власних коштів підприємства. Прийняття ризику можливе, коли внаслідок настання несприятливих подій збитки є незначними. Якщо реалізація ризику може спричинити значні втрати, а ймовірність настання багатьох ризиків невисока, доцільно застосовувати передачу ризиків

Ризикована стратегія полягає у прийнятті на себе ризику рішень, які можуть забезпечити бажаний рівень віддачі при прийнятному рівні ризику. Методи прийняття ризиків мають на меті покриття збитків за рахунок власних коштів підприємства. Застосування цих методів передбачає наявність у підприємства стабільного прибутку або потенційних кредитних ресурсів, за рахунок яких можна формувати відповідні резервні фонди. Використання методів прийняття ризиків можливе за невисокої ймовірності настання ризикових подій та невеликій величині збитків і ускладнюється відсутністю вільних обігових коштів.

Менеджери, які розробляють стратегію управління ризиком, повинні мати на увазі, що склад та обсяг ризиків підприємства постійно змінюється, тому готових оптимальних та універсальних рецептів не існує. В кожній окремій ситуації ризик-менеджер повинен володіти та користуватися методами управління ризиками, враховуючи специфіку сфери діяльності, стратегію і тактику підприємства, фінансовий стан, вимоги законодавчих актів. Така стратегія повинна бути водночас ефективною, комплексною і реалістичною, а також забезпечуватись достатньою кількістю ресурсів.

Проте тільки формування стратегії управління ризиками недостатнє, потрібно ще мати механізм її реалізації, який, у свою чергу, передбачає:

- 1) поглиблене вивчення стану середовища, цілей і розробленої стратегії;
- 2) прийняття рішень по ефективному використанню ресурсів;
- 3) проведення необхідних змін на підприємстві, без яких неможливо приступити до реалізації стратегії:

– виділення в організації спеціального підрозділу (працівника) з управління ризиками або керівника та (або) спеціалістів основних функціональних підрозділів підприємства, яким буде доручене управління ризиками;

– створення ефективної системи оцінки і контролю прийнятих рішень;

– виділення коштів і формування спеціальних резервів для страхування ризиків, покриття збитків і втрат.

В реалізації стратегії управління ризиками вирішальна роль належить вищому керівництву підприємства. Для успішної реалізації обраної стратегії керівництву, ми вважаємо, потрібно здійснити такі заходи:

1. Довести до працівників підприємства цілі, стратегію та план управління ризиками. Це дозволить досягти розуміння працівниками не лише того, чим займається підприємство, але й неформально залучити їх до процесу виконання стратегії.

2. Встановити індивідуальну відповідальність за управління ризиками. Відповідальні за ризик-менеджмент особи повинні мати відповідну підготовку і можливість для ефективного управління ризиками.

3. Здійснити мотивацію працівників до ефективного виконання запланованих завдань та прийнятих рішень, спрямованих на досягнення цілей управління ризиками.

4. Забезпечувати надходження всіх необхідних ресурсів, мати план реалізації стратегії управління ризиками у вигляді цільових установок і фіксованого досягнення кожної цілі.

Для реалізації стратегії і досягнення поставлених цілей, керівники підприємства повинні визначати і

втілювати необхідні стратегічні зміни, затверджувати план, бюджет, мотивувати процес. Зміни, що впроваджуються на підприємстві, створюють необхідні умови для здійснення стратегії. Стратегічні зміни торкаються багатьох сторін діяльності підприємства і викликають зміни його структури. Зокрема, поява нового структурного підрозділу з управління ризиками викличе необхідність проведення радикальних змін в організаційній структурі і відповідне коригування організаційної культури. Якщо ж підприємство надасть перевагу децентралізованому управлінню, то важливо визначити наскільки діюча організаційна структура сприятиме реалізації стратегії управління ризиками, та як найкраще розподілити функції стратегічного і оперативного управління ризиками між управлінськими підрозділами підприємства.

Стратегічний план з управління ризиками є необхідним інструментом формування стратегічних ресурсів. Розповсюдженим методом забезпечення погодженості між планом та необхідними ресурсами є розробка ризик-менеджером попереднього бюджету, який надається вищому керівництву для вивчення, коректування та затвердження.

Важливе місце в реалізації стратегії управління ризиками займає система мотивації та заохочення як ефективний інструмент управління персоналом, що зобов'язує кожного нести відповідальність за свою частину роботи. Обґрунтована та здійснена мотивація сприятиме активізації працівників і максимальній віддачі творчих та інтелектуальних здібностей.

Невід'ємними елементами механізму успішної реалізації стратегії управління ризиками є її контроль, що полягає у порівнянні фактичних результатів роботи на окремих етапах із запланованими. Здійснюючи попередній, поточний та підсумковий річний контроль за стратегією можливо на більш ранній стадії виявити несприятливий розвиток подій. Попередній контроль зводиться, по суті, до перевірки готовності виконавців до початку робіт, поточний – активно впливає на виконання плану та досягнення поставленої мети, а підсумковий річний контроль служить для оцінки виконання плану і підготовки звітних документів. Система контролю дозволяє усунути серйозні відхилення шляхом проведення коригування та доповнення стратегії.

Контроль за стратегією управління ризиками та аналіз діяльності підприємства дозволяє дати оцінку роботи та отриманих результатів, зокрема визначити ступінь досягнення мети, виявити проблеми та перешкоди, визначити причини виникнення проблем, виявити особисті потреби та винагородити за ефективну роботу.

**Висновки.** Таким чином, будь-яке підприємство повинно, на нашу думку, враховувати неминучість виникнення ризикових ситуацій, що можуть призвести до збоїв у роботі чи до ще більшої дестабілізації. Саме тому, для досягнення поставлених цілей та отримання прибутку, підприємству необхідно вдаватися до стратегічного управління. На сучасному етапі необхідним компонентом процесу стратегічного управління є стратегія управління ризиками як протидія дестабілізуючим явищам, ризикам можливих втрат, яка спрямована на досягнення загальної стратегії підприємства. Необхідність стратегічного управління ризиками підприємства, ми вважаємо, зумовлена розумінням того, що ризикування є джерелом доходів, що управління ризиками забезпечить стабільний розвиток та зростання підприємства, що можливе банкрутство може призвести до значних економічних та соціальних наслідків.

### Література

1. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством : навч. посіб. / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – Вид. 2-е, виправл. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
2. Денисенко М. П. Стратегія управління ризиком підприємств фармацевтичної галузі / М. П. Денисенко, К. О. Чигирик // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 57–62.
3. Корецький М. Х. Стратегічне управління : навчальний посібник / М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр, О. І. Дацій. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
4. Стратегічне управління : підручник / [О. М. Тищенко, Т. М. Хміль, С. К. Василик та ін.]. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 280 с.
5. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації : монографія / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська. – К. : Освіта України, 2010. – 316 с.

Надійшла 15.02.2017; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.



**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ**

*У статті проведений загальний аналіз теоретичних підходів до визначення економічної сутності витрат з різних джерел, публікацій вчених, науковців та дослідників. Розглянуто економічну сутність та розмежування понять «витрати», «затрати», «видатки», «платежі».*

*Ключові слова: витрати, затрати, видатки, платежі, теорії витрат, економічна сутність витрат.*

YADUKHA S. Y., LISOVSKIY I. V.  
Khmelnitskiy National University

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINATION OF ECONOMIC NATURE OF COSTS**

*The research of theoretical and methodological approaches to determining the economic costs essence. In this article has need a brief description of the work performed. The article reviews the evolution of knowledge about the costs and the historical aspect of understanding the nature of expenses. The analysis of the development of approaches to understanding the category of "costs" from the standpoint of economic theory. An economic substance of definitions costs has been presented. The analysis of modern ways concerning understanding of the economic substance of costs which relies on different views concerning economic and industrial process has been held. The variations of terms has been proceeded: costs, expenses, charges, fees, payments. According to the research of evolution theory of costs has been determined the transformation of costs deep meaning at the process of social-economic relations development. Proven, the modern point of views oriented on resource supply of production processes and costs generation.*

*Keywords: costs, payments, costs theory, economical costs meaning.*

**Вступ.** Економічна категорія «витрати» є основоположною у діяльності будь-якого економічного суб'єкта. У законодавчих актах, а також економічній літературі трактування поняття витрат суттєво відрізняються між собою. Зважаючи на вагомість достовірного визначення вказаної категорії її визначення повинне опиратися на ті трактування, які є загальними для усіх складових економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Витрати є однією з вічних економічних категорій, яка привертає увагу науковців тривалий період часу. Ґрунтовну базу для дослідження зазначених проблем представляють наукові розробки Н. С. Андрущенко, М. А. Вахрушиної, О. І. Гончар, М. О. Днилюка, М. А. Коваленка, Г. В. Козаченко, О. Є. Кузьміна, В. Р. Лещія, Н. С. Миколайчук, І. В. Несторишена, О. О. Орлова, А. А. Пилипенка, Ю. С. Погорелова, Є. М. Рудніченка, Є. Г. Рясних, Г. Г. Савіної, М. Г. Чумаченка, В. В. Шукліної та інших.

**Постановка проблеми.** За роки становлення ринкових відносин в Україні однією із вагомих проблем є запозичення іноземних термінів та їх некоректне трактування без ретельного аналізу та урахування економічної сутності понять. На сьогоднішній день в економічній літературі можна часто зустріти вживання таких термінів як «затрати», «витрати», «видатки», «платежі». Одні автори особливо не замислюються над сутністю цих термінів й вживають в своїх працях їх як синоніми, інші намагаються розмежувати данні поняття та обґрунтувати їхню відмінність. Виходячи із вище наведеного існує нагальна необхідність сформулювати оптимальний підхід до розуміння понять «затрати», «витрати», «видатки», «платежі», обґрунтувати різницю між ними, що дозволить внести ясність в економічну сутність зазначених понять.

**Викладення основних результатів дослідження.** Сучасні дослідження у сфері управління витратами доволі часто направлені на формування і реалізацію загальної стратегії розвитку підприємства. Стратегія мінімізації витрат є однією з базових стратегій, що активно використовується у періоди активізації кризових явищ та процесів. Для її адекватної реалізації (як і для більшості інших стратегій) необхідно сформувати належне інформаційне поле з можливістю поглибленого аналізу наявних тенденцій у сфері управління витратами.

Історичний аспект дослідження розвитку систем управління витратами та самого розуміння сутності витрат знайшов своє відображення у значній кількості наукових праць [1–5]. Тому зазначимо, що найчастіше виділяють чотири етапи еволюції знань про витрати [3], а саме:

- етап I – публічна звітність про витрати, відстеження, облік і контроль витрат на господарському і державному рівнях (XXVIII–II ст. до н. е.);
- етап II – здійснення спроб розкрити суть поняття «витрати», поява різних теорій витрат (XIV–XIX ст.);
- етап III – використання математичних методів у теорії, дослідження поведінки витрат, вивчення витрат як об'єкта обліку і контролю (XX ст.);

– етап IV – виникнення нового напрямку дослідження – управління витратами (кін. XX – поч. XXI ст.).

У межах четвертого етапу відбувається активний пошук методів та інструментів, які б забезпечили досягнення стратегічних цілей у сфері управління витратами, та розроблення і апробація нових підходів до оперативного управління витратами відповідно до потреб менеджменту конкретних підприємств.

У контексті основних положень економічної теорії більшість науковців, що займаються питаннями управління витратами, наводять певну послідовність розвитку поглядів на сутність і поведінку витрат (табл. 1).

Таблиця 1

**Розвиток підходів до розуміння категорії «витрати» з позиції економічної теорії**

Автор	Основні положення теорії
Теорія фізіократів	
Кене Ф.	Поняття витрат пов'язував з витратами капіталу на засоби виробництва і робочу силу. Він також зазначав, що у процесі промислового виробництва вартість продукту визначається витратами на його виробництво і «чистий продукт» не створюється, при цьому акцентуючи увагу на скороченні «торгових витрат»
Трудова теорія вартості	
Сміт А.	Одним з базових положень є теорія вартості і ціни. Згідно з цією теорією вартість товарів складається із суми доходів, оскільки кожен вид витрат, що бере участь у створенні вартості товарів (витрати праці, капіталу, землі), рівнозначний відповідному доходу робітника, власника підприємства, власника землі. Однак, аналізуючи ці теоретичні положення, необхідно констатувати той факт, що поза увагою залишаються витрати на засоби виробництва, що є досить суттєвим недоліком
Рікардо Д.	Вважав, що в основі чистого доходу лежить продуктивна праця. Вводить поняття «різні швидкості обороту капіталу» і з цієї позиції розглядає проблему витрат. Рікардо, як і Сміт, під терміном «витрати» розумів середні суспільні витрати на одиницю виробу
Петті У.	Сформулював базові положення трудової теорії вартості, на якій ґрунтується вся система класичної політекономії. Сутність еквівалентного обміну товарів аналізував на основі витрат праці, яку вимірював робочим часом, витраченим на виробництво товару; величину вартості ставив у залежність від продуктивності праці. Однак він не зміг розвинути ідею трудової теорії вартості в чітке вчення і послідовно проводити в своїх дослідженнях. Не розуміючи двоїстого характеру праці при товарному виробництві, вчений змішував вартісну і натуральну форми багатства, не зміг узгодити такі його джерела, як праця і земля.
Маркс К.	Тракував витрати виробництва як суму витрат на придбання засобів виробництва і робочої сили, тобто змінного та постійного капіталу. На його думку, витрати відшкодовуються у ході реалізації товарів або відразу (заробітна плата, вартість сировини і матеріалів) або частинами (засоби праці). Теорія трудової вартості є дещо абстрактною і відірваною від реальності, що відповідно, викликало розробку багатьох інших теорій вартості, в яких витрати розглядалися під іншим кутом зору
Теорія витрат виробництва	
Мак-Куллох Дж., Міль Дж., Торренс Р.	Представники цієї теорії вважали, що величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (предмети і засоби праці, робочу силу). Відповідно, ціни на товари, на їхню думку, пояснюються цінами на елементи витрат, тобто вони розглядали витрати виробництва як основу мінової вартості і ціни
Теорія трьох факторів виробництва	
Сей Ж. Б., Бастія Ф.	Ця теорія ґрунтується на твердженні, що вартість товарів формується в результаті взаємодії трьох факторів – землі, капіталу і праці. Зазначимо, що прихильники теорії трьох факторів виробництва не включають у ціну продукції матеріальні витрати та амортизацію машин, споруд та обладнання. Загалом представники цієї теорії висували тезу про гармонію капіталістичних відносин між капіталістами і землевласниками, яка є досить ідеалістичною і абстрактною
Маржиналізм	
Менгер К.	Щодо витрат виробництва висловлював думку про те, що витрати обумовлені очікуваною вартістю благ нижчого порядку, у виробництві яких використовуються різні фактори виробництва. Він заперечував твердження щодо істотної ролі об'єктивних витрат у процесі виробництва. Менгер вважав суб'єктивну оцінку і припущення щодо майбутніх подій найважливішими елементами, що визначають господарські рішення
Візер Ф.	Розробив суб'єктивну теорію витрат. Згідно з цією теорією витрати виробництва є не довільними витратами, а формою компенсації відмови від їх іншого використання. Тобто категорія витрат має суб'єктивний характер. Досліджуючи проблему витрат Ф. Візер намагався знайти рішення, відкрито звертаючись до корисності. Він трактував витрати як непряму або принесену в жертву корисність
Кларк Дж. Б.	Незалежно від представників австрійської школи відкрив поняття граничної корисності. Особливу увагу приділяв накладним витратам. Крім накладних витрат, Кларк також досліджував довго- та короткострокові, абсолютні та додаткові, індивідуальні та суспільні, фінансові та виробничі витрати
Неокласична теорія вартості	
Маршалл А.	Поснадав теорію граничної корисності з теорією попиту та пропозиції, а також з теорією витрат. Дослідження в рамках теорії «граничних витрат виробництва» дозволили Альфреду Маршаллу виявити закономірності зміни питомих витрат виробництва при збільшенні обсягів виробництва на підприємстві. Приділяв увагу виділенню постійних і змінних витрат, а також довів, що в тривалому періоді постійні витрати стають змінними. На його погляд, основний мотив, що змушує фірму залишити ринок, – це більш високий рівень витрат на виробництво продукції, ніж її ринкова ціна
Теорія ціни	
Кейнс Дж. М.	За його теорією ціна пропозиції в тривалому періоді визначається як сума безпосередніх і додаткових витрат, витрат ризику і витрат на оплату відсотків. Також він ввів поняття «безпосередні витрати», які являють собою суму факторіальних витрат і витрат використання

Автор	Основні положення теорії
Неоінституціоналізм	
Коуз Р., Вільямсон О., Алчіан А.	Впроваджено поняття трансакційних витрат. Витрати підприємства поділяються на три групи: виробничі (трансформаційні), трансакційні і організаційні. Виробничі витрати – це витрати, пов'язані безпосередньо з процесом перетворення факторів виробництва на готову продукцію. Трансакційні витрати – це специфічні витрати щодо налагодження і здійснення передачі товарів, послуг, майнових прав, що здійснюються між фізичними і юридичними особами. Організаційні витрати являють собою витрати на забезпечення контролю і розподілення ресурсів всередині організації
Еволюційна теорія (організаційна екологія)	
Ханнан М., Фрімен Дж., Керролл Г., Олдріч Х.	Розглядають витрати з позиції їх унікальності для певної сукупності суб'єктів господарювання. Тобто для забезпечення еволюційного розвитку окремого суб'єкта або їх груп (популяцій) важливим є витрачання певного обмеженого ресурсу. При цьому, якщо підприємства здатні здійснювати масштабні витрати і отримувати цільовий прибуток, немає потреби їх скорочувати задля пошуку резервів розвитку

Аналізуючи еволюцію підходів до розуміння витрат необхідно констатувати трансформацію глибинного розуміння сутності витрат і відповідність теоретичних положень загальним умовам функціонування суб'єктів господарювання у визначений період часу.

Щодо сучасних підходів, то більшість фахівців концентрують увагу саме на ресурсному забезпеченні виробничих процесів і відповідному генеруванні витрат. Таким чином, у сучасній економічній літературі зустрічається багато визначень терміна «витрати», які суттєво різняться між собою (табл. 2).

Таблиця 2

## Дефініції економічної сутності витрат\*

Автор, джерело	Визначення поняття «витрати»
Ананькіна Є. А., Данілочкіна Н. Г.	Відображають вартість ресурсів, що використовуються в процесі діяльності підприємства з виробництва продукції, виконання робіт і здійснення послуг
Вербіло О. Ф., Мних С. В., Шваб Л. І.	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками)
Грещак М. Г., Коцюба О. С.	Обсяг використаних ресурсів у грошовому вимірюванні для досягнення певної мети
Давидович І. С.	Поняття, яке характерне для діяльності будь-якого підприємства чи організації, юридичної чи фізичної особи
Івашкевич В. Б.	Це відтік або інше використання активів і (або) виникнення кредиторської заборгованості в результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта
Куцигіна О. А.	Це вартість використаних ресурсів або грошові кошти, витрачені на придбання ресурсів, необхідних для виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг
Міддлтон Д.	Це те, що потрібно віддати, щоб отримати бажане
Мочерний С. В. (ред.)	Спожиті у процесі виробництва продукту виробничі фонди підприємства
Нашкерська Г. В.	Це процес споживання або використання матеріалів, товарів, робіт і послуг у процесі одержання доходу. Здійснення витрат прямо або опосередковано пов'язується з процесами виробництва та реалізації продукції
Савчук В. П.	Являють собою зменшення активів або збільшення зобов'язань (пасивів), або поєднання того чи іншого у зв'язку з виробництвом і постачанням товарів у рамках діяльності підприємства
Селіванов В. Н., Воронова Л. К.	Складаються з видатків, пов'язаних із використанням у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших видатків на її виробництво
Сухарева Л. А., Петренко С. Н.	Найбільш невизначене слово в управлінні, яке визначається сумою видатків, зазначених підприємством на момент придбання товарів або послуг
Турило А. М.	Вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, які необхідні для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети
Хорнгрен Ч. Г., Фостер Дж.	Спожиті ресурси або гроші, які треба заплатити за товари та послуги
Цал-Цалко Ю. С.	Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції

\* систематизовано авторами на підставі опрацювання наукових джерел

Проаналізувавши наведені у табл. 2 визначення, необхідно відмітити відсутність єдності підходів зазначених науковців у деталізованому розумінні поняття «витрати». Окрім неоднозначного відношення науковців до трактування витрат, зустрічаються різні думки щодо можливості використання термінів «видатки», «платежі», «затрати».

Так, на думку О. О. Орлова, необхідно відокремити поняття «видатки», «платежі», «витрати»: «коли підприємство отримує засіб виробництва, ціна покупки складає видатки підприємства. Момент видатків,

сума яких фіксується у бухгалтерських документах, як правило, збігається з постачанням цього засобу виробництва. Якщо відбувається виплата грошей із каси, з банківських та інших рахунків підприємства, це називається платежем... У разі використання того чи іншого виробничого чинника, мова йде про виробничі витрати...» [6, с. 104].

Професор О. В. Олійник переконаний, що в системі вітчизняної науки доцільно вживати термін «витрати», адже саме цей термін використовується українцями протягом багатьох віків. Щодо терміна «затрати», то він використовується у значенні «затрата», тобто: 1) втрата, утрата, шкода; 2) знищення [7, с. 146–147].

На думку І. Д. Шеламової [8, с. 37], використання терміна «затрати» є механічним запозиченням іншомовного слова.

Проаналізувавши підходи науковців, фахівців, мовознавців до зазначеної проблематики, В. Дерій вважає, що у вітчизняній економічній науці доречно використовувати термін «витрати». Термін «затрати» згаданий автор пропонує вживати лише тоді, коли мова йде про затрати конкретного часу (людино-днів, людино-годин), матеріалів (кілограмів, одиниць тощо), реальних грошей (готівки) на придбання товарно-матеріальних цінностей [9, с. 157].

На нашу думку, більш коректно використовувати термін «витрати», оскільки, у вітчизняній нормативно-правовій базі термін «затрати» взагалі не використовується, а терміни «видатки», «платежі» пов'язані з бюджетною сферою і використанням інструментів фіскального впливу держави. Тобто у нормативних положеннях використовується саме термін «витрати» практично безальтернативно.

Враховуючи суттєві відмінності у трактуванні базових понять у сфері управління витратами, компромісним варіантом буде дотримання термінів, що стандартно використовуються у основних нормативно-правових актах (стандартах). При цьому варто констатувати, що з позиції менеджменту підприємств, особливе значення відведено інформаційному забезпеченню (ІЗ) процесу управління витратами. Лише інформація з визначеними якісними параметрами може забезпечити прийняття виважених управлінських рішень, щодо оптимізації витрат промислового підприємства та якісного управління виробничими процесами в цілому і витратами зокрема.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Таким чином, на основі дослідження еволюції підходів до розуміння витрат виявлено трансформацію глибинного змісту сутності витрат у процесі розвитку соціально-економічних відносин. Доведено, що сучасні підходи орієнтуються на ресурсне забезпечення виробничих процесів і відповідне генерування витрат. Також існує паралельне використання термінів «видатки», «платежі», «затрати», що обумовлено термінологічною базою вітчизняного інституційного середовища. Однак, у вітчизняній нормативно-правовій базі термін «затрати» взагалі не використовується, а терміни «видатки» та «платежі» пов'язані з бюджетною сферою і використанням інструментів фіскального впливу держави, тому більш виправданим є застосування терміна «витрати».

### Література

1. Аврова И. А. Управленческий учет / И. А. Аврова. – М. : Бератор-Пресс, 2003. – 175 с.
2. Ананькина Е. А. Управление затратами : конспект лекций / Е. А. Ананькина, Н. Г. Данилочкина. – М. : ПРИОР, 1998. – 64 с.
3. Андрющенко Н. С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н. С. Андрющенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 3–7.
4. Белоусова И. Проблемы учёта производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции в промышленности / И. Белоусова, Н. Чумаченко // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2009. – № 4. – С. 3–10.
5. Грещак М. Г. Управление витратами : навч.-метод. посібник / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
6. Орлов О. О. Планирование діяльності промислового підприємства : підручник / О. О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
7. Олійник О. В. Класифікація витрат підприємства / О. В. Олійник // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Серія: економічні науки – 2001. – № 14. – С. 146–152.
8. Шеламова І. Д. Управління системою «витрати–ціна» в машинобудуванні : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Шеламова Ірина Дмитрівна. – К., 2003. – 190 с.
9. Дерій В. Термін «витрати» і його трактування для потреб обліку та контролю / В. Дерій // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 154–160.

Надійшла 23.02.2017; рецензент: д. е. н. Рудніченко Є. М.

## КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ

УДК 005.33

ДЖУР О. Є.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

### ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

*Стаття присвячена аналізу тенденцій розвитку інноваційно-дослідницького потенціалу аерокосмічних підприємств різних країн світу в структурі завдання управління конкурентоспроможністю підприємства, політиці урядів світу у вирішенні завдань створення високоефективних та прибуткових робочих місць на основі стимулювання високих технологій, інвестування та підвищення національного престижу. Проведено систематизацію показників, що визначають вплив досліджень та розробок в структурі організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства на результативні показники діяльності сучасних аерокосмічних компаній. Визначені перспективні напрямки інвестицій в дослідження і розробки для аерокосмічного бізнесу.*

*Ключові слова: науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, управління конкурентоспроможністю підприємства, підприємство космічної галузі, інноваційно-дослідницький потенціал*

DZHUR O. Y.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

### RESEARCH AND DEVELOPMENT IN THE COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF ENTERPRISE OF SPACE INDUSTRY

*The purpose of this article is to examine and analyze trends of providing R & D in the international aerospace business, analysis of indicators of R & D that should participate in the organizational and economic mechanism of management of enterprises of space industry. The article is devoted to analysis of tendencies of development of innovative and research potential of aerospace companies of different countries in the structure of the management tasks of enterprise competitiveness, the policy of the governments of the world in the task of creating highly efficient and profitable jobs by stimulating high-tech investments and increase national prestige. It was systematized the indicators that determine the impact of research and development in the structure of organizational and economic mechanism of competitiveness management of the enterprise on effective performance indicators of the modern aerospace companies. It is defined perspective directions of investment in research and development for the aerospace business.*

*Keywords: research and development, management of enterprise competitiveness, enterprise of space industry, innovation and research potential.*

**Вступ.** Історія розвитку науки і техніки свідчить про обмежений термін використання ефективної комбінації наукових винаходів і технічних елементів. Удосконалення кожного виду техніки суттєво гальмується у зв'язку із вичерпанням можливостей концепції розвитку конкретного виду техніки. Подальші вдосконалення стають неефективними через суттєве зростання витрат і часу на нові зразки. І тільки перехід до нової концепції, нової якості, нового технічного принципу забезпечує значний скачок в технічних характеристиках та показниках ефективності продукції, що створюється.

Різні країни світу та їх політики-економічні об'єднання із різною долею успіху на практиці реалізують політику підвищення життєвого рівня своїх суспільств. Ті з них, які відповідально дотримуються на практиці проголошених напрямків розвитку і підвищення конкурентоспроможності своїх суспільств і господарюючих суб'єктів не зважаючи на глобальні фінансові кризи, політичні, соціальні, екологічні проблеми показують значну динаміку розвитку через активну політику інвестування в дослідження та розробки особливо у високотехнологічній сфері. Лідерами цього процесу світова практика виділила аерокосмічні підприємства.

Стадія науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР; англ. Research and Development, R&D) є дуже важливою в системі управління конкурентоспроможністю аерокосмічного підприємства, оскільки відбувається дослідження можливості реалізації у виробництві нормативів конкурентоспроможності інновацій, тобто можливість реалізації стратегічних завдань та забезпечення результативних показників підприємств, ефективності використання ресурсів, конкурентоспроможності підприємств та підвищення рівня життя населення.

Зважаючи на прагнення України до вступу в Євросоюз, співпраці із НАТО, представлення своєї високотехнологічної продукції на світовому ринку, пропозицію співпраці із лідерами аерокосмічного бізнесу Україні потрібно на практиці синхронізувати свою політику на макрорівні із тенденціями, що відбуваються в розвинутих країнах світу для досягнення результативних показників на мікрорівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем розвитку інноваційної політики держави та її практична реалізація на мікрорівні, теоретико-методологічні засади підвищення

конкурентоспроможності підприємств знайшли своє відображення в роботах Ансоффа І., Баранова В.В., Безнощенко Н.О., Друкера П., Гейця В.М., Коно Т., Лапко О.О., Нейкової Л.І., Персади А.А., Ромашова О.В., Савчука В.П., Фатхутдінова Р.А., Федулової Л.І., Халімон Т.М., Черваньова Д.М., Шипуліної В.С. та ін. Теоретичні та практичні питання розвитку підприємств космічної галузі у своїх працях досліджували Алексєєв Ю.С., Войт С.М., Дегтярьов О.В., Горбулін В.П., Кучма Л.Д., Шевцов А.І., Шеховцов В.С., Пилипенко О.В., Зінов'єв О.Н. тощо.

Особливості розвитку інноваційного середовища, характеру формування та фінансування наукових досліджень в умовах нестабільної політико-економічної ситуації в Україні із пропозиціями організаційно-економічного характеру, щодо формування конкурентних переваг як на рівні держави так і на рівні окремого підприємства запропоновано у працях [1–3]. Різноманітні аспекти інноваційного розвитку науково-виробничих підприємств аерокосмічного комплексу розкрито в [4–6]. Значна кількість науковців зосереджує увагу на актуальності питання розробки і реалізації дієвих заходів з управління НДДКР як на макро-, так і на мікрорівні, визначенні показників НДДКР, що повинні приймати участь в управлінні конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі, але на даний момент відсутні дієві механізми, інструменти та системи показників, що дозволяють оперативного управляти конкурентоспроможністю підприємств в умовах глобальної та національної політико-економічної нестабільності в країні. Дане дослідження потрібно для бюджетних установ та виробників при плануванні інвестиційних витрат на розвиток високотехнологічних виробництв.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та аналіз тенденцій забезпечення НДДКР в міжнародному аерокосмічному бізнесі, аналіз показників НДДКР, що повинні приймати участь в організаційно-економічному механізмі управління підприємства космічної галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні 48 країн світу мають свої космічні агентства, а отже здійснюють планові наукові дослідження, виготовляють космічну продукцію та послуги. До 10 найкращих компаній-лідерів аерокосмічного бізнесу за рівнем доходу в 2015 р. ввійшли такі компанії, як Boeing, Airbus, Lockheed Martin, United Technologies, General Electric, Northrop Grumman, Raytheon, Safran, Finmeccanica, Rolls-Royce [7]. Дані компанії відображають суттєві здобутки США та різних країн Євросоюзу в розвитку високотехнологічної техніки і технології. Досягнення у високотехнологічній сфері цих країн є відображенням ефективного менеджменту як на макрорівні так і на мікрорівні, показує ступінь узгодження, синхронності процесів використання різного виду ресурсів та етапів створення кінцевого продукту. Тому доречним є порівняльний аналіз динаміки використання науковців різних країн та регіонів світу в НДДКР, який представлено на рис. 1.

Уряди країн по всьому світу занепокоєні питанням росту сектору, що пропонує роботу, яка гарно оплачується, високими технологіями, національним престижем та питаннями інвестування.

Так, наприклад, уряд Великобританії засвідчив важливість аерокосмічного сектору тим, що встановив фінансування R&D на період 2013–2026 рр. в розмірі £1,95 млрд, що на 100% відповідає промисловості, яка складає £3,9 млрд. Такий обсяг фінансування потребує необхідності ефективного інвестування.

Аерокосмічні підприємства по всьому світу не в змозі передбачити весь спектр змін, тому національні уряди та представники аерокосмічного бізнесу знаходяться в стані готовності до широкого кола змін як всередині країн, так і закордоном.

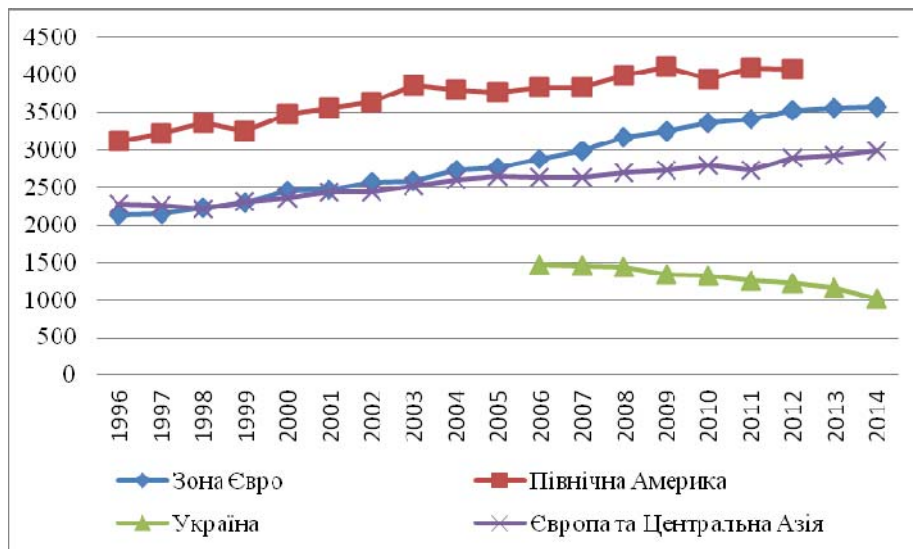


Рис. 1. Динаміка чисельності дослідників, зайнятих в НДДКР в окремих регіонах світу та в Україні (на 1 млн осіб) (Джерело: авторська розробка за [8])

Тенденції зображені на рис. 1 свідчать про беззаперечне розуміння урядом країн Північної Америки та топ-менеджерами різного типу організацій важливості підтримки науковців, як головного інтелектуального прискорювача розвитку всієї економічної системи, що забезпечують світові лідерські позиції своїх високотехнологічних компаній. Можна сказати, що успіх американських аерокосмічних компаній – це добре узгоджена політика уряду, виробників і всього суспільства, беззаперечне розуміння необхідності певної структури вкладень в дослідження, розробки та інтелектуальний капітал. Аналогічні процеси структурної політики щодо підтримки інтелектуального капіталу спостерігаються і в країнах Євросоюзу, хоча порядок даних поступається групі країн Північної Америки. Україна входить до групи країн Європи та Східної Азії, але її дані щодо кількості дослідників на 1 млн осіб суттєво гірші за весь час незалежності країни і показують нерозуміння керівництвом держави важливості інвестицій в дослідження та інтелектуальний капітал нації для розбудови майбутнього країни.

Міжнародна конкуренція в аерокосмічному секторі залишається на високому рівні, при цьому включаючи країни із малою долею глобального ринку. Консалтингова компанія «Futrop» відмічає загальну тенденцію – співробітництво у космосі інтенсифікує конкуренцію. «Головні учасники галузі складають позиції середньому рівню космічних гравців, що зростає, розриви у конкурентоспроможності націй скорочуються» [9].

Дослідження фахівців [10] ланцюгу постачань аерокосмічних підприємств Великобританії виявили такі проблеми: 1) багато компаній мають нестачу у передових технологіях та виробничій майстерності; 2) недоліки у передовому виробництві і бережливому управлінні ланцюгами поставок перешкоджають глобальній конкурентоспроможності; 3) компанії нижчого рівня можуть мати нестачу в управлінських структурах і процесах, які необхідні для досягнення росту. Висновки авторів ще раз підкреслюють тенденції глобалізації аерокосмічного бізнесу в досягненні конкурентоспроможності окремих виробників.

Дані, представлені в табл. 1, відображають реальні кроки окремих країн в досягненні лідерських позицій своїх суспільств через показник чисельності дослідників, зайнятих в НДДКР.

Аналіз даних в табл. 1 свідчить про поступове збільшення чисельності дослідників, зайнятих в НДДКР при реалізації лідерських амбіцій націй, які мають найбільш потужний аерокосмічний бізнес, реалізують свої стратегічні завдання та забезпечують конкурентоспроможність підприємств, що є запорукою підвищення рівня життя населення. Тенденції в Україні мають зворотну тенденцію, незважаючи на проголошені зобов'язання різних урядів країни щодо розбудови постіндустріального типу економіки.

Таблиця 1

**Чисельність дослідників, зайнятих в НДДКР (на 1 млн осіб) в різних країнах світу**

Рік	Чисельність дослідників, зайнятих в НДДКР по окремих країнах, осіб				
	Велика Британія	Німеччина	Україна	США	Японія
1996	2492,0	2811,6	-	3122,4	4947,0
1997	2499,7	2875,7	-	3224,1	5001,6
1998	2697,1	2898,6	-	3388,0	5211,7
1999	2856,8	3107,3	-	3445,1	5251,1
2000	2897,3	3148,8	-	3475,5	5151,1
2001	3083,0	3231,7	-	3545,6	5183,8
2002	3341,6	3253,5	-	3630,3	4934,9
2003	3638,9	3297,1	-	3870,2	5156,1
2004	3826,0	3318,9	-	3764,8	5156,8
2005	4128,9	3349,6	-	3718,0	5360,2
2006	4188,2	3452,2	354,953	3781,6	5387,0
2007	4131,5	3597,2	325,303	3757,8	5377,7
2008	4083,9	3751,8	304,468	3911,8	5157,8
2009	4116,4	3940,7	287,192	4071,8	5147,8
2010	4091,2	4077,8	285,948	3967,0	5152,6
2011	3979,4	4211,3	263,36	4010,8	5160,2
2012	4029,3	4379,1	238,789	4018,0	5083,7
2013	4185,7	4,399,7	217,234	-	5201,3
2014	4252,4	4,380,6	191,292	-	5386,2

Джерело: авторська розробка за [8]

На практиці в економіці України пріоритет від виробництва товарів не перейшов до пріоритету проведення досліджень, організації системи освіти для підвищення якості життя населення, клас дослідників як професійна група не в повну міру здійснює впровадження інновацій. Але саме ці завдання в повній мірі у розвинутих країнах виконують підприємства космічної галузі.

По даним сучасних дослідників управління конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі

сьогодні також ускладнено відсутністю інтелектуальної фази стану продукції, яка може складати 10–15 років при обсязі фінансування до 40 млрд дол. в системі прийняття рішень. А рішення про виробництво нової моделі виробу або її модифікації потрібно здійснювати на основі попиту на базову модель із урахуванням життєвого циклу продукції. Порівняння життєвих циклів продукції дозволяє прийняти раціональне рішення про випуск, серійне виробництво, розширення асортименту (модифікації), зняття з виробництва для вирішення завдання оптимального розподілення ресурсів і реалізацію нових стратегій підприємства.

Аналіз даних дозволив компанії «AGP» (Aerospace Growth Partnership) в 2016 р. створити індикативний приклад основного життєвого циклу аерокосмічної продукції у вигляді кривої, яка показана на рис. 2 [10].

Як видно із рис. 2 стадія НДДКР (R&D) має тенденцію до скорочення на 5 років, що обумовлено інтенсифікацією проведення досліджень і підтверджується попередніми прикладами збільшення кількості науковців та інвестиційною політикою урядів щодо фінансування високотехнологічних проєктів.

Приклад, який показано на рис. 2 підкреслює необхідність довгострокового і стабільного фінансування НДДКР. Отже, потрібна визначена і дієва політика інвестування в розвиток нових технологій і промислового виробництва в країні, яка буде спрямована на установи і організації, що здійснюють фундаментальні та прикладні дослідження, безпосередньо виробничі процеси та підтримують обслуговування споживачів. При цьому основна маса витрат на НДДКР повинна бути здійснена до початку виробництва.

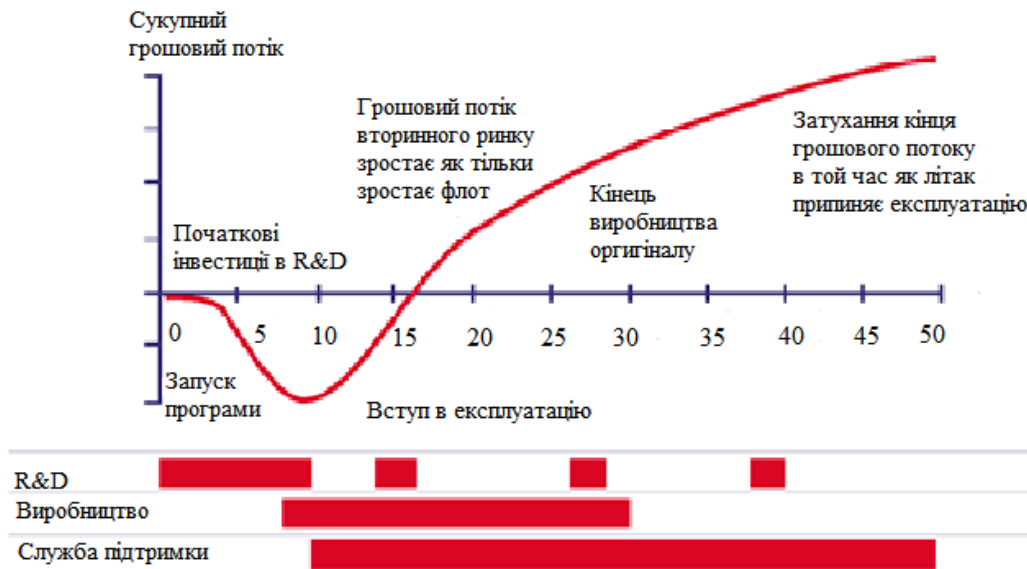


Рис. 2. Приклад основного життєвого циклу аерокосмічної продукції [10]

При дослідженні привабливості країн щодо ведення аерокосмічного виробництва відома міжнародна консалтингова компанія PwC [11] оцінила привабливість аерокосмічного бізнесу, як показано у табл. 2.

Таблиця 2

**Порівняльний рейтинг привабливості ведення аерокосмічного бізнесу**

Країна	Рейтинг			
	Варгісний	Промисловий	Інфраструктурний	Загальний
США	22	1	18	1
Канада	3	6	9	2
Велика Британія	16	2	9	3
Сінгапур	4	17	3	4
Швейцарія	7	20	1	5
Данія	6	54	6	6
Гонконг, Китай	9	31	5	7
Нідерланди	18	14	4	8
Ірландія	2	40	20	9
Фінляндія	21	31	2	10
Росія	44	7	64	52
Україна	129	25	72	105



Дані, представлені в табл. 2, свідчать про беззаперечне лідерство північно-американських країн та Великої Британії, виділяють певні переваги і недоліки, що відображають специфіку світового аерокосмічного бізнесу. Дослідження вказує на здатність промислової бази України випускати конкурентоспроможну продукцію авіаційної і космічної галузі, необхідність перейняття інфраструктурного досвіду у Швейцарії, врегулювання вартісних аспектів бізнесу. Суттєве відставання загального рейтингу від колишнього учасника по кооперації – Росії – свідчить про втрату конкурентних позицій, системне поглиблення проблем підприємств аерокосмічного сектору України.

Крім того, автори дослідження відзначають про загальне скорочення кількості зайнятих на 1% до 2 млн осіб у 2014 р. і підвищення продуктивності на 4,5% в світовому аерокосмічному секторі. При цьому, продуктивність праці зайнятих в аерокосмічному секторі США збільшилась на 12,2% за рік, в той час, як операційні доходи збільшились на 9,8%, а зайнятість робочої сили знизилась на 2,1% (1,18 млн осіб.). Операційні доходи на 1 зайнятого працівника в європейському авіакосмічному секторі зменшились на 3,3% за рік, а кількість робочої сили збільшилась на 1,3%, в той час, як операційні доходи зменшились на 2% в 2014 р. Наведені факти свідчать про розуміння керівництвом компаній-лідерів аерокосмічного бізнесу важливості якості підготовки фахівців всіх рівнів для аерокосмічного бізнесу та їх впливу на результативні показники.

Щодо результатів діяльності космічної галузі в Україні, слід відзначити, що сукупні обсяги фінансування із Державного бюджету України за 7 бюджетними програмами Державного космічного агентства України (ДКАУ) у 2015 р. склали 2,617 млрд грн (86% від обсягів 2014 р.). У 2015 р. промисловими підприємствами космічної галузі вироблено та реалізовано продукції на 3,053 млрд грн, що на 5,7 % більше ніж в 2014 р. Більшу частину цієї продукції реалізовано на експорт. Продовжується розвиток співробітництва у космічній сфері з країнами Європейського Союзу, Північної та Південної Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону та Близького Сходу. Структура експорту продукції за регіонами світу в 2015 р. (млн грн та % від суми експорту) складала: Росія 465,6 млн грн (25,3%); США 423,0 млн грн (23,0%); країни ЄС 59,4 млн грн (3,2%); інші країни СНД 81,2 млн грн (4,4%); інші країни світу 813,1 млн грн (44,1%). В 2016 р. здійснено 3,5% пусків РН (3 пуски), виготовлених за участю українських підприємств від усіх світових пусків. Це один із не найкращих показників щодо кількості пусків РН, якщо у 2008 р. (фінансова криза) Україна здійснила 8 пусків (або 11,6% від загальної кількості пусків у світі) [12].

Автори праці [13] серед перспективних прикладних сфер досліджень у галузі космосу обґрунтовано виділяють: напівпровідники, надпровідність, застосування аморфних, напружених металів, гідридне паливо, Луна і планети, іонні технології, нові ядерні реактори, автофажні ракети-носії, мікросупутники, лазерна техніка, біологія та електроніка, нові види транспорту, озоновий шар та «парниковий ефект», космос і життя, безкиснева кераміка, захоронення радіоактивних відходів, матеріалознавство, ресурсозберігальні технології, голографія, медицина і фізика, конверсія палива, мікромініатюрні електромеханічні перетворювачі енергії, утилізація гуми, космічне сміття, наукові школи та освіта.

Згідно [14] уряд України серед пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2020 року виділяє 4 напрямки: 1) фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави (включає 6 позицій); 2) інформаційні та комунікаційні технології (включає 7 позицій); 3) енергетика та енергоефективність (включає 8 позицій); 4) раціональне природокористування (включає 9 позицій); науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань (включає 12 позицій); 5) нові речовини і матеріали (включає 4 позиції). При цьому перевага повинна бути надана науковим дослідженням і розробкам, результати яких мають подвійне використання.

Міжнародна консалтингова компанія «McKinsey & Company», що спеціалізується на вирішенні завдань, пов'язаних із стратегічним плануванням виділила 12 технологій, які будуть трансформувати життя, бізнес та глобальну економіку до 2025 р., а саме: мобільний Інтернет, автоматизація інтелектуальної роботи, Інтернет речей, хмарні інформаційні технології, передова робототехніка, автономні транспортні засоби, геноміка наступного покоління, зберігання енергії, 3D друк, сучасні матеріали, нові методи пошуку і видобутку нафти та газу, відновлювані джерела енергії [15].

Отже, можна вважати космонавтику найбільш постіндустріальною галуззю економіки, що в повному ступеню вирішує актуальні питання сьогодення і створює основи для успішного майбутнього націй.

Сучасні підприємства-виробники аерокосмічної продукції та консалтингові компанії використовують на практиці свої системи результативних показників та показників конкурентоспроможності. Компанія «Deloitte», наприклад, у своєму огляді глобального аерокосмічного та оборонного ринку [16] при аналізі ключових результативних показників використовує наступні показники: доходи, поточні надходження, операційна маржа, повернення на вкладений капітал (ROIC), вільний грошовий потік (FCF), вільний запас готівки (FCM), коефіцієнт балансового рахунку (BTV), зайнятість, продуктивність. До 26 ключових показників фінансової ефективності компанія відносить: дохід, ріст доходу, поточні надходження, ріст поточних надходжень, операційна маржа, ріст операційної маржі,

повернення на вкладений капітал (ROIC), зміна ROIC, вільний грошовий потік (FCF), зміна FCF, вільний запас готівки (FCM), зміна FCM, готівка та готівкові еквіваленти, зміна готівки та готівкових еквівалентів, коефіцієнт балансового рахунку (BTV), зміна BTV, резерви, зміна резервів, число зайнятих в аерокосмічній сфері, поповнення співробітників, ріст поповнення співробітників, дохід на 1 співробітника, ріст доходу на одного співробітника, операційні доходи на 1 співробітника, ріст операційних доходів на 1 співробітника, зміна ціни акцій.

У відповідності із рекомендаціями UNIDO (Організація Об'єднаних Націй по промислового розвитку) у зарубіжній практиці використовують наступні показники ефективності інноваційної діяльності: чистий дисконтований дохід, норма прибутку, норма прибутку на акціонерний капітал, коефіцієнт фінансової автономності проекту, коефіцієнт поточної ліквідності, інтегральний показник (коефіцієнт результативності роботи) [17].

Безнощенко Н.О. у своїй праці [18] серед головних аспектів забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства виділяє інноваційний, виробничий, управлінський, кадровий та організаційно-культурний, фінансовий, маркетинговий аспекти та при дослідженні інноваційного аспекту пропонує аналізувати: а) здійснення НДДКР власними силами; б) створення заводського сектору науки; в) використання запозичених результатів НДДКР; г) ступінь оновлення продукції, техніки та технології; д) ступінь використання інформаційних технологій.

Балабанова Л.В. наголошує, що вивчення діяльності у сфері НДДКР дає змогу охарактеризувати основні види і методи проведення маркетингових досліджень, види досліджень в інших сферах діяльності підприємства, методи економічного аналізу і прогнозування, що застосовуються, співпрацю із різними організаціями, що займаються НДДКР, сфери нововведень на підприємстві, інноваційні можливості підприємства та за результатами аналізу пропонує оцінювати ступінь активності підприємства в балах [19].

У результаті проведення НДДКР досліджується можливість реалізації у виробництві нормативів конкурентоспроможності інновацій, які орієнтовані на вимоги споживача та прогнози розробників, створюється споживча вартість продукції, закладається результат, ефективність та успішність діяльності підприємства. Принципово схему реалізації завдань НДДКР в організаційно-економічному механізмі (ОЕМ) управління підприємством космічної галузі показано на рис. 3.

Консалтингова компанія «Futron» при дослідженні основних факторів, що впливають на вибір із боку замовника пускових послуг виявила такі фактори, як надійність, технологічність, якість обслуговування замовника; гнучкість тактико-технічних характеристик (можливість забезпечити визначені вимоги замовника по критерію точності для виведення з метою максимальної життєдіяльності космічного апарата на орбіті); додаткові витрати [20]. В порівнянні приймали участь п'ять типів РН – Ariane 5 (виробляє концерн «EADS», Європа), Atlas V (Lockheed Martin, США), Delta IV (Boeing, США), «Протон» (Космічний центр імені Хрунічева, Росія) і «Зенит-3SL» (сумісний продукт українського КБ «Південне» та ДП ВО «Південмаш», російської корпорації «Энергия» і фірми «Boeing» у рамках проекту Sea Launch). Саме ці фактори будуть визначати споживчу вартість продукції кінцевої продукції (РН), а отже стратегія НДДКР повинна включати дослідження та розробки для покращення виявлених характеристик.

З організаційно-економічної точки зору до основних завдань НДДКР відносять: 1) отримання нових знань в області розвитку природи та суспільства, нових областей їх застосування; 2) теоретичну та експериментальну перевірку можливості матеріалізації в сфері виробництва розроблених на стадії стратегічного маркетингу нормативів конкурентоспроможності товарів організації; 3) практичну реалізацію портфелю інновацій. Дослідження сутності НДДКР на синергетичному рівні дозволили автору виділити такі характерні ознаки: 1) можливість втілювати свої наміри в реальність силою думки; 2) ключ до пізнання світу на різних рівнях; 3) безперервність відгуку на минулі події, теперішні та встановлення правил на майбутні (завтрашні); вибір долі (власної, колективу, підприємства, суспільства); 4) врівноваженість; 5) синхронізація на рівні думки; 6) швидкий темп розвитку; 7) робота, що змінює майбутнє; 8) відповідальність за створене. Дані характеристики розкривають та змістовно наповнюють рис. 3.

Дійсно, закон самозбереження передбачає, що кожна організаційна система намагається зберегти себе як цілісне утворення і економічне витрати ресурс. Важливою умовою збереження системи є забезпечення її врівноваженого функціонування. Роль НДДКР в структурі ОЕМ управління підприємством космічної галузі саме і полягає в тому, щоб забезпечити врівноваженість, цілість, адаптацію, розвиток підприємства із зміною його структури під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Цілісність системи передбачає дотримання економії витрат ресурсів. Тому, одним із результативних показників ОЕМ управління конкурентоспроможністю підприємством космічної галузі пропонуємо використовувати коефіцієнт результативності НДДКР ( $E_{НДДКР}$ )

$$E_{НДДКР} = \frac{Q_{НДДКР}}{C_{КП}},$$

де  $Q_{НДДКР}$  – фактична вартість на НДДКР для певного продукту, грн.;  
 $C_{КП}$  – комерційна вартість пуску, грн.

Показник  $C_{КП}$  є не тільки результатом витрат на весь виробничий цикл по створенню продукції космічного призначення і реалізацію послуги (запуску), а й відображає попит та величину споживчої вартості продукції (послуги). Отже, можна вважати показник  $E_{НДДКР}$  узагальнюючим показником витрат ресурсів на НДДКР при реалізації одиниці продукції (послуги), що характеризує розвиток НДДКР і нагромадження наукових знань; техніко-економічний рівень виробничого потенціалу підприємства; створення нової продукції та підвищення техніко-економічного рівня тієї, що вже виготовляється; удосконалення управління, організації виробництва та праці; збереження навколишнього середовища та раціональне використання ресурсів.



Рис. 3. Схема реалізації завдань НДДКР в структурі OEM управління підприємством космічної галузі

Успіх компаній-лідерів XXI століття залежить від швидкості появи виробів із новими споживчими властивостями, які найкраще задовольняють попит споживачів. Тому термін виконання НДДКР ( $T_{НДДКР}$ ) по створенню розробки продукту або послуги із заданими характеристиками (найкращими серед конкурентів), які були визначені на основі побажань споживачів, і термін створення готової продукції на основі проведених НДДКР ( $T_{ГП}$ ) також є показниками ефективності, ключовими фактором успіху і конкурентоспроможності підприємства космічної галузі. Крім того, для цілей оперативного управління підприємством важливе значення будуть мати показник капітальних витрат на дослідження та розробки ( $K_{НДДКР}$ ), внутрішні витрати на наукові та науково-технічні роботи ( $K_{ВН.НДДКР}$ ).

Несуттєве коливання рівня операційної рентабельності на рівні 10% українського і передового світового аерокосмічного виробництва на протязі 17 років, поява нових видів РН із використанням нового типу приземлення та повернення із Космосу, поява амбіційних та удачливих конкурентів на насиченому ринку космічних послуг (компанія SpaceX), розірвані коопераційні зв'язки із Російською Федерацією вказують на необхідність виділення наступних напрямків інвестування в підвищення конкурентоспроможності підприємствами космічної галузі України: 1) створення «Програм обміну найкращою виробничою досконалістю», які будуть швидше інформувати зацікавлені кола науковців і практиків у передових методах, прийомах, інструментах управління виробництвом та передбачають фінансування за рахунок бюджетів різних рівнів; 2) пошук та стимулювання талановитої молоді, творче супроводження та наставництво найкращих науковців та практиків, реальна система мотивації всіх учасників процесу; 3) забезпечення швидкості та безперервності процесу реалізації розробок запропонованих в НДДКР; 4) створення космічних апаратів багаторазового використання, що дасть можливість здешевити вартість пускових послуг та збільшити попит на продукцію космічного призначення;

5) оптимізація ланцюга постачань всіма учасниками створення космічної продукції; 6) захист прав інтелектуальної власності на продукцію космічного призначення; 7) використання малих підприємств для проведення досліджень та розробок; 8) участь в міжнародних космічних проектах із змішаною формою фінансування.

**Висновки.** В Україні є наукова і виробнича база, здатна реалізовувати складні проекти із виробництва космічної продукції. В країні розроблена нормативна база, що забезпечує управління та розвиток високотехнологічного сектору економіки, планування космічної діяльності. Ведеться активна співпраця із різними регіонами світу щодо реалізації спільних міжнародних проектів.

Аналіз діяльності успішних підприємств-лідерів аерокосмічного сектору засвідчив їх інноваційно-інвестиційну привабливість та цілеспрямовану політику урядів і самих підприємств в сфері розробок та досліджень за допомогою повномасштабного фінансування узгоджених програм в сфері аерокосмічного бізнесу та політики розвитку інтелектуального потенціалу. Космічна галузь України потребує послідовної урядової політики 100% фінансування своїх бюджетних програм для цілеспрямованого формування фінансово-економічного, інноваційно-дослідницького, виробничо-технологічний потенціалу. Використання цих складових конкурентного потенціалу дозволить суттєво збільшити конкурентоспроможність високотехнологічної продукції космічної галузі. У підсумку це призведе до збільшення ринкової вартості підприємств (бізнесу), активізує нематеріальні складові розвитку вартості, зросте імідж та ділова репутація підприємства на міжнародному ринку, зацікавленість інвесторів у фінансуванні інвестиційних проектів підприємства, в тому числі в НДДКР.

Виявлено, що життєвий цикл аерокосмічної продукції на світовому ринку має тенденцію до зменшення, при одночасному збільшенні витрат на стадію НДДКР. Фінансово-економічні проблеми українських підприємств космічної галузі суттєво впливають на формування величини чистого грошового потоку, що викликає кризу ліквідності. Це потребує реструктуризації боргів, оптимізації майна підприємства, скорочення поточних витрат та збільшення прибутку, скорочення технологічного та виробничого циклу.

### Література

1. Білик Р.С. Особливості розвитку інноваційного середовища в Україні в умовах глобальної конкуренції / Р.С. Білик // Вісн. Дніпропетр. ун-ту. Сер.: Менеджмент інновацій. – 2015. – Вип. 4. – С. 27–35.
2. Засади державної інноваційної політики [Електронний ресурс] / В.Ю. Худолій, Т.В. Пономаренко, Л.В. Кадол // Економіка та суспільство – 2016. – № 6. – С. 232–236. – Режим доступу : [http://economyandsociety.in.ua/journal/6\\_ukr/39.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/39.pdf).
3. Actual issues of management of enterprises of high-tech sector of Ukraine [Електронний ресурс] / О.У. Dzhur, М.В. Didenko // Економіка та суспільство – 2016. – № 6. – С. 124–129. – Режим доступу : [http://economyandsociety.in.ua/journal/6\\_ukr/21.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/21.pdf).
4. Ромашов А.В. Стратегии развития научно-производственных предприятий аэрокосмического комплекса. Инновационный путь / А.В. Ромашов, В.В. Баранов. – М. : Альпина Паблишерз, 2009. – 215 с.
5. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств : колективна монографія у 4-х т. / за ред. О.А. Паршиной. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – Т. 4. – 325 с.
6. Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation: collective monograph. – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – Volume 2. – 392 p.
7. FIRE SUPPORT. Aerospace and defense marketing. Top 100 Aerospace Companies – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://defensecontractormarketing.com>.
8. The World Bank. Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>.
9. Futron Releases 2014. Space Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://spaceref.biz/commercial-space/futron-releases-2014-space-competitiveness-index.html>.
10. Means of Ascent. The Aerospace Growth Partnership's Industrial Strategy for UK Aerospace 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [agp-aerospace-strategy-2016](http://agp-aerospace-strategy-2016).
11. 2016 Aerospace Manufacturing Attractiveness Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [pwc-aerospace-manufacturing-attractiveness-rankings-2016.pdf](http://pwc-aerospace-manufacturing-attractiveness-rankings-2016.pdf).
12. Державне космічне агентство України. Новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalogNEW.nsf>.
13. Космос і технологи : [учеб. пособ. / Ф.П. Санін, Е.А. Джур, А.Ф. Санін, В.В. Хуторный]. – Д. : АРТ-ПРЕСС, 2005. – 456 с.
14. Про затвердження переліку пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2020 року : постанова / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/942-2011-%D0%BF>.
15. Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/disruptive-technologies>.

16. Deloitte. 2015 Global aerospace and defense industry outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl\\_2015-global-a-and-d-outlook.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_2015-global-a-and-d-outlook.pdf).
17. UNIDO. Advancing economic competitiveness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unido.org>.
18. Безнощенко Н.О. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в сучасних умовах господарювання : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Безнощенко Наталія Олександрівна. – Одеса, 2015. – 233 с.
19. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій : навч. посіб. / за ред. Л.В. Балабанової. – К. : Знання, 2005. – 301 с.
20. Российская ракета-носитель «Протон» признана самой надежной в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://izvestia.ru/news/297930>.
21. Рзаєва Т.Г. Напрями інвестиційної привабливості підприємства / Т.Г. Рзаєва, М. Грицаюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 134–140.

Надійшла 13.03.2017; рецензент: д. е. н. Джусов О. А.

## ПЕРЕДУМОВИ І ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПК

*Стаття розкриває сутність розвитку інформаційних технологій, який є найважливішим фактором створення інформаційного суспільства. В роботі розглянуто фактори, які впливають на ефективність функціонування інформаційно-комунікаційної системи.*

*Ключові слова: інформаційно-комунікаційні системи, ієрархічна модель, класифікація факторів, методологія ранжування країн, бізнес-середовище.*

MAZUR D. V., MAZUR H. O.  
Kyiv University of Market Relations

## BACKGROUND AND PRINCIPLES OF FORMATION AND USE OF MODERNIZATION POTENTIAL OF PC

*The article reveals the essence of information technology which is essential for the creation of an information society. We consider factors that affect the efficiency of information and communications systems.*

*Keywords: communication information systems, hierarchical model, classification of factors ranging methodology of the business environment.*

**Постановка проблеми.** Розвиток інформаційних технологій стає сьогодні найважливішим фактором створення інформаційного суспільства, в якому більшість працюючих зайнято виробництвом, зберіганням, переробкою і реалізацією інформації, особливо вищої її форми – знань. Поширення інформаційних технологій призводить до серйозних зрушень у політичній, економічній, соціальній і культурній сферах. Процеси їх цілеспрямованого використання як однієї з рушійних сил удосконалення стали основою для створення і розвитку у кожній країні [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку інформаційних технологій та електронного урядування вивчалися в роботах: О.О. Бакаєва, Я.Г. Берсуцького, А.Я. Берсуцького, В.М. Глушкова, Р.А. Калужного, А.М. Колмогорова, В.І. Корогодіна, М.М. Лепи, В.М. Порохні, В.Ф. Ситника, В.О. Шамрая та ін. Незважаючи на ґрунтовні дослідження розвитку ПК запитання їх удосконалення вивчені недостатньо, що обумовлює дослідження даної теми.

**Виклад основного матеріалу.** Результати інформаційних процесів залежать від численних чинників, між якими є відносини типу “причина – наслідок”. Для аналізу функціонування інформаційної системи необхідно провести дослідження факторів, які впливають на ефективність її роботи. Ці основні фактори можна визначити за допомогою АВС-аналізу [2].

Фактори, що впливають на ефективність функціонування інформаційно-комунікаційної системи можна класифікувати з використанням ієрархічної моделі, в якій вони представляються на трьох рівнях. Фактори першого рівня – це прості фактори, які не підлягають подальшому діленню. На другому і третьому рівнях – складні фактори, що включають фактори попередніх рівнів [2].

Класифікація факторів відбувається за такою схемою: за основу класифікації береться ефективність функціонування інформаційно-комунікаційної системи, яка поділяється на фактори третього рівня; ті, у свою чергу, – на фактори другого рівня і далі – першого.

До факторів третього рівня належать: 1. Людина. 2. Технології. 3. Технічне забезпечення. 4. Інформаційні ресурси. 5. Управління і контроль. 6. Середовище. До факторів другого рівня: 1.1. Кваліфікація персоналу. 1.2. Бар’єри у процесі комунікації. 1.3. Неуважність виконавців. 1.4. Вік виконавців. 2.1. Документообіг. 2.2. Дублювання інформації. 2.3. Недосконалість СУБД. 3.1. Забезпеченість ПК. 3.2. Стан технічного забезпечення. 4.1. Неякісна інформація. 4.2. Неякісна внутрішня інформація. 4.3. Інформаційний шум. 5.1. Недосконалість структури управління. 5.2. Невчасне виконання документів. 6.1. Недосконалість нормативного забезпечення. 6.2. Соціально-психологічний клімат.

Фактори першого рівня: 1.1.1. Навички роботи з комп’ютером. 1.1.2. Система підвищення кваліфікації. 1.2.1. Неякісний зворотний зв’язок. 1.2.2. Семантичні бар’єри. 1.2.3. Одержувач інформації не пов’язує інформацію з положенням особи, яка її посилає. 1.3.1. Втома. 1.3.2. Інформаційне перевантаження. 1.3.3. Відволікання. 1.4.1. Здатність до освоєння сучасних комп’ютерних програм. 1.4.2. Бажання до навчання. 2.1.1. Складність системи документообігу. 2.2.1. Дублювання під час виконання одного документа декількома виконавцями одночасно. 2.2.2. Дублювання потоків інформації у процесі використання паперового й електронного каналів зв’язку. 2.2.3. Дублювання інформації в різних документах. 2.3.1. Формування звітів. 2.3.2. Забезпечення цілісності даних. 2.3.3. Зручність інтерфейсу. 2.3.4. Інтегрованість з іншими системами. 3.1.1. Недостатність ПК. 3.1.2. Недостатність периферійних пристроїв. 3.1.3. Сучасність

ПК. 3.2.1. Реакція системи. 3.2.2. Можливість збоїв. 4.1.1. Вхідна інформація. 4.1.2. Оперативні дані. 4.1.3. Нерівномірність надходження інформації. 4.2.1. Невербальні перепони. 4.2.2. Невміння слухати. 4.2.3. Спрощений погляд на інформацію. 4.3.1. Різниця у статусі. 4.3.2. Різне сприйняття інформації. 4.3.3. Недосконала структура повідомлень. 5.1.1. Зайва кількість ієрархічних рівнів. 5.1.2. Недотримання норм керованості. 5.1.3. Нечіткій розподіл обов'язків. 5.2.1. Організаційні проблеми. 5.2.2. Неуважність працівників. 6.1.1. Застосування паперових документів. 6.1.2. Посадові інструкції. 6.2.1. Відносини між співробітниками. 6.2.2. Слабкі інформаційні потоки. 6.2.3. Недосконалість системи збору пропозицій.

Фактори позначаються спеціальними індексами, які дозволяють визначити місце кожного з них в ієрархічній моделі. Наприклад, фактор третього рівня «Людина» має індекс 1, фактори «Кваліфікація персоналу», «Бар'єри у процесі комунікації», «Неуважність виконавців», «Вік виконавців», що входять до факторів другого рівня і є складовими фактора «Людина», мають відповідно індекси 1.1, 1.2, 1.3 і 1.4. Фактори першого рівня «Навички роботи з комп'ютером», «Система підвищення кваліфікації» мають індекси 1.1.1, 1.1.2 тощо.

Крім самого фактора, у моделі надається його вага у відсотках. Вага визначалась експертним методом з залученням працівників, що є користувачами інформаційної системи. Причому сумарна вага факторів, що входять до складу фактора наступного рівня, дорівнює 100 %. Перемножуючи ваги кожної гілки класифікаційної системи в частках між собою, отримуємо загальну вагу фактора першого рівня, яка є ступенем впливу цього фактора серед всіх факторів першого рівня. Якщо перевести їх у відсотки, сума дорівнюватиме 100 %.

Для виявлення найбільш впливових факторів був проведений ABC-аналіз. Для його здійснення проводилося ранжирування факторів за їх вагою [1].

Під час проведення ABC-аналізу фактори впливу на роботу системи об'єднуються в групи. В групу А попадають фактори, які потребують першочергового втручання для поліпшення роботи інформаційної системи. В цю групу входять 15 % факторів. До неї відносимо сім найсуттєвіших для інформаційно-комунікаційної системи факторів: сучасність персональних комп'ютерів, складність системи документообігу, недостатня реакція системи (швидкодія), можливість збоїв обладнання, недостатність периферійних пристроїв, організаційні проблеми, нечіткій розподіл обов'язків.

У групу В попадають фактори середньої ваги, на які необхідно впливати з метою удосконалення роботи системи. До них належить 20 % після групи А: оперативні дані, зайва кількість ієрархічних рівнів, вхідна інформація, недосконалість системи підвищення кваліфікації, дублювання у процесі виконання одного документа декількома виконавцями одночасно, дублювання інформації в різних документах, недостатність ПК, здатність до освоєння сучасних комп'ютерних програм.

Групу С складають фактори, які не потребують першочергового втручання, але для приведення системи до стану, який дозволяє ефективно її використовувати, необхідно впливати і на них. Це навички роботи з комп'ютером, система підвищення кваліфікації, неякісний зворотний зв'язок, семантичні бар'єри, одержувач інформації не пов'язує інформацію з положенням особи, яка її посилає, втома, інформаційне перевантаження, відволікання, бажання до навчання, дублювання потоків інформації під час використання паперового й електронного каналів зв'язку, недосконалість СУБД під час формування звітів, недостатнє забезпечення цілісності даних, зручність інтерфейсу, інтегрованість з іншими системами, нерівномірність надходження інформації, невербальні перепони, не вміння слухати, спрощений погляд на інформацію, різниця у статусі, різне сприйняття інформації, недосконала структура повідомлень, недотримання норм керованості, нечіткій розподіл обов'язків, неуважність працівників, застосування паперових документів, посадові інструкції, відносини між співробітниками, слабкі інформаційні потоки, недосконалість системи збору пропозицій.

Фактори, що потребують першочергового вирішення, умовно можна розбити на дві групи: технічні; організаційні.

До технічних відносяться: не сучасність (фізична і моральна застарілість) персональних комп'ютерів, недостатня швидкодія інформаційно-комунікаційної системи, неуккомплектованість периферійними пристроями і т.ін.

До організаційних включають: надмірну складність системи документообігу, нечіткій розподіл функціональних обов'язків, неузгодженість між роботою окремих відділів, небажання впровадження еволюційних змін у роботу органу місцевого самоврядування.

Технічні проблеми перш за все пов'язані з недостатнім фінансуванням. Так, після економічної кризи в бюджетах не передбачалися капітальні видатки, а саме видатки на проведення капітальних ремонтів приміщень та придбання обладнання і предметів довгострокового користування. Разом з тим наявна комп'ютерна техніка постійно виходить з ладу і потребує ремонту. Так, протягом календарного року на ремонт витрачається сума, співставна з вартістю одного нового персонального комп'ютера. Тобто замість того, щоб оновлювати техніку на сучасну, «консервується» відставання і підтримується те, що давно морально застаріло.

Що стосується недостатньої швидкодії інформаційно-комунікаційної системи і неуккомплектованості периферійними пристроями, то ці проблеми теж значною мірою пов'язані з

фінансування, але суттєво нівелювати їх вплив можна і без фінансових вливань. Це можна зробити в комплексі з вирішенням організаційних питань.

В умовах недостатнього фінансування слід насамперед слід зробити комплекс організаційних заходів, направлених на підвищення ефективності роботи: переглянути функціональні обов'язки працівників; вдосконалити систему документообігу; скасувати зайві операції; сфокусуватись на головних напрямках роботи; ввести практику навчання сучасним навикам роботи з застосуванням персональних комп'ютерів тощо. Після цього можна переходити до удосконалення технічного забезпечення роботи інформаційно-комунікаційної системи.

На сьогодні ці СУБД дуже сильно морально застаріли, проте, незважаючи на це, суттєво допомагають у веденні діловодства і можуть слугувати базою для подальшої модернізації.

Нині працюють такі програми: програма реєстрації і контролю документів; програма ведення бази адміністративних правопорушень; база даних приватних підприємств. Найбільш складною є програма реєстрації і контролю документів, тому що вона є мережевою і з нею працюють багато користувачів. Ця програма часто дає збої. Найчастіше це пов'язано з відключенням живлення, що викликає аварійне завершення роботи комп'ютерів [3].

У найближчому майбутньому ці програми взагалі не можна буде застосовувати, оскільки вони друкують документи на застарілих принтерах, в яких є LPT порт. Водночас нові принтери не мають LPT портів. До того ж розробники програмного забезпечення вже не обслуговують і не модернізують подібні програми. Тому можливості роботи цих програм у найближчому майбутньому викликає багато питань.

Модернізацію цих програм можна проводити двома шляхами. Перший з них – це замовити відповідні професійні послуги у розробників програмних продуктів. Другий – проводити модернізацію силами власних працівників.

У разі замовлення послуг у сторонніх розробників є небезпека припинення існування фірми-розробника, що в подальшому унеможливує співпрацю з нею. Крім того, розроблені програми мають закритий код і ніхто, крім самих розробників, не може їх обслуговувати. Тобто, з одного боку, є ймовірність не обслуговування програм, а з іншого – є загроза того, що розробник почне диктувати свої умови, використовуючи своє монополістичне становище.

Маючи негативний досвід роботи зі сторонніми розробниками, доцільніше проводити модернізацію власними силами. Це дозволить не тільки повністю контролювати весь процес розроблення на всіх етапах і оперативно вирішувати постали питання, а також дозволить уникнути надмірних фінансових витрат щодо замовлення відповідних послуг. Ці витрати досить часто і суттєво перевищують заробітну плату штатного працівника. Тобто у разі необхідності професійного розроблення дешевше вести одну штатну одиницю, яка буде відповідати за розроблення й обслуговування програм, ніж замовляти ці послуги на стороні.

Важливим інструментом модернізації інформаційно-комунікаційних систем є розроблення та впровадження програм інформатизації. Одним з джерел фінансування є отримання грантів міжнародних організацій на впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних систем [3].

Програму потрібно формувати як складову частину Національної Програми інформатизації України. З метою ефективної реалізації Програми необхідно передбачати відповідне фінансування. Бюджетні кошти повинні бути спрямовані на придбання нової сучасної комп'ютерної техніки; створення системи автоматизованого документообігу; заходи з впровадження електронного цифрового підпису; створення електронних громадських приймалень з використанням інформаційних терміналів.

Виконання Програми має здійснюватися з дотриманням таких основних принципів:

- узгодженість пріоритетів інформатизації з основними напрямками програми соціально-економічного розвитку;
- створення організаційних і фінансових основ для реалізації завдань інформатизації;
- всебічне запозичення передового досвіду та вдалих технічних рішень з інформатизації в інших регіонах;
- використання сучасних програмно-технічних засобів та передових інформаційних технологій на певному рівні управління.

Реалізація завдань програми підвищить ефективність функціонування за рахунок:

- оптимізації інформаційних потоків та стандартів документів;
- оперативності та достовірності даних, необхідних для обґрунтування та прийняття рішень;
- скорочення часу підготовки документів;
- удосконалення звітності та документообігу;
- застосування сучасних програмно-технічних засобів на кожному етапі оброблення інформації.

Інформаційно-комунікаційні технології сприяють швидкому розповсюдженню, накопиченню та використанню інформації як продукту виробництва. Тісно пов'язане із цим поняття «інформаційне забезпечення». Інформаційне забезпечення – оперативна система одержання, зберігання та обробки інформації, створена з метою розроблення та прийняття управлінських рішень. Її можна розглядати і як процес забезпечення інформацією, формування нормативної бази, розміщення інформації, яка використовується в інформаційній системі. Функції ринку в умовах інформаційного суспільства виконує



система інформаційних мереж. Інформація є найбільш демократичним джерелом влади. Цю думку підтверджують політологи, які вважають, що мати важливу інформацію означає мати владу; вміти відрізнити важливу інформацію від неважливої означає мати ще більшу владу; можливість розповсюджувати важливу інформацію у власній режисурі чи приховувати її означає мати подвійну владу [4].

Усі високо розвинуті держави розглядають побудову інформаційного суспільства як основу свого соціально-економічного, політичного й культурного розвитку і проводять цілеспрямовану державну інформаційну політику. Інформаційне забезпечення різних країн залежить від особливостей їх соціально-економічного й культурного розвитку.

Головна стратегічна мета державної інформаційної політики України – це забезпечення переходу до нового етапу розвитку нашої держави, побудова інформаційного суспільства й входження її у світове інформаційне співтовариство. Роль держави в інформаційному забезпеченні полягає в розробленні законодавчої бази; адміністративному регулюванні, яке сприяє інвестиціям, розвитку справедливої конкуренції в галузях інформаційної індустрії; вдосконалюванні системи освіти; наданні соціальних державних послуг за допомогою ІКТ; забезпеченні інформаційного обслуговування структур громадянського суспільства та населення на основі розвитку масового інформаційного обміну та масових комунікацій; урахуванні громадської думки при розробці рішень; створенні умов розвитку для зростання інформаційного сектора національної економіки; підтримці інноваційних проєктів створення і розвитку інформаційних систем у пріоритетних галузях економіки; забезпеченні інформаційної безпеки та захисті інформації; забезпеченні рівноправної участі в міжнародному розподілі праці.

Зауважимо, що створення таких умов є найбільш прийнятним і для України в сучасних умовах формування інформаційного суспільства на національному рівні. Необхідно використовувати весь передовий світовий досвід і всі досягнення, щоб на основі вітчизняного наукового потенціалу отримувати рішення, принаймні, на рівні світових стандартів.

Сучасні інформаційні технології відіграють усе важливішу роль у системі державного управління розвинутих країн. За допомогою інформаційних технологій прискорюється процес прийняття рішень, з'являються нові способи надання громадянам інформації та послуг. Рівнем інформаційного забезпечення оцінюється ступінь зрілості суспільства. Для характеристики рівня розвитку інформаційного суспільства використовуються ІКТ-індекси (е-індекси) [4].

До основних індикаторів експерти включають індикатори стану доступу до телекомунікаційної інфраструктури: доступ населення й суспільства до радіо, телефону, персонального комп'ютера (далі – ПК), Інтернету; шкіл – до ПК, Інтернету; медичних установ, місцевої влади й уряду – до телефону, ПК, Інтернету. Існує більше двадцяти різних е-індексів.

Для характеристики інформаційного забезпечення важливим є критерій готовності суспільства до використання ІКТ. За допомогою індексів можна оцінити прогрес країни на шляху до інформаційного суспільства і сприяти просуванню компаній до перспективних ринків. З 2000 р. організація «Economist Intelligence Unit» і корпорація «IBM» щорічно публікують рейтинги провідних країн світу в галузі «електронної готовності» (e-readiness). Ці рейтинги засновані на моделі, розробленій спільно з інститутом IBM Institute for Business Value. «Електронна готовність» – це критерій готовності країни до використання різних Інтернет-можливостей [4].

Методологія ранжирування країн є багатоаспектною і постійно модифікується, модель складається зі ста кількісних і якісних критеріїв, що представлені такими категоріями:

- забезпеченість зв'язком і технологічна інфраструктура (20%) проникнення Інтернету, мобільних телефонів, персональних комп'ютерів, WiFi-доступ, захист Інтернету;
- бізнес-середовище (15%) – загальна оцінка ділового клімату, що охоплює розвиток економіки, політичну стабільність, регуляцію оподаткування, ринку праці, якість інфраструктури, відкритість ринку до торгівлі та інвестицій;
- соціальне і культурне середовище (15%) – рівень загальної освіти, комп'ютерна грамотність, використання електронного бізнесу як каталізатора інновацій, кількість зареєстрованих патентів, технічні навички робочої сили;
- правове середовище (10%) – законодавче й державне регулювання використання Інтернету, легкість реєстрації нового бізнесу, захист інтелектуальної власності, урядова підтримка інфраструктури Інтернету, рівень цензури;
- урядова політика і бачення (15%) – законодавче й державне регулювання використання Інтернету, легкість реєстрації нового бізнесу, захист інтелектуальної власності, урядова підтримка інфраструктури Інтернету, рівень цензури;
- пристосованість споживача і бізнесу до електронної комерції (25%) – національні витрати на інформаційно-телекомунікаційні технології, рівень і вектор розвитку електронної торгівлі, якість логістики й систем постачання, дієвість корпоративних фінансів.

Перед Україною стоїть завдання – провести соціально-економічну модернізацію на основі використання новітніх ІКТ, що потребує мобілізації значних політичних, економічних, фінансових, наукових та кадрових ресурсів [4].

Слід сказати, що Україна вже зробила певні кроки в розвитку інфраструктури інформатизації та інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури. Сегмент ринку послуг комп'ютерного зв'язку, зокрема, надання доступу до мережі Інтернет, є найдинамічнішим серед інших сегментів телекомунікаційних послуг.

Проблемами залишаються низька ефективність створених інформаційно-аналітичних систем окремих органів державної влади, які практично не використовують можливості сучасних методів аналітики, ситуаційного аналізу та прогнозування; повільне впровадження нових методів навчання, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій; зниження обсягів використання неліцензійного програмного забезпечення, видатків державного бюджету на легалізацію програмного забезпечення, розвиток індустрії програмного забезпечення в Україні.

**Висновки.** Зазначене свідчить про необхідність неухильного дотримання органами державної влади чинного законодавства у сфері інформатизації, визначення пріоритетних напрямів інформатизації відповідних галузей з метою забезпечення комплексності та цілісності виконання робіт з інформатизації та недопущення створення передумов отримання неякісних послуг. Основне завдання, що стоїть сьогодні перед державою, – це створення національної інноваційної системи, що базується на розвинутій інфраструктурі, цивілізованому ринку технологій та законодавчій охороні результатів інтелектуальної праці. Спираючись на ефективну державну політику, Україна має реальні можливості здійснити технологічний прорив. Для підвищення ефективності державного управління важливим залишається вдосконалення механізму інформаційного забезпечення.

### Література

1. Дітковська М. Ю. Аналіз інформаційної системи органу державного управління [Електронний ресурс] / М. Ю. Дітковська. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=138>.
2. Доповідь про стан та розвиток інформатизації в Україні за 2015 рік [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/signal/na005120.doc>.
3. Про Концепцію Національної програми інформатизації : закон України № 75/98-ВР від 04.02.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 27-28. – Ст. 182.
4. Клименко І. В. Технології електронного урядування / І. В. Клименко, К. О. Линьов. – К. : Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2016. – 192 с. – (Серія «Бібліотека молодого державного службовця»).

Надійшла 14.03.2017; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

## ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ВІДПОВІДНО ДО ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

*У статті досліджено існуючі підходи до розуміння потенціалу підприємства, здійснено їх узагальнення та групування за двома напрямками. Виділено ресурсний напрям та напрям системного підходу до нереалізованих (потенційних) можливостей підприємства. За вказаними напрямками виокремлено основні характеристики кожного з підходів. Розглянуто основні методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства. Досліджено базові та узагальнені методи оцінки потенціалу підприємства та обґрунтовано доцільність їх використання в практичній діяльності підприємств.*

*Ключові слова: потенціал підприємства, ресурсний напрям, напрям нереалізованих потенційних можливостей, базові та узагальнені методи, методи фінансового аналізу.*

RZAYEVA T. G., RZAYEV G. I., GRITSAYUK M.  
Khmelnitsky National University

## STUDY AREAS CAPACITY ASSESSMENT IN ACCORDANCE WITH THE NEEDS OF ECONOMIC ANALYSIS

*The article studies existing approaches of understanding the potential of the enterprise. They have generalized and grouped in two ways. A resource direction and the direction of a systematic approach to the unrealized (potential) capabilities of the enterprise were extracted. The basic characteristics of each approach in these areas were singled out. The signs of the first direction: the availability and mobility of resources, direction of their further development for achievement the goals. The signs of the second direction: a set of potentials, a set of alternatives qualitative development, the unused capacities of the enterprise, ensuring the effective functioning of the enterprise. The shortcomings of the existing areas were Identified and justified. The proposed enhanced resource-effective approach and its advantages were identified. The main methodological approaches to the assessment of the potential of the enterprise were considered. Basic and generalized methods to assess the potential of enterprise and the expediency of their use in practical activities of enterprises have been studied and summarized.*

*Keywords: potential enterprise resource direction, direction of unrealized potential, basic and generalized methods, methods of financial analysis.*

**Вступ.** Проблема пошуку шляхів розвитку економіки, забезпечення її сталого розвитку та зростання вимагає пошуку нових підходів до управління господарськими процесами. Значна увага, останнім часом приділяється проблемам оцінки, процесам формування та використання потенціалу суб'єктів господарювання. Потенціал господарюючого суб'єкта визначає результативність та ефективність його функціонування, а також обумовлює можливості та перспективи його діяльності. Саме потенціал підприємства та ефективність його використання зумовлює максимальні обсяги виробництва, позитивну динаміку проміжних та кінцевих фінансових результатів, довготривале функціонування суб'єктів господарювання за умов ринкової економіки.

Реалії сьогодення вимагають досліджувати потенціал як сукупність ресурсів, систему факторів, що працюють на певну мету, шляхом виконання відповідних завдань. Крім того, є актуальним вивчати потенціал підприємства у тісному зв'язку з його конкурентоспроможністю, економічною безпекою, ефективністю та результативністю діяльності. Саме тому проблема оцінки виробничого потенціалу є актуальною, адже результативність діяльності підприємства залежить від ефективності використання його виробничого потенціалу у мінливому ринковому середовищі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у теорію формування та використання потенціалу підприємства, обґрунтування його складових, методичних підходів його оцінювання здійснили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Основними з них є такі: Л. І. Абалкін, В. М. Авдєєнко, Д.В.Андрощук, Р. А. Білоусов, К. Г. Воблій, О. М. Волкова, Є.В. Лапін, О. Лугова, А. А. Мазаракі, К. А. Мамонов, Л. Мармуль, О. І. Олесюк, І. М. Рєпіна, С. М. Розуменко, М. К. Романюк, І. В. Сіменко, О. С. Федонін, і т.д. Проблема потенціалу підприємства було присвячено багато публікацій, особливо в кінці 70-х та на початку 80-х років минулого століття. Більшість проблем, що вивчались, стосувалися визначення потенціалу підприємства, його складових, видових проявів. У більшості робіт відзначається важливість визначення проблем оцінки потенціалу та вказується на існування значних розходжень у методичних підходах до його оцінювання. Дослідження публікацій щодо суті потенціалу підприємства, визначення його основних характеристик дали змогу нам зауважити наступне:

- існує різнобічність дослідження поняття потенціал, що розглядається від надзвичайно вузького його розуміння до загальних категорій і потребує подальшого уточнення, трансформації, конкретизації;
- в літературі не існує єдиного визначення поняття потенціалу підприємства, які різняться науковими підходами, напрямками досліджень, характеристиками поняття;
- запропонована економічна категорія є комплексним багатоаспектними поняттям, яке не відповідає сучасними умовам функціонування і вимагає подальшого удосконалення відповідно до потреб часу.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до розуміння поняття «потенціал підприємства», їх групування за специфічними ознаками й характеристиками та аналіз існуючих методик оцінки потенціалу з метою визначення перспектив їх використання. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- узагальнення та систематизація існуючих теоретико-концептуальних підходів до розуміння потенціалу підприємства та обґрунтування відповідних напрямів досліджень;
- дослідження та аналіз існуючих теоретичних підходів до поняття потенціал підприємства та їх групування за наявними ознаками;
- оцінка існуючих напрямів досліджень та обґрунтування їх основних характеристик;
- дослідження та аналіз існуючих методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства, окреслення перспектив їх використання.

Методи, що застосовані під час проведення дослідження, наступні: історичного узагальнення та систематизації – при вивченні й опрацюванні теоретико-концептуальних підходів до дефініції «потенціал підприємства»; логічного аналізу і синтезу – при дослідженні методів оцінки економічного потенціалу за існуючими напрямами; порівняння та узагальнення – при дослідженні поняття «потенціал підприємства» та обґрунтування його характеристик, що ґрунтуються на провідних ідеях та думках дослідників.

Основна частина. За умов будь-якої форми господарювання оцінка можливостей діяльності підприємства є одним з головних питань управління його розвитку. Формування стратегії розвитку підприємства значною мірою залежить від потенціалу підприємства, що обумовлює його реальні можливості.

Довгий час у вітчизняній економічній літературі економічний потенціал підприємства ототожнювали з масштабом діяльності об'єкта, а для його характеристики використовувались поняття розмір підприємства та його виробнича потужність. Коло визначень економічного потенціалу підприємства є дуже широким – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [5, с. 6].

У зв'язку з багатоплановістю поняття потенціал підприємства та різнобічними спрямуваннями досліджень, вчені досі не визначили єдиного сталого твердження для визначення потенціалу підприємства. Проаналізувавши літературні джерела, варто зазначити, що етимологічне значення терміну «потенціал» походить від латинського *potentia* й означає «потужність, сила» [1, с.5]. В свою чергу, у вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому значенні трактується як можливості, сили, запаси та засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для будь-чого. У тлумачному словнику під цим терміном розуміються "приховані можливості, сили для будь-якої діяльності, які можуть виявитися у певних умовах". Таким чином, терміни "потенціал", "потенційний" позначають наявність у будь-кого прихованих можливостей, які ще не виявились, або можливість діяти у певній галузі [4, с. 7].

В економічній літературі існує значна кількість спрямувань тлумачення поняття потенціал підприємства, що обумовлюється різними поглядами розуміння його сутності та структури. При вивченні й опрацюванні теоретико-концептуальних підходів до дефініції «потенціал підприємства», шляхом узагальнення та систематизації, нами було виділено два основні напрями досліджень, а саме: ресурсний (табл. 1) та напрям, що представляє системний підхід до нереалізованих (потенційних) можливостей підприємства (табл. 2). За існуючими напрямами досліджень потенціалу підприємства нами визначено їх основні характеристики.

Узагальнення інформації табл. 1, що ґрунтується на ресурсному підході до розуміння потенціалу підприємства, дало змогу зазначити основні характеристики поняття потенціалу підприємства, що на думку авторів, представляє ресурси підприємства (трудові, матеріальні, технічні, фінансові, інноваційних і т. ін.). Таким чином, систематизація існуючих підходів, представників даного напрямку, до потенціалу підприємства, дали змогу нам виокремити такі основні його характеристики, які спрямовані на:

- наявність (сукупність) певних ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та ін.) для здійснення процесу виробництва;
- здатність ресурсів до мобілізації та їх перетворення на фактори виробництва;
- забезпечення довгострокового функціонування та розвитку підприємства за допомогою ресурсів;
- розв'язання певної задачі та/або досягнення зазначеної мети, стратегічних цілей.

Аналізуючи дані табл. 2 варто зазначити, що представники другого напрямку, а саме системного підходу до нереалізованих (потенційних) можливостей підприємства, визначення потенціалу підприємства розглядають як такий, що спрямований на стратегію розвитку суб'єкта господарювання, шляхом використання невикористаних (нереалізованих) можливостей (поточних і майбутніх). Автори наголошують, що реалізацію невикористаних можливостей, доцільно здійснювати з урахування усіх аспектів діяльності суб'єктів господарювання, з метою забезпечення свого довгострокового функціонування та досягнення стратегічних цілей.

Систематизація та узагальнення існуючих підходів представників другого напрямку до потенціалу підприємства, дали змогу нам, виокремити такі основні його характеристики, які розкривають потенціал, як:

- сукупність альтернатив якісного розвитку, що спрямовані на розвиток; соціально-економічної системи підприємства з урахуванням існуючих обмежень;
- виробничі ресурси як елементи нового продукту, як фактори виробництва, як потенційні (нереалізовані) можливості підприємства;
- стратегічно орієнтована система потенціалів, що спрямована на розвиток суб'єктів господарювання;
- поточні та майбутні можливості підприємства, що спрямовані на економічні блага, що спрямовані на задоволення потреб населення (суспільних інтересів).

Таблиця 1

**Визначення поняття «потенціал підприємства» на основі ресурсного підходу та його основні характеристики**

Автор	Визначення	Основні характеристики
Абалкін Л.І. [14, с. 5]	узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу	1) узагальнена (комплексна) характеристика ресурсів
Репіна І. М. [14, с. 5]	сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та ін.), керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо вироблення товарів, надання послуг (здійснення робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства	2) наявність трудових, матеріальних, фінансових, інноваційних, технічних ресурсів; сукупність навичок та можливостей всіх категорій персоналу; – забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства; спрямування на досягнення максимального доходу (прибутку)
Анчишкін А. І. [14, с. 5]	набір ресурсів, які у процесі виробництва набирають форму факторів виробництва	-- наявність ресурсів для здійснення виробництва; – перетворення ресурсів у процесі виробництва на фактори виробництва
Архангельський В. М. [14, с. 5]	засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або вирішення певної задачі	– наявність ресурсів (засобів, запасів, джерел); – спрямування ресурсів на вирішення певної задачі та/або досягнення зазначеної мети
Марушков Р.В. [9]	здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів	- використання системи ресурсів; - досягнення стратегічних цілей; - гарантія довгострокового функціонування

У попередніх дослідженнях нами виділено три підходи: ресурсний, цільовий, у розрізі колективних відносин та здібностей персоналу. Умови часу та перспективи аналітичних досліджень, на сьогодні, потребують укрупнення напрямів оцінки потенціалу. Відтак нами запропоновано два напрями: ресурсний підхід та системний підхід до неререалізованих (потенційних) можливостей підприємства.

Науковцями досі не сформовано єдиного науково-методологічного підходу як до теоретичного визначення терміну «потенціал», так і до практичного визначення оцінки потенціалу підприємства, тобто можливості якісно охарактеризувати та кількісно виміряти його величину в економічній практиці існує велика кількість методів оцінки потенціалу підприємства, проте вони мають недостатню вивченість як на рівні окремої галузі, так і на рівні підприємства. Методики оцінки потенціалів добре відомі й орієнтовані на розрахунок кількісних показників і якісних характеристик факторів. Кожне підприємство самостійно вибирає необхідний метод з урахуванням специфіки своєї діяльності.

На думку В. Россохи [11], оцінка потенціалу підприємства має комплексний характер і визначається системою показників. Алгоритм визначення включає:

- розрахунок оцінки локальних потенціалів підприємства;
- оцінку можливостей розвитку окремих елементів потенціалу;
- оцінку коефіцієнтів значимості (ваги) складових потенціалу за шкалою рангів;
- системне встановлення кількісних і якісних зв'язків між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку й на основі цього своєчасне обґрунтування та реалізацію управлінських рішень щодо ефективності функціонування підприємства;
- аналітичне узагальнення індивідуальних оцінок перспектив розвитку потенціалу підприємства;
- інтегрування у визначену систему нового узагальнюючого показника [11].

Вчені також виділяють ресурсний підхід до визначення сутності потенціалу, що відповідним чином відображено в дослідженнях науковців стосовно методичної бази оцінки потенціалу підприємства. Якщо

потенціал – це ресурс, то всі існуючі методи оцінювання окремих ресурсів і підприємства загалом теж є методами оцінки потенціалу.

Таблиця 2

**Визначення поняття «потенціал підприємства» як напрям системного підходу до нереалізованих (потенційних) можливостей підприємства та його основні характеристики**

Автор	Визначення	Основні характеристики
О. І. Олексюк [14, с. 5]	максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень	- сукупність альтернатив якісного розвитку; - розвиток соціально-економічної системи підприємства з урахуванням існуючих обмежень
К. А. Мамонов [7]	стратегічно орієнтована перманентно трансформуюча система виробничих, трудових, маркетингових, фінансових, стратегічних потенціалів, яка обумовлена зовнішніми соціально-економічними факторами і внутрішньою управлінською структурою, що забезпечує розвиток суб'єктів господарювання	- стратегічно орієнтована система потенціалів; - розвиток суб'єктів господарювання
К. Г. Воблій [2, с.132]	потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення	- здатність виробляти матеріальні блага; - задоволення потреб населення
О. С. Федонін [14, с. 5]	інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи щодо трансформування вхідних ресурсів за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси	- поточні та майбутні можливості; - трансформування ресурсів в економічні блага; - задоволення потреб населення (суспільних інтересів)
В. О. Ткач [12, с. 82-83]	засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер	- використання засобів праці, предметів праці, робочої сили як факторів виробництва; - виробничі ресурси як елементи нового продукту; - виробничі ресурси як потенційні можливості

Існує дві основні концепції оцінки потенціалу підприємства. Прихильники першої пропонують здійснювати розрахунки, враховуючи заміненість ресурсів відповідно до їх продуктивності. Прихильники другої концепції вважають за необхідне спочатку визначати вклад кожного ресурсу у виробництво продукції, а потім на основі отриманих коефіцієнтів розрахувати виробничі можливості підприємства. Але даний метод не враховує природно-економічних особливостей, тому не забезпечує необхідної точності.

Сучасні дослідники визнають, що потенціал повинен відображати також і майбутній стан об'єкта. Сучасні методи оцінки підприємства відображають лише частину існуючого потенціалу (реалізовану), тож не враховується нереалізований за попередні роки потенціал та потенціал розвитку об'єкта [8, с. 26].

Щодо ресурсного потенціалу, варто зазначити, що О. М. Денисюк [3, с.14] та Г. С. Макарова [6, с.91] відзначають, що ресурсна форма, зорієнтована на визначення економічного потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів, оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складників [10, с. 95].

Основою концептуальної ідеї ресурсної форми, спрямованої на оцінку фінансово-економічного потенціалу, є орієнтація на кількість та якість наявних у його розпорядженні фінансових ресурсів, що можуть бути використані підприємством у процесі його господарської діяльності.

Загалом, у рамках ресурсної форми оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства можуть бути використані нормативний, рейтинговий та індексний методи (рис. 1).

Потенціал підприємства у розрізі ресурсного підходу можна представити його економічними ресурсами. Економічні ресурси доцільно розглядати як активи підприємства, а фінансові ресурси доречно вивчати як пасиви підприємства, що представлені у його балансі. Оскільки баланс є однією із основних форм фінансової звітності і основою формування інформації для фінансового аналізу (аналізу фінансового стану), то доцільно використовувати основні методи фінансового аналізу для оцінки потенціалу підприємства, а саме: вертикальний, горизонтальний, порівняльний, коефіцієнтний аналіз та ін.

Вертикальний аналіз для оцінки потенціалу використовується у процесі дослідження структури потенціалу (економічних ресурсів), шляхом розрахунку питомої ваги окремих елементів до загальної суми на певну дату. Горизонтальний аналіз зводиться до дослідження абсолютних зміни величин (складових потенціалу) та їх відхилення у відсотках за різними складовими економічними ресурсів, періоду, що аналізується. Порівняльний аналіз потенціалу зводиться до зіставлення складових потенціалу (економічних, фінансових ресурсів) із середньо-галузевими, з показниками передових підприємств, з показниками конкурентів, з базисними періодами, планом; з показниками на початок та кінець звітної періоду. Коефіцієнтний аналіз здійснюється шляхом дослідження рівня і динаміки відносних показників аналізу стану активів (потенціалу) та джерел його формування, які розраховуються за даними фінансової звітності і порівнюються з базовими даними.



Рис. 1. Існуючі та удосконалені підходи до оцінки потенціалу підприємства та їх характеристики

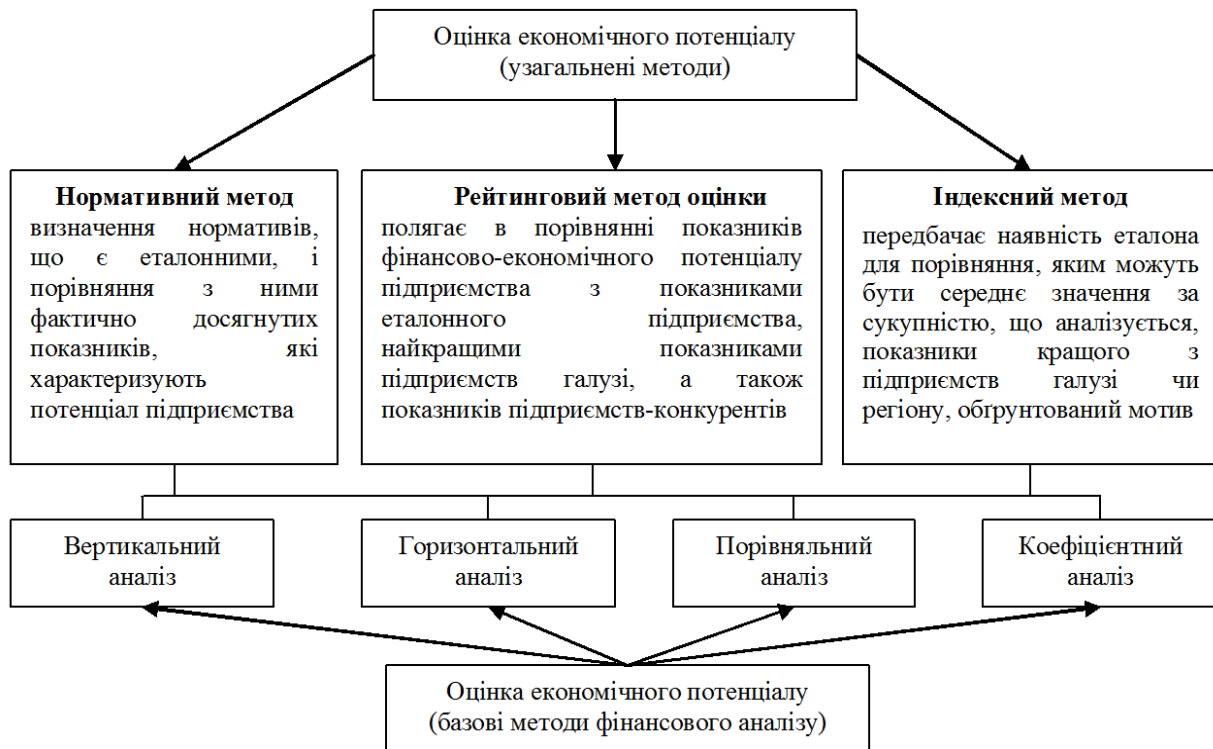


Рис. 2. Методи оцінки економічного потенціалу

На практиці використовуються індикаторний і матричний методи результативної форми оцінки економічного потенціалу підприємства [6, с. 91].

У свою чергу, В.В. Турчак та, С.Д. Чижинська для оцінки фінансового потенціалу пропонують здійснювати експрес-аналіз фінансових показників, що включає показники фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності. Далі на базі отриманих значень формують рейтингову оцінку для певного підприємства, порівнюючи показники з нормативними. Автори пропонують визначити коефіцієнт комерційної репутації підприємства та оцінку ефективності системи управління фінансами [13, с. 51].

**Висновки.** Діяльність підприємства є комплексною, тому повноцінна оцінка фінансово-економічного потенціалу неможлива без дослідження існуючих форм оцінки потенціалу підприємства, оскільки саме в процесі його реалізації забезпечується формування первинних фінансових ресурсів, що використовуватимуться підприємством у своїй діяльності, у тому числі в інвестуванні.

Подальше проведення розробки методичної бази для аналізу потенціалу повинен бути спрямована на використання ресурсо-результативного напрямку досліджень. Зазначений напрям дасть можливість комплексно оцінити використання потенціалу підприємства та реалізувати його потенційні можливості. Крім того ресурсо-результативний напрям оцінки потенціалу підприємства, що ґрунтується на зв'язку ефективності використання ресурсів з результативністю діяльності підприємства, дасть змогу:

- здійснити оцінку фінансово-виробничих ресурсів шляхом дослідження динаміки ефективності їх використання у розрізі їх складових;
- своєчасно оцінити інтенсивність динаміки активів підприємства та джерел їх формування (власного та запозиченого капіталу);
- здійснити оперативну оцінку інтенсивності динаміки показників витрат, доходів та фінансових результатів;
- оцінити загрози рівню ділової активності, конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємства;

Запропонована оцінка потенціалу підприємства, що ґрунтується на оцінці взаємозв'язку й взаємозалежності інтенсивності динаміки показників активу, пасиву, проміжних та кінцевих результатів формування фінансових результатів дасть змогу оцінити перспективи подальшого розвитку підприємства шляхом діагностики впливу поточних та майбутніх можливостей економічної системи на перспективи розвитку та функціонування підприємства.

### Література

1. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : конспект лекцій / І. А. Ачкасов, Т. А. Пушкар, В. Г. Федорова ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. –Х. : ХНАМГ, 2010. – 89 с.



2. Воблий К.Г. Производительные силы Украины. Теория, экономика и право / К.Г. Воблий // Науч. записки Ин-та народного хоз-ва. – № 4-5. – С. 126–149.
3. Денисюк О.М. Аналіз економічного потенціалу підприємства/ О.М. Денисюк, О.П. Фаренюк, О.М. Таранюк // Матеріали міжнародної науково-практ. конф. «Найновітє научи постижения». – София : БялГРАД-БГ ООД, 2012. – Т. 6. – С. 13–17.
4. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / [Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай]. – 2-е вид. перероб. та доп. – К. : "Центр учбової літератури", 2013. – 248 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. пос. / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ., 2005. – 352 с.
6. Макарова Г.С. Форми оцінки економічного потенціалу підприємства / Г.С. Макарова // Економіка розвитку. – Харків, 2011. – № 4(60). – С. 89–92.
7. Мамонов К.А. Економічний потенціал: теоретичні аспекти та лінія трансформацій / К.А. Мамонов, О.І. Угоднікова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 198–202.
8. Мармуль Л. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств / Л. Мармуль, О. Лугова // Економіст. – 2012. – № 2. – С. 24–26.
9. Марушков Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий отрасли печати) : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Р. В. Марушков. – М., 2000. – 18 с.
10. Повержук У.-Ю.М. Дослідження науково-методичних форм та підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства / У.-Ю.М. Повержук // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21. Вип. 6. – С. 95–98.
11. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 45–55.
12. Ткач В. О. Оцінювання потенціалу туристичних підприємств Запорізької області / В. О. Ткач, О. А. Лозова // Економіка Крима. – 2013. – № 2. – С. 82–85.
13. Турчак В. В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Турчак, С. Д. Чижинська // Молодий вчений. – 2014. – № 8(2). – С. 49–52.
14. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

Надійшла 03.03.2017; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

## ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ

*У статті розглянуто проблеми обґрунтування фінансової стратегії підприємства на основі системного аналізу. Встановлено, що для ефективного управління фінансовим потенціалом необхідно забезпечити узгодженість системи стратегічних цілей підприємства. Удосконалено методіку комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості на підґрунті інтегрального показника. Запропонований методичний підхід до розробки фінансової стратегії дозволяє здійснити адекватне моделювання стану соціально-економічної системи в умовах суттєвого рівня невизначеності та створює передумови для нової інтерпретації класичних імовірнісних і експертних оцінок.*

*Ключові слова: система, системний аналіз, фінансова стратегія, фінансовий потенціал.*

KHUDYK O. B.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

## THE FINANCIAL STRATEGY SUBSTANTIATION ON THE BASIS OF THE SYSTEM ANALYSIS

*The purpose of the research is to develop the system analysis methodology for the financial strategy substantiation on the basis of the financial potential's integrated assessment improvement and the theory of fuzzy sets. It is established that the general approach to solving problems through system analysis can be represented as the cycle which includes the following main stages: the system's existing problems decomposition, the structural analysis of the system, setting the goals of company's functioning and development, the analysis of company's current financial potential and its place in the industry, the financial strategy justification. It is proved that for efficient financial potential management it is necessary to coordinate the system of company's strategic objectives. The methodology of complex evaluation of the flour-and-cereals industry's enterprises is developed on the basis of the integral index. The adjusted methodological approach to the financial strategy elaboration allows to perform adequate modelling of the socio-economic system in a significant level of uncertainty and creates conditions for the new interpretation of the classical probability and expert assessments.*

*Keywords: system, system analysis, financial strategy, financial potential.*

### Вступ

Ускладнення світової та національної економічної системи, прискорення темпів глобалізаційних та інтеграційних процесів висувають нові вимоги до рівня ефективності діяльності підприємства, здатної забезпечити стабільність його функціонування, необхідність постійної адаптації до викликів зовнішнього середовища. Загострення конкуренції, виникнення та розвиток нових методів конкурентної боротьби, широке впровадження інновацій у всі сфери господарювання, ускладнення внутрішніх бізнес-процесів, диверсифікація видів та напрямків діяльності підприємства зумовлюють необхідність удосконалення методичних підходів до обґрунтування стратегічних рішень фінансового та нефінансового характеру. Одним із важливих методологічних підходів до вирішення цієї проблеми є системний аналіз. Його використання для розробки фінансової стратегії дозволить всебічно та комплексно дослідити зміст проблем функціонування та розвитку підприємства, здійснити кількісну та якісну оцінку варіантів дій, визначити рівень ризику для кожного із варіантів, спрогнозувати потенційні їх наслідки, здійснити перевірку чутливості отриманих результатів до зміни факторів, які визначають функціонування системи, а також порівнювати варіанти з точки зору витрачених ресурсів і потенційного ефекту.

Питання системного аналізу розглянуто у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних, у т.ч. П. К. Анохіна [1], В.С. Анфілатова [2], Т.М. Ковальчук [3], Є.Н. Надеждіна [4], Ю.П. Сурміна [5], Д.В. Шепетька [6]. Проте досі у стані формування перебувають його методологічні та методичні засади щодо обґрунтування фінансової стратегії підприємства.

Метою даного дослідження є розвиток методіки системного аналізу для обґрунтування фінансової стратегії на підґрунті удосконалення інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства та теорії нечітких множин.

### Результати дослідження

У межах системного підходу до стратегічного фінансового аналізу підприємство розглядається як складна динамічна соціально-економічна система відкритого типу, успішність функціонування якої визначається ефективністю взаємодії елементів і підсистем внутрішнього фінансового потенціалу та взаємозв'язком і адаптивністю до сприятливих і несприятливих факторів зовнішнього середовища. У спеціальній літературі [4, с. 30–32] зазначається, що основними складовими такої системи є вхід, процес (операція), вихід, мета, зворотній зв'язок і обмеження. Поняття «вхід», «вихід» і «стан» системи використовуються для відображення взаємодії системи із зовнішнім середовищем. Вплив зовнішнього середовища на систему можна охарактеризувати певними показниками, які називаються вхідними

параметрами («входами»):  $Y = y_1, y_2, \dots, y_n$ , де  $n$  – розмірність вектору входу. Процес переводить вхід системи у вихід, і разом з тим відображає внутрішню структуру та властивості системи. Тобто у результаті процесу вхідні параметри перетворюються системою у параметри,  $Z = z_1, z_2, \dots, z_m$ , де  $m$  – розмірність вектору виходу, який характеризує результат процесів, що відбуваються у системі. Стан системи визначається сукупністю окремих показників, які дозволяють з достатнім рівнем надійності та достовірності описати систему – вектором стану системи:  $X = x_1, x_2, \dots, x_i$ . Оскільки підприємство протягом часу свого функціонування переходить із одного стану в інший, то воно в процесі аналізу розглядається як динамічна система. Зворотній зв'язок відображає канал зв'язку між входом і виходом, який може функціонувати або безпосередньо, або через інші елементи системи (наприклад, через орган управління).

Досліджуючи структуру підприємства, важливо з'ясувати, що об'єднує множину його складових елементів і підсистем у єдину цілісну систему, тобто визначити системоутворюючий фактор, який характеризує здатність певного об'єкта чи процесу проявляти системність і дозволяє виокремити систему з середовища. Отже, виявивши за результатами аналізу такий фактор, можна побудувати саму систему. Відповідно до ідеї основоположника теорії функціональних систем П. К. Анохіна, вирішальний і єдиний фактор – результат функціонування системи, що, будучи недостатнім, активно впливає на добір саме тих ступенів свободи з компонентів системи, що при їх інтегруванні визначають подальше одержання повноцінного результату [1]. Виходячи з цього, можна зробити припущення, що системоутворюючим фактором є мета, для досягнення якої відбувається об'єднання та функціонування елементів у єдине ціле.

Мета діяльності підприємства як складної соціально-економічної системи, що характеризується складною структурою взаємодії внутрішніх факторів і безперервним взаємозв'язком із факторами зовнішнього середовища, визначається не одним ключовим критерієм, а може бути адекватно представлена тільки сукупністю цілей (максимізація ринкової вартості, максимізація прибутку, максимізація чистого доходу, максимізація доданої вартості, мінімізація виробничих витрат, підвищення якості продукції, посилення конкурентних позицій шляхом впровадження інновацій тощо). Важливою проблемою є узгодження множини цілей підприємства, оскільки вони можуть мати різну спрямованість і навіть бути суперечливими. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є встановлення пріоритетів, що призводить до виникнення ієрархії, яка складається з основних, проміжних і допоміжних цілей, тобто до побудови дерева рішень.

У ситуації множини векторів стратегічної спрямованості розвитку підприємства виникає необхідність пошуку варіантів управлінських рішень, які дозволили б врахувати множину всіх або максимальної кількості цілей підприємства, тобто так званих оптимальних компромісних рішень. Наукове обґрунтування таких рішень вимагає врахування принципу, запропонованого італійським вченим В. Парето, який може бути сформульований наступним чином: «Необхідно вважати, що будь-яка зміна, яка нікому не завдає шкоди і хоча б комусь приносить користь (відповідно до власних оцінок суб'єктів) є покращенням стану системи». Якщо в будь-якій економічній системі у процесі пошуку оптимального компромісного рішення були враховані всі можливі покращення, то відповідна система досягла «оптимуму за Парето». Ми поділяємо думку С.В. Шагуріна, який зазначає, що найбільш обґрунтованою є наступна схема пошуку компромісних рішень: компроміс досягається в процесі пошуку рішення, яке дозволяє максимізувати мінімальну відносну ступінь досягнення мети за всіма локальними цілями [7, с. 211].

Розробка та прийняття стратегічних управлінських рішень на підґрунті системного аналізу передбачає побудову моделі досліджуваного об'єкта (системи), яка відповідатиме змісту окремих його складових (елементів, підсистем, процесів) і дозволить сформулювати цілісне уявлення про можливості розвитку об'єкта у перспективі для розробки параметрів фінансової стратегії. Побудова такої моделі, крім визначення ієрархії стратегічних цілей, вимагає: вивчення вимог, обмежень і можливостей зовнішнього середовища, визначення характеру та рівня його впливу на функціонування системи; дослідження загальних тенденцій розвитку галузі, ролі та місця досліджуваного підприємства у даній галузі; здійснення структурного аналізу системи, який дозволяє визначити її будову, характер і тісноту взаємозв'язків між окремими елементами та підсистемами, недоліки у функціонуванні окремих елементів і підсистем, тобто «вузькі місця», які перешкоджають або сповільнюють досягнення стратегічних цілей; дослідження особливостей підсистем управління і механізму зворотного зв'язку для найбільш ефективної реалізації управлінських рішень.

У зв'язку з тим, що системний аналіз – це використання методики втручання в проблемну ситуацію з метою її усунення, до складу його задач варто включати задачі декомпозиції (представлення системи у вигляді підсистем, які складаються із більш дрібних елементів), аналізу (пошук різного роду властивостей системи або її оточення; його метою є визначення закону перетворення інформації, який задає поведінку системи), синтезу (побудова системи на основі опису закону перетворення, яка фактично виконує ці перетворення за певним алгоритмом), у межах яких виконуються окремі процедури: спостереження, вимірювання властивостей системи, оцінки властивостей алгоритмів, які реалізують заданий закон перетворення [3, с. 97]. Тому у процесі розробки фінансової стратегії на підґрунті системного аналізу важливим є об'єднання окремих результатів дослідження у єдине ціле, визначення впливу зміни кожного

елемента системи на інші та на систему в цілому, і навпаки, взаємообумовленості стану елементів і зміни системи (системний аналіз і синтез у процесі дослідження є нероздільними, вони доповнюють один одного).

Виходячи з викладеного вище, загальний підхід до вирішення проблем за допомогою системного аналізу можна представити у вигляді циклу (рис. 1).

У межах кожного етапу запропонованого циклу системного аналізу здійснюються часткові процедури. Зокрема, декомпозиція існуючих проблем функціонування системи включає визначення проблеми, встановлення взаємозв'язку проблеми з різними аспектами та напрямками використання фінансового потенціалу, дослідження розвитку проблеми у минулому, перевірка припущення про принципову розв'язуваність проблеми. Сутність проблеми може бути сформульована як невідповідність поточного фінансового потенціалу його бажаному потенційному рівню.

Використання системного аналізу потребує визначення підсистем і елементів системи, встановлення ієрархії між ними, визначення основних процесів всередині системи та підсистем, функцій складових компонентів системи. Рівень складності системи «підприємство» змінюється залежно від його масштабу. Варто зазначити, що враховуючи вищезазначене, підприємство може бути описаним з допомогою ієрархічної структури, яка включає керуючу та керовану підсистеми, і у межах якої більш високий рівень інтегруючи за визначеним алгоритмом інформаційні сигнали нижчих рівнів оперує уже їх агрегованими значеннями.

Для встановлення цілей функціонування та розвитку підприємства потрібно виконувати наступні процедури: визначення умов і обмежень зовнішнього середовища, прогнозування зміни факторів зовнішнього середовища, оцінка внутрішнього фінансового потенціалу, визначення обмежень із сторони наявного рівня фінансового потенціалу, визначення переліку пріоритетних цілей підприємства, декомпозиція цілей за підсистемами, оцінка взаємозв'язку цілей і ступеня їх важливості, аналіз цілей на сумісність, відмова від надлишкових цілей, формулювання критеріїв прийняття управлінських рішень, аналіз можливості зміни цілей і критеріїв.

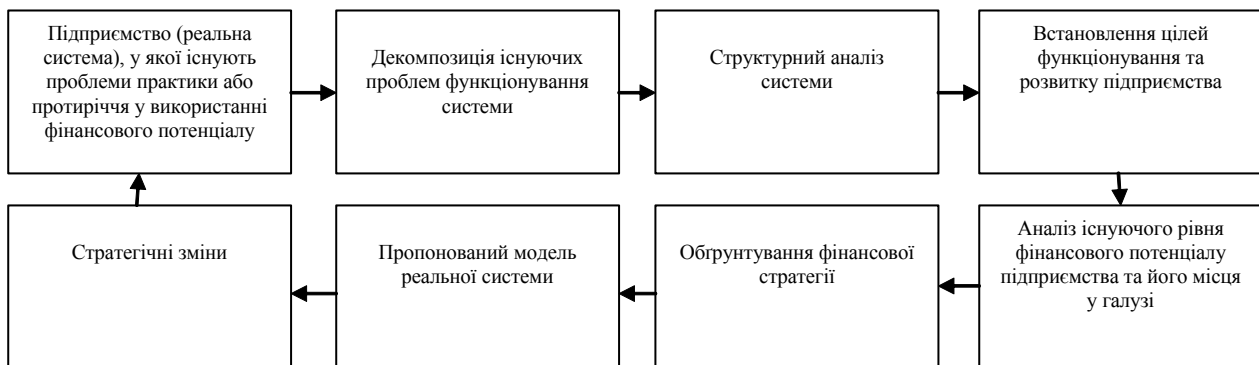


Рис. 1. Загальний підхід до вирішення проблем за допомогою системного аналізу

За результатами дослідження визначено, що при вивченні закономірностей функціонування підприємства як складної динамічної системи твердження про наявність критерію оптимальності системи (визначення цілей) повинне бути доповненим твердженням про кінцеву невизначеність даного критерію і об'єктивну необхідність механізму його формулювання, уточнення та коректування в процесі функціонування системи. Врахування принципу невизначеності дозволяє представити підприємство як систему здатну до саморозвитку та самовдосконалення. Процес вироблення стратегічних управлінських рішень при такому підході дозволить знайти найпростіший шлях до реалізації встановлених цілей, але й врахувати зміну та скорегувати цілі, постійно співставляти визначені цілі і наявний рівень фінансового потенціалу.

Аналіз існуючого рівня фінансового потенціалу підприємства та його місця у галузі включає визначення стану галузі та тенденцій її розвитку, деталізований аналіз фінансового потенціалу підприємства за напрямками стратегічного фінансового аналізу, визначення проблем і недоліків у фінансово-господарській діяльності підприємства, аналіз тенденцій розвитку фінансового потенціалу та його складових, порівняльний аналіз фінансового потенціалу підприємства із середньогалузевими показниками та показниками підприємств-лідерів галузі, оцінка потреби та можливості у додатковому залученні ресурсів і капіталу для досягнення визначених цілей.

Прийняття управлінських рішень необхідно здійснювати виходячи з оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства та тенденцій його розвитку, оскільки вкладаючи капітал власники, інвестори (реальні чи потенційні) та кредитори розраховують отримати дохід в формі дивідендів, відсотків по боргових зобов'язаннях, а також у вигляді зростання вартості відповідних інвестиційних інструментів. Зниження фінансового потенціалу супроводжується зростанням боргу, зростанням ризику втрати

платоспроможності та банкрутства, припиненням виплат і скороченням діяльності. Отже, удосконалення методики аналізу здатної забезпечити адекватну оцінку поточного та перспективного рівня фінансового потенціалу має важливе значення для прийняття стратегічних управлінських рішень.

За результатами проведеного стратегічного аналізу рівня фінансового потенціалу підприємства повинні формуватися не лише прості кількісні оцінки фінансових показників за напрямками аналізу, але й формулюватися висновки про те, які параметри фінансового потенціалу можна охарактеризувати як «хороші» або «погані» в межах даної галузі. На наш погляд, першим етапом такого дослідження є побудова дискримінантної функції [8], яка дозволяє визначити кількісну межу розподілу підприємств-лідерів від підприємств-аутсайдерів. Враховуючи те, що рівень фінансового потенціалу підприємств в рамках кожної із зазначених груп не є однорідним, підприємства можуть значно відрізнятися рівнем ефективності діяльності, показниками структури та співвідношення активів і капіталу. Крім того, у зв'язку з конкретними особливостями економічного середовища діяльності підприємства, галузевою специфікою, характерними рисами окремих підприємств ускладнюється визначення детермінованих нормативних значень фінансових коефіцієнтів. Все це зумовлює необхідність доповнення методики рейтингової оцінки підприємств борошномельно-круп'яної промисловості на підґрунті дискримінантного аналізу методами аналізу нечітких множин і евристичними методами, які дозволяють побудувати результативний інтегральний показник якісної оцінки фінансового потенціалу та виробити правило розподілу рівнів даного показника.

Критичний аналіз фінансових показників підприємств борошномельно-круп'яної промисловості дозволив вважати за доцільне виділення наступних рівнів фінансового потенціалу підприємств в межах груп підприємств-лідерів та підприємств-аутсайдерів, сформованих за результатами дискримінантного аналізу:  $FP_1$  – високий рівень фінансового потенціалу;  $FP_2$  – середній рівень фінансового потенціалу;  $FP_3$  – низький рівень фінансового потенціалу;  $FP_4$  – дуже низький рівень фінансового потенціалу.

Для визначення рівня фінансового потенціалу необхідно сформувати систему окремих (критичних) показників  $X = \{x_i\}, i \in 1, k$ , які дозволяють оцінити різні напрямки функціонування та використання фінансового потенціалу. У результаті емпіричного відбору отримано наступну систему фінансових коефіцієнтів:  $x_1$  – рентабельність активів (сукупного капіталу) (відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів);  $x_2$  – коефіцієнт автономії (відношення середньорічної вартості власного капіталу до середньорічної вартості активів);  $x_3$  – валова рентабельність продажу (відношення валового прибутку до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг));  $x_4$  – коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (відношення різниці середньорічної вартості оборотних активів і середньорічної вартості поточних зобов'язань до середньорічної вартості оборотних активів);  $x_5$  – ресурсовіддача (відношення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньорічної вартості активів).

Для аналізу всі показники розміщуються у порядку зниження рівня значимості ( $w_i$ ), так щоб виконувалося правило  $w_1 \geq w_2 \geq w_3 \geq w_4 \geq w_5, w \in [0;1]$  (кожному показникові  $x_i$  присвоюється відповідний рівень значимості  $w_i$ ). Наступним кроком є встановлення відповідності кожного значення набору фінансових коефіцієнтів лінгвістичній змінній, яка буде характеризувати його рівень  $q_i$  ( $q_1$  – «високий»,  $q_2$  – «середній»,  $q_3$  – «низький»,  $q_4$  – «дуже низький»). Релевантна класифікація рівня фінансових коефіцієнтів вимагає оцінки ряду їх фактичних значень по сукупності досліджуваних соціально-економічних систем. Отримані на одному відрізку часу критерії класифікації можуть вимагати корекції у майбутньому при змінах умов діяльності підприємств. Для визначення інтервалів зміни значення досліджуваних показників, які дозволяють визначити приналежність фактичного значення показника рівню  $q_i$ , розраховано фактичні значення досліджуваних показників підприємств-лідерів та підприємств-аутсайдерів за 2011-2015 рр., здійснено порівняльний аналіз середніх значень по групах та за вибіркою в цілому, використано методи групування, середніх величин та експертних оцінок. У результаті отримано наступну класифікацію рівня фінансових показників підприємств борошномельно-круп'яної промисловості (табл. 1).

Розпізнавання рівня показників на основі критеріїв класифікації (табл. 2) здійснюється на підґрунті табл. 1, тобто визначається відповідність фактичного рівня показника рівню  $q_i$  та присвоюється оцінка за 10-бальною шкалою  $u_{ij}, j \in 1;4$  ( $u_{i1} = 10; u_{i2} = 7; u_{i3} = 4; u_{i4} = 1$  (балів)).

Проведена оцінка підходів до побудови інтегральних показників [9–11], свідчить про доцільність розрахунку інтегрального показника фінансового потенціалу ( $I_{FP}$ ) за формулою середньої геометричної:

$$I_{FP} = \sqrt[5]{\prod_{i=1}^5 w_i * u_{ij}}, \quad (1)$$

Таблиця 1

Критерії відповідності набору фінансових показників рівню  $q_i$ 

№	Умовне позначення показника	Значимість	Рівень $q_i$			
			$q_4$ – «дуже низький»	$q_3$ – «низький»	$q_2$ – «середній»	$q_1$ – «високий»
1	2	3	4	5	6	7
1	$x_1$	1	$\leq 0$	$(0 - 0,02]$	$(0,02 - 0,05]$	$> 0,05$
2	$x_2$	0,9	$\leq 0$	$(0 - 0,2]$	$(0,2 - 0,5]$	$> 0,5$
3	$x_3$	0,7	$\leq 0$	$(0 - 0,05]$	$(0,05 - 0,15]$	$> 0,15$
4	$x_4$	0,6	$\leq -0,2$	$(-0,2 - 0]$	$(0 - 0,2]$	$> 0,2$
5	$x_5$	0,6	$\leq 1$	$(1-1,3]$	$(1,3-2,4]$	$> 2,4$

Таблиця 2

## Порядок оцінки рівня фінансових показників на основі критеріїв класифікації

№	Умовне позначення показника	Рівень $q_i$			
		$q_4$ – «дуже низький»	$q_3$ – «низький»	$q_2$ – «середній»	$q_1$ – «високий»
1	2	4	5	6	7
1	$x_1$	$u_{14}$	$u_{13}$	$u_{12}$	$u_{11}$
2	$x_2$	$u_{24}$	$u_{23}$	$u_{22}$	$u_{21}$
3	$x_3$	$u_{34}$	$u_{33}$	$u_{32}$	$u_{31}$
4	$x_4$	$u_{44}$	$u_{43}$	$u_{42}$	$u_{41}$
5	$x_5$	$u_{54}$	$u_{53}$	$u_{52}$	$u_{51}$

Значення  $I_{FP}$  змінюється в межах від 0,74 до 7,44. Залежно від фактичного значення  $I_{FP}$  встановлюється рівень фінансового потенціалу за наступним правилом:

$$\begin{cases} I_{FP} \in (-\infty; 1,18) \rightarrow FP_4 \\ I_{FP} \in [1,18; 2,97) \rightarrow FP_3 \\ I_{FP} \in [2,97; 5,2) \rightarrow FP_2 \\ I_{FP} \in [5,2; +\infty) \rightarrow FP_1 \end{cases} \quad (2)$$

Розрахунок інтегрального показника фінансового потенціалу здійснюється на підґрунті середніх значень показників підприємств борошномельно-круп'яної промисловості за 2011–2015 рр. [12] (табл. 3).

Для обґрунтування фінансової стратегії потрібно: розробити альтернативні варіанти досягнення окремих цілей, здійснити оцінку та порівняння ефективності окремих варіантів, узгодити комплекс взаємопов'язаних варіантів, визначити цільові параметри фінансового потенціалу.

З урахуванням взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем методика системного аналізу щодо обґрунтування стратегічних управлінських рішень повинна бути спрямованою на встановлення об'єктивних закономірностей взаємозв'язку системи із зовнішнім середовищем і організації самої системи та формулювання на цій основі цілеспрямованих альтернативних варіантів дій (параметрів фінансової стратегії). Множина потенційних майбутніх результатів функціонування системи утворюється як комбінація результатів набору потенційних подій, які можуть як відбуватися, так і не мати місце у майбутньому, але потребують врахування при розробці фінансової стратегії. Найкращим будемо вважати той варіант із множини альтернатив в межах даної моделі, який здатний забезпечувати найбільший рівень майбутньої ефективності фінансово-господарської діяльності, і як наслідок, нарощення фінансового потенціалу досліджуваного підприємства, при найменшому рівні ризику втрати здатності до самозбереження та скорочення поточного фінансового потенціалу. Забезпечити адекватність зроблених таким чином висновків можна лише при співставленні рівня фінансового потенціалу та умов зовнішнього середовища як на етапі встановлення стратегічних цілей, так і на наступних етапах системного аналізу. Таким чином, цільові параметри фінансової стратегії в момент часу  $t$  ( $FS(t)$ ) представлено у вигляді наступної залежності:

$$FS(t) = F(FP(t), E(t), O(t), t), \quad (3)$$

де  $FP(t)$  – рівень фінансового потенціалу підприємства, визначений на підґрунті комплексної оцінки за

напрямами стратегічного фінансового аналізу в момент часу  $t$ ,  $E(t)$  – стан умов зовнішнього середовища в момент часу  $t$ ,  $O(t)$  – взаємоузгоджений набір стратегічних цілей підприємства в момент часу  $t$ . Умови зовнішнього середовища можуть створювати як можливості, так і загрози для розвитку та функціонування підприємства, тобто бути відповідно сприятливими або несприятливими. Саме комбінація умов зовнішнього середовища та рівня фінансового потенціалу визначають вибір того або іншого виду фінансової стратегії (рис. 2).

Таблиця 3

**Оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості у 2011–2015 рр. на підґрунті інтегрального показника фінансового потенціалу**

№	Підприємство	Оцінка фактичного рівня показника $X_i (u_{ij})$					Інтегральний показник	Рівень фінансового потенціалу	Група за результатами дискримінаційного аналізу
		$u_{1j}$	$u_{2j}$	$u_{3j}$	$u_{4j}$	$u_{5j}$			
1	ДП "Неполоковецький КХП"	4	10	10	10	7	5,7618	високий	лідер
2	ПАТ «Засільське хлібоприймальне підприємство»	7	4	10	4	1	3,027	середній	лідер
3	ПАТ «Біловодський КХП»	10	10	10	10	7	6,9207	високий	лідер
4	ПАТ «Херсонський КХП»	7	10	10	10	4	5,7618	високий	лідер
5	ПрАТ «Черкаський КХП»	7	7	10	4	1	3,3851	середній	лідер
6	ПрАТ «Корсунь-Шевченківське хлібоприймальне підприємство»	10	10	10	7	7	6,4442	високий	лідер
7	ПрАТ «Богуславське хлібоприймальне підприємство»	4	7	10	4	10	4,7970	середній	лідер
8	ПрАТ «Рівне борошно»	7	7	10	7	7	5,5873	високий	лідер
9	ПАТ «Житомирський КХП»	1	10	1	4	4	2,0509	низький	аутсайдер
10	ПАТ «Миколаївський КХП»	1	1	1	1	1	0,7432	дуже низький	аутсайдер
11	ПАТ «Білгород-Дністровський КХП»	1	1	1	1	1	0,7432	дуже низький	аутсайдер
12	ПрАТ «Аліягське хлібоприймальне підприємство»	1	4	1	1	1	0,9807	дуже низький	аутсайдер
13	ПрАТ «Заплавське хлібоприймальне підприємство»	1	7	1	4	1	1,4473	дуже низький	аутсайдер
14	ПрАТ «Скадовське хлібоприймальне підприємство»	1	1	1	10	1	1,1780	дуже низький	аутсайдер
15	ПАТ «Васильківхлібопродукт»	1	1	1	4	1	0,9807	дуже низький	аутсайдер
16	ПАТ "Сигнаївський КХП"	1	1	1	1	1	0,7430	дуже низький	аутсайдер

Стратегія нарощення фінансового потенціалу передбачає пошук варіантів фінансового забезпечення розширення та диверсифікації різних видів діяльності, збільшення обсягів виробництва продукції, стимулювання збуту, реалізації заходів щодо підвищення якості продукції; оптимізацію структури витрат шляхом підвищення ефективності використання оборотних і необоротних активів, впровадження інновацій; забезпечення оптимального рівня фінансового левериджу для зростання рентабельності власного капіталу в стратегічній перспективі. Тому у випадку необхідності варто розглядати можливість додаткового залучення позикового капіталу для оновлення матеріально-технічної бази, розширення операційної діяльності, виходу на нові ринки збуту.

При стратегії підтримання фінансового потенціалу основна увага зосереджується на підтриманні досягнутого рівня реалізації продукції, рентабельності продажу та капіталу, оптимізації внутрішніх бізнес-процесів для уникнення викликів зовнішнього середовища, повному використанні наявних ресурсів, скороченню постійної частини витрат у собівартості продукції.

Стратегія фінансової стабілізації спрямована на економію наявних ресурсів, балансування на ринку збуту шляхом підтримання співвідношення «ціна-якість», перегляд асортименту продукції та структури витрат, скорочення надлишкових виробничих потужностей, перегляд цінової політики, пошук можливостей подолання кризових явищ за рахунок зовнішньої допомоги, реструктуризації зобов'язань та/або укладення договорів про відстрочку виплати відсотків і основної суми боргу.

У випадку якщо умови зовнішнього середовища несприятливі для відновлення рівня фінансового

потенціалу, потрібно використовувати антикризову фінансову стратегію, яка означає перехід до режиму жорсткої економії всіх видів наявних ресурсів, перепрофілювання діяльності підприємства, розгляд можливості реструктуризації та ліквідації підприємства відповідно до законодавства України.

		Умови зовнішнього середовища	
		Сприятливі	Несприятливі
Рівень фінансового потенціалу	Високий або середній	Стратегія нарощення фінансового потенціалу	Стратегія підтримання фінансового потенціалу
	Низький або дуже низький	Стратегія фінансової стабілізації	Антикризова фінансова стратегія

Рис. 2. Матриця вибору виду фінансової стратегії

Отже, модель фінансового потенціалу отримана на підґрунті алгоритмів приведення реального стану соціально-економічної системи у цільовий, який відбувається у процесі реалізації стратегічних змін у господарську практику підприємства, дозволить приймати ефективні управлінські рішення в умовах суттєвої інформаційної невизначеності.

У зв'язку з тим, що у процесі функціонування та реалізації своєї стратегії підприємство стикається з новими викликами зовнішнього середовища та протиріччями у фінансовому потенціалі, системний аналіз варто розглядати як цикл вирішення проблемних ситуацій, а процес прийняття управлінських – як нескінченний процес. Принциповим завданням управління при такому підході є пошук і реалізація набору максимально ефективних управлінських рішень у кожен момент часу  $t$ , здатних забезпечити найвищий рівень ефективності діяльності та безперервне нарощення фінансового потенціалу.

**Висновки.** У статті здійснено теоретичне узагальнення та нове вирішення проблем обґрунтування фінансової стратегії на основі системного аналізу. Удосконалено методику комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості на підґрунті інтегрального показника. Даний підхід, з одного боку, дозволяє здійснити адекватне моделювання стану соціально-економічної системи в умовах суттєвого рівня невизначеності, а з іншого – створює передумови для нової інтерпретації класичних імовірнісних і експертних оцінок. Розроблено критерії класифікації фінансових коефіцієнтів і рівня фінансового потенціалу підприємств борошномельно-круп'яної промисловості, які дозволяють перейти від сукупності експертних оцінок до набору функцій відповідності та здійснити їх якісну оцінку, враховуючи економічні реалії галузі.

### Література

1. Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы / П.К. Анохин. – М. : Издательство «Наука», 1978. – 400 с.
2. Анфилов В.С. Системный анализ в управлении : учеб. пособие / В.С. Анфилов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
3. Ковальчук Т.М. Теорія економічного аналізу : рекомендовані Мін-вом освіти і науки України як навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Т. М. Ковальчук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 544 с.
4. Методы моделирования в задачах исследования систем организационного управления: монография / под ред. Е.Н. Надеждина. – Тула : Автономная некоммерческая организация ВПО «Институт экономики и управления», 2011. – 280 с.
5. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ / Ю.П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
6. Шепетько Д.В. Роль системного анализа в принятии эффективных управленческих решений / Д.В. Шепетько // Ученые записки Орловского государственного университета. – 2013. – № 5(55). – С. 298–300.
7. Шагурин С.В. Экономика транснационального предприятия / С.В. Шагурин, П.Д. Шимко. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2008. – 335 с.
8. Kovalchuk T. M. The strategic analysis of the flour-and-cereals industry's enterprises financial potential / Т. М. Kovalchuk, О.В. Khudyk // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 45–52.
9. Стецюк П.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Фінанси і кредит”. – 2009. – № 1. – С. 11–17.



10. Хобта В.М. Формування інтегрального показника оцінювання потенціалу підприємства в умовах інноваційної моделі розвитку економіки / В.М. Хобта, Т.С. Лазарева // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2008. – Випуск 35. – С. 154–161.

11. Шешукова Т.Г. Оценка финансового потенциала инновационных предприятий и групп компаний с применением многокритериальной оптимизации / Т.Г. Шешукова, Е.В. Колесень // Вестник Пермского университета. – 2012. – Вып. 3(14). – С. 39–49.

12. <http://smida.gov.ua/>

Надійшла 03.03.2017; рецензент: к. е. н. Вергун А. І.

ЮРИНЕЦЬ З. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЮРИНЕЦЬ Р. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

КРУГЛЯКОВА В. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

## ОСОБЛИВОСТІ МОТИВУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*У статті розглянуто особливості мотивування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, зокрема, мотивацію щодо реагування на конкурентну ситуацію. Визначено комплекс чинників, що зумовлюють мотивацією суб'єктів господарювання щодо реагування на конкурентну ситуацію. Запропоновано спосіб математичної оцінки рівня мотивації щодо реагування на конкурентну ситуацію.*

*Ключові слова: мотивування, інновації, інноваційна діяльність, конкурентна ситуація, реагування, конкуренти.*

YURYNETS Z. V.

Ivan Franko National University of Lviv

YURYNETS R. V.

Lviv Polytechnic National University

KRUGLAYKOVA V. V.

Ivan Franko National University of Lviv

## FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY MOTIVATION OF ECONOMIC ENTITIES

*In the article the peculiarities of innovative activity motivation of economic entities, in particular, the motivation to respond to a competitive situation are considered. Factors influencing motivation of business entities to respond to a competitive situation are determined. Method mathematical evaluation of the level of motivation to respond to a competitive situation is proposed.*

*Keywords: motivation, innovation, innovative activity, competitive situation, response, competitors.*

### Вступ

Покращення виробничого процесу, просування продукції, зокрема інноваційної, насамперед несе для суб'єктів господарювання свого роду зміну умов їхньої діяльності, потребу переналаштування. Все це визначається сукупністю організаційних і планових заходів, які спрямовані на формування та реалізацію стратегії розвитку суб'єктів господарювання.

Інноваційна діяльність зумовлена багатьма протиріччями, які виникають у практиці управління підприємствами, поєднана із виробництвом традиційної продукції і збутом асортименту різного виду продукції, зокрема інноваційної. Чим більше конфліктів і суперечностей виникає у суб'єктів господарювання поміж цими видами діяльності, тим нижчою стає їхня спроможність ефективно реагувати на зовнішні виклики.

Одним із важливим чинників, які впливають на інноваційну діяльність у суб'єктів господарювання, крім стану інноваційного потенціалу, забезпечення ресурсами, компетентнісного рівня менеджерів, є мотивація інноваційної діяльності, зокрема, здатність реагувати на ринкові зміни (інновації, конкурентів).

### Аналіз досліджень і публікацій останніх років

У науковій літературі з економіки акумульовано потужний досвід у вирішенні питань, які мають відношення до різних форм і методів мотивації інноваційної діяльності. Зокрема, ці проблеми знайшли відображення у роботах таких українських вчених, як Б. Генкін [1], М. Дяченко [1], С. Занюк [1], Л. Кандибович [1], І. Карпунь [1], О. Шпитуляк [1], зарубіжних науковців: І. Бланк, Д. Львов, Дж. Стігліц, Дж. Сакс та ін. Вагомий науковий внесок у дослідження конкурентних ситуацій, дій і реакції конкурентів на ринку зробили К. Маркидес [2], М. Портер [3], Г. Хемел [6], К. Прахалад [6], Д.Дж. Тис [5], Г. Пизано [5], Э. Шуен [5] та інші.

### Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Результати проведених науковцями досліджень не дають комплексного уявлення про мотивування суб'єктів господарювання інноваційної діяльності, а саме мотивацію щодо реагування на конкурентну ситуацію. Існує потреба у створенні методичних положень та способу математичної оцінки рівня мотивації щодо реагування на конкурентну ситуацію.

### Постановка завдання

Мета статті полягає в аналізі особливостей мотивування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання та уточненні змісту дефініції «мотивація щодо реагування на конкурентну ситуацію», визначенні комплексу чинників, що зумовлюють мотивацією суб'єктів господарювання щодо реагування на конкурентну ситуацію, розробленні способу математичної оцінки рівня мотивації.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Мотивацію як внутрішній фактор, що визначає поведінку людини, М.І. Дяченко, Л.О. Кандибович розглядають як сукупність мотивів, що спонукають до досягнення мети; С. Занюк – як сукупність спонукальних факторів, які визначають активність людини; В.Н. Дружинін та інші – як сукупність психічних процесів, які надають поведінці енергетичного імпульсу та загальної спрямованості [1, с. 530–533]. Мотивацію, процес зовнішнього впливу на поведінку людини, Б.М. Генкін визначає як досягнення особистих, групових і суспільних цілей. О.Г. Шпитулак – як створення умов для всебічного заохочення, спонукання до результативної праці. В.Д. Шапіро – як процес стимулювання кого-небудь до діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації [1, с. 530-531].

Поняття мотивації щодо реагування конкурентну ситуацію (на дії конкурентів) з'являється у працях К. Марідеза, однак детальне роз'яснення змісту дефініції та методика обчислення не розкриті.

Компанії по різному реагують на конкретну ситуацію, що виникає на ринках товарів і послуг: знижують ціни або випускають інновацію, принципово новий продукт [4]. Найскладнішим напрямом розвитку у конкурентних умовах є фокусування на інноваціях, а не на зниженні ціни. М. Портер, розглядаючи учасників конкурентної боротьби, акцентує увагу на необхідності формування стратегій, де підґрунтям стратегічної переваги постає унікальність продукту або низький рівень витрат [3]. У процесі входу на ринок потрібно враховувати бар'єри. Знання про перешкоди на стабільних ринках можуть принести компаніям очікувані переваги, однак в сучасних умовах, де переважають швидкі науково-технологічні зміни, доцільно формувати передові організаційні навички, забезпечуватись безперервною течією ідей щодо створення і розвитку ринків майбутнього [6, с.18–44]. Здебільшого положення суб'єктів господарювання на ринках зумовлює накопичена та оброблена ними інформація. Водночас, коли ступінь змін і рівень невизначеності середовища є надто високими, передбачення наслідків ринкових дій і реакції конкурентів постає досить важким справою [5].

У життєвому циклі суб'єктів господарювання виникає період (час), коли виробництво нового товару (інноваційний спосіб діяльності) суперечить або ускладнює виробництво традиційних видів продукції (традиційну діяльність). Перехід від традиційного до нового виду діяльності відбувається поступово, поетапно, потребує оцінки, акумулювання нового потенціалу, пошуку ефективних способів реалізації дій. Гравець на ринку усвідомлює інновацію як загрозу своєму бізнесу. В результаті компанія інвестує в свій бізнес, щоб зробити його більш привабливим для споживачів, пов'язаних з проривною інновацією. Суб'єкти господарювання у такому випадку будують свої переваги на нових, нетрадиційних властивостях продуктів і послуг, що стає привабливим для нових споживачів [2]. Інноваційна діяльність, як й інноваційний розвиток виконує посередницьку роль для переходу від одного стану (старого) до якісно нового та у порівнянні з традиційною діяльністю ґрунтується на інших цінностях, потребує нових компетенцій, навичок та умінь, спрямована на інших споживачів.

На нашу думку, мотивація щодо реагування на конкурентну ситуацію є елементом мотивації інноваційної діяльності і пов'язана із впровадженням інновацій та виявленням цілей, перешкод, напрямів, механізмів дій і поведінки на ринку товарів і послуг. Успіх підприємств на ринку загалом зумовлений не лише їхньою мотивацією створювати інновацію, впроваджувати нові технології та поліпшувати продукцію, але, насамперед, визначенням того, від чого доцільно відмовитись чи пожертвувати.

Значна частка суб'єктів господарювання доволі повільно і баз особливих зусиль реагують на дії конкурентів. Водночас надто невелика частина з них здійснює пошук кардинально нових напрямів і рішень. Знаючи це, керівники можуть більш ретельно опрацьовувати власні ходи і вибирати такі рішення, завдяки яким їхні об'єкти управління стануть конкурентоспроможними й вони зможуть отримати конкурентну перевагу.

Отже, під мотивацією суб'єктів господарювання щодо реагування на конкурентну ситуацію будемо розуміти стимул до майбутнього виживання та стратегічного розвитку суб'єктів завдяки вибору й реалізації інноваційної діяльності, пошуку шляхів реагування на дії конкурентів на ринку в умовах орієнтації на інновації та довгострокову перспективу; ухвалення стратегічних управлінських рішень задля подолання суперечностей між традиційним та інноваційним видами діяльності.

Рівень мотивації щодо реагування на конкурентну ситуацію включає: темп зростання реалізованої інноваційної продукції ( $T_{зпр}$ ); загрозу, яку інноваційна діяльність (інновація) представляє традиційному виду діяльності (традиційного товару) ( $З_{ін}$ ); рівень стратегічного взаємозв'язку інноваційного (інноваційного продукту) й існуючого виду діяльності (традиційної продукції) в процесі інноваційного розвитку суб'єкта: чим вищим є рівень взаємозв'язку, тим більше у суб'єктів господарювання підстав для підсилення уваги до переходу на *інноваційну* діяльність ( $P_{він}$ ); коефіцієнт, що враховує реакцію конкурентів внаслідок впровадження інновації ( $K_{рк}$ ).

Рівень мотивації щодо реагування на конкурентну ситуацію суб'єктів господарювання пропонуємо визначати як інтегральний показник ( $Mr_{III}$ ):

$$Mr_{III} = \sum_{i=1}^n \frac{j=1}{m} * U_{ij} * Q_i, \quad Mr_{III} = T_{зпр} * Q_1 + З_{ін} * Q_2 + P_{він} * Q_3 + K_{рк} * Q_4, \quad (1)$$

де  $U_{ij}$  – результуюче значення  $j$ -го показника, що належить до  $i$ -ї групи індикаторів;

$Q_i$  – сила впливу  $i$ -ї групи, по якій проводиться оцінка, на узагальнений рівень мотивації щодо реагування на конкурентну ситуацію;  $m$  – кількість показників у кожній групі оцінювання;  $n$  – кількість груп, за якими проводиться оцінка.

Темп зростання реалізованої інноваційної продукції ( $T_{зпр}$ ) визначається так:

$$T_{зпр} = \frac{O_1 - O_0}{O_0}, \quad (2)$$

де  $O_1$  – обсяг реалізованої продукції у досліджуваному періоді;

$O_0$  – обсяг реалізованої продукції у попередньому періоді.

Також для обчислення інтегрального індексу рівня мотивації щодо реагування на конкурентну ситуацію доцільно включити результати оцінювання динаміки попиту на інновацію з використанням методу оцінки ризиків, який можна виразити завдяки обчисленню коефіцієнта, що враховує реакцію конкурентів внаслідок впровадження інновації ( $K_{рк}$ ):

$$K_{рк} = 1 + \frac{(E_m - E_k)}{E_p}, \quad (3)$$

де  $E_m$  – рівень попиту (приросту попиту) на інноваційну продукцію;

$E_k$  – рівень попиту (приросту попиту) на аналогічні продукти у конкурентів;

$E_p$  – рівень попиту на традиційну продукцію суб'єкта господарювання.

Такі показники, як загроза, яку інноваційна діяльність представляє традиційному виду діяльності, рівень стратегічного взаємозв'язку інноваційного (інноваційного продукту) й існуючого виду діяльності (традиційної продукції) визначаються з використанням методу експертного опитування.

Суб'єкти господарювання, які активно працюють на ринку стикаються із ситуацією, коли конкуренти виходять на ринок і займають ніші із новими розробками. Тому виникає необхідність реагування на нові обставини, пошуку мотивів до конкурентних дій. За таких умов у суб'єктів господарювання є декілька методів реагування на інновацію [2]: реагувати на інновацію конкурентів як загрозу, що може спричинити захоплення сегменту споживачів, а тому потребує дій і насамперед це інвестування у власний бізнес задля пошуку нових ідей, створення та впровадження власних інновацій і збільшення привабливості компанії; ігнорування інновацій, оскільки вони не можуть спричинити зменшення прибутковості організацій, не мають відношення до їхнього виду діяльності; запровадити інновацію у своїй діяльності, створити власні правила конкурентної гри на ринку; перейняти вже створену ідею, що змусить суб'єкта господарювання конкурувати, одночасно розвиваючи нові та традиційні види продукції (види діяльності); перейняти вже створену ідею, а з часом розвинути її у своїй діяльності до масштабів, які характерні ринку масового споживання.

### Висновки

Аналізування й оцінювання особливостей мотивації інноваційної діяльності є вкрай важливим заходом для виявлення та локалізації слабких позицій у діяльності компаній, організації їхніх виробництв, управління інноваційною, інвестиційною та господарською діяльністю загалом, керування персоналом, його розвитком тощо. Виокремлення категорії «мотивація щодо реагування на конкурентну ситуацію» свідчить про необхідність пошуку нових управлінських підходів і завдань до вирішення питань формування та утримування сегментів ринку, яким мають відповідати різні способи їх вивчення, постановки та рішень. Розуміння суті мотивації щодо реагування на конкурентну ситуацію дає змогу суб'єктам господарювання враховувати та прогнозувати реакцію конкурентів на ринку, наслідки провадження власної політики розвитку інноваційної діяльності, а також мінімізувати втрати та максимізувати прибутки від впровадження інновацій. Крім того, врахування описаних явищ сприятиме розробленню нових методів дослідження діяльності суб'єктів господарювання, виробленню стратегії розвитку на інноваційній основі.

### Література

1. Карпунь І.Н. Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства / І.Н. Карпунь // Проблеми економіки та управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008. – С. 529-533.
2. Маркидес К. Новая модель бизнеса: Стратегии безболезненных инноваций / К. Маркидес. - М. : Альпина Паблишер, 2010. – 298 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
4. Реакция компаний на действия конкурентов [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://vestnikmckinsey.ru/strategic-planning/reaksiya-kompanij-na-dejstviya-konkurentov>

5. Тис Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». – 2003. – № 32. – С. 144-145.

6. Хэмел Г. Ключевая компетенция корпорации / Г. Хэмел, К. Прахалад // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». – 2003. – № 3. – С. 18-44.

Надійшла 03.03.2017; рецензент: д. е. н. Петрович Й. М.

## ОБЛІК, АУДИТ, ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657.42

БОЙКО Л. І., ЄРЕМЯН О. М.  
Херсонський національний технічний університет

### ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОРЕНДИ МАЙНА У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Стаття присвячена дослідженню існуючих підходів до обліку майна суб'єктами господарювання. Розкрито особливості обліку при фінансовій і оперативній оренді, запропоновано нарахування амортизації у орендаря і орендодавця. Досліджено особливості обліку у орендаря – приватної фізичної особи, узагальнено бухгалтерські проведення оренди у орендаря – платника податку на прибуток.*

*Ключові слова: оренда майна, лізинг, оподаткування, фінансова оренда, оперативна оренда.*

BOYKO L. I., YEREMIAN O. M.  
Kherson National Technical University

### FEATURES OF ACCOUNTING OF LEASE OF THE PROPERTY IN THE FIELD OF MANAGEMENT

*The article is devoted to existing approaches to accounting for non business entities. Rental property in the sphere of management is the operation, in which one party (lessor) conveys to the second party (the lessee) for a fee for a certain period in the use of property for carrying out economic activities. The property is transferred as a certain property for industrial purposes (or the integral property complex), has not lost in the process of using your consumer quality. Features of the accounting of property in the modern economy attracts the attention of practitioners in the field of accounting, from the point of view of taxation of lease relations and their reflection in the landlord and the tenant. In the article the features of accounting under financial and operational lease, the proposed depreciation the tenant and landlord. The peculiarities of accounting for the tenant - private individuals, collectively accounting entries rent the tenant is paying income tax.*

*Keywords: rental property, leasing, taxation, financial lease, operating lease.*

#### Постановка проблеми

Оренда майна у сфері господарювання — операція, під час якої одна сторона (орендодавець) передає другій стороні (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності. Майно передається як визначене майно виробничо-технічного призначення (або цілісний майновий комплекс), що не втрачає у процесі використання своєї споживчої якості [1].

Особливості обліку майна в сучасній сфері господарювання привертає увагу практикуючих спеціалістів в області бухгалтерського обліку, з точки зору оподаткування орендних відносин, і відображення їх у орендодавця і орендаря.

Бухгалтерський облік в Україні досить постійний, а податковий постійно змінюється через економічну і політичну нестабільність. Згідно з Податковим кодексом України для уникнення податково-облікових проблем в умови договору треба включити певні застереження. Як результат, потрібно використовувати достовірну інформацію для прийняття оптимальних рішень в господарській діяльності суб'єкта господарювання.

#### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання обліку оренди майн, висвітлюються в багатьох наукових працях вчених: Агєєвої О.А., Бургонової Г.М., Жук В.М., Карпової Г.А., Каморджанової І.О., Малік М.Й., Маренич Т.Г., Шебаніної О.В. та інших економістів. Разом з тим, нині залишається низка питань, які потребують більш детального розглядання тонкощів орендних відносин.

#### Постановка завдання

Метою даної статті є розкриття особливостей бухгалтерського і податкового обліку оренди майна при різних формах власності.

#### Виклад основного матеріалу

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності регулюється П(С)БО 14 «Оренда» та багатьма нормативними документами згідно з якими оренда поділяється на оперативну і фінансову:

а) оперативний лізинг (оренда) — господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендарю основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем, на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою);

б) фінансовий лізинг (оренда) — господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з Податковим Кодексом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких

умов:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 відсотків його первісної вартості, а орендар зобов'язаний на підставі лізингового договору та протягом строку його дії придбати об'єкт лізингу з наступним переходом права власності від орендодавця до орендаря за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;

- балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більш як 25 відсотків первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу, що діє на початок строку дії лізингового договору;

- сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її: майно, що передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик [2].

Фінансова оренда при передачі майна розглядається для орендодавця як продаж з нарахуванням зобов'язань по ПДВ і податку на прибуток, а орендар має витрати у вигляді амортизації орендованих як власних основних засобів і у вигляді лізингових платежів, розрахованих в договорі. При оперативній же оренді орендоване майно залишається на балансі орендодавця і він продовжує нараховувати амортизацію, а орендар відображає щомісяця в своїх витратах орендну плату за користування чужим майном.

При оперативній оренді може вийти так, що буде дотримано умову фінансової оренди. Наприклад, договір оренди комп'ютера укладений надовго і сума орендних платежів за період оренди може перевищити його відновну вартість, зазначену в договорі на момент його укладення як істотної умови договору (без цього договору може бути визнаний через суд недійсним).

Таким чином, якщо в договорі не розмежувати оперативну і фінансову оренду, то при перевірці може виникнути питання щодо визначення оренди не оперативної, а фінансової з нарахуванням додаткових податкових зобов'язань у обох сторін договору. А для цього треба в одному з пунктів договору написати: «з метою оподаткування справжній договір слід вважати договором оперативної оренди без права подальшої зміни статусу такої операції до закінчення дії даного договору».

Це дозволить орендареві на законній підставі стверджувати, що орендоване майно є основним засобом, а не МШП і дає можливість включити до витрат вартість ремонту орендованого майна (10% вартості ОС на 1 січня звітного року відразу, а решту амортизувати як окремий об'єкт в складі балансової вартості якоїсь групи основних засобів, до якої належить орендоване майно). При цьому такий порядок відображення вартості ремонту орендованого майна обов'язково повинен бути узгоджений з орендодавцем, від цього залежить оподаткування при поверненні майна. Якщо за договором орендодавець повертає вартість ремонту орендарю, то для нього це буде податковий кредит з ПДВ та витрати з податку на прибуток. А для орендаря при поверненні відремонтованого їм майна, навпаки, будуть зобов'язання по цих податках, адже раніше він відображав витрати.

Якщо в орендній операції бере участь платник єдиного податку, то в договорі може бути умова про те, що ремонт орендованого майна повинен робити господар майна з дотриманням передачі майна за актом (ф 03-1) на період ремонту від орендаря орендодавцю і навпаки після закінчення ремонту. Цей порядок передачі майна в ремонт обов'язковий в загальному порядку, а не тільки за участю платника єдиного податку. При цьому господар майна (орендодавець) не нараховує на ремонтвані об'єкти амортизацію в періоді ремонту, а в момент повернення з оренди орендованого майна недоамортизована частина вартості ремонту в окремому об'єкті ОС буде розцінюватися як подарунок для орендодавця з нарахуванням у нього податкових зобов'язань з ПДВ та податку на прибуток або включенням в дохід платника єдиного податку, а також утриманням ПДФО в якості податкового агента-орендатора, якщо орендарем була просто фізична особа.

Орендодавець нараховує амортизацію на всі свої основні засоби, в тому числі орендовані. Порядок використання амортизаційних відрахувань є істотним елементом договору. Без цього пункту договір може бути визнаний в судовому порядку з ініціативи податківців недійсним з подальшими податковими неприємностями для обох сторін.

У податковому обліку амортизують витрати на придбання ОЗ (п. 144. 1 ПКУ), в бухгалтерському обліку амортизують вартість ОС (п. 22 ПСБО № 7). Таким чином, амортизація основних засобів як економічне поняття розглядається як поступове накопичення коштів для придбання нового основного засобу замість повністю зношеного. Нормативно встановлених обмежень щодо порядку використання амортизаційних відрахувань немає. Теоретично це можна довести фактичним придбанням нових основних засобів в межах накопиченої суми амортизаційних відрахувань. Саме це можна відобразити в одному з пунктів орендного договору окремим пунктом: «Амортизаційні відрахування використовуються в межах накопичених сум на придбання нових основних засобів». А можна відбутися загальною фразою в пункті «Амортизаційні відрахування використовуються в порядку, передбаченому чинним законодавством». В обох випадках істотність договору буде забезпечена.

Дещо по-іншому відбувається оподаткування у орендаря — приватної фізичної особи. У цьому

випадку орендар – суб'єкт підприємницької діяльності (в тому числі і підприємець) на підставі вимог п.17.1.1 ПКУ стає податковим агентом і повинен утримати ПДФО, заплатити його до бюджету і відобразити цю операцію в формі 1-ДФ за кодом «106», заповнюючи всі графи (і по нарахуванню, і по виплаті та заробітній платі і ПДФО). Фізична особа орендодавець житла в цьому випадку не подає річну декларацію про свої доходи, якщо оренда – це його єдиний додатковий дохід, крім заробітної плати.

Відносно оренди офісу у приватного фізичної особи виникає ще й проблема з утриманням з його доходу ПДФО. Згідно з п.п 170.1. ПКУ суб'єкт господарської діяльності (в тому числі підприємець) стає податковим агентом по утриманню і перераховано до бюджету ПДФО. А в пункті 171.2 сказано: «При цьому об'єкт оподаткування визначається виходячи з розміру орендної плати, зазначеної в договорі оренди, але не менше ніж мінімальна сума орендного платежу за повний чи неповний місяць оренди. Мінімальна сума орендного платежу визначається за методикою, що затверджується Кабінетом Міністрів України, виходячи з мінімальної вартості місячної оренди одного квадратного метра загальної площі нерухомості з урахуванням місця її розташування, других функціональних та якісних показників, що встановлюються органом місцевого самоврядування села, селища, міста, на території яких вона розташована та оприлюднюється у спосіб, найбільш доступний для жителів такої територіальної громади. Якщо мінімальну вартість не встановлено чи не оприлюднено до початку звітного (податкового) року, об'єкт оподаткування визначається виходячи з розміру орендної плати, зазначеної в договорі оренди».

Виходячи з перерахованих вище аргументів, узагальнимо господарські операції з оренди у орендаря – платника податку на прибуток в табл. 1.

Таблиця 1

## Бухгалтерський облік оренди у орендаря – платника податку на прибуток

Господарська операція			Кореспонденція рахунків		Σ, грн.	Нормативний документ
Вид	Варіант	Зміст	Д-т	К-т		
Передача в оренду			01	-	-	П.8 П(С)БО 14, Інструкція 291
Орендні платежі	аванс	Перераховано аванс за 6 місяців	39	311	6000	Інструкція 291
		Нарахування податкового кредиту з ПДВ	641	311	1200	Інструкція 818
		Щомісячне нарахування орендної плати по акту	92	39	1000	П.9 П(С)БО 16, Інструкція 291
	Регулярне нарахування	Щомісячне нарахування орендних платежів	92	377	1000	П.9 П(С)БО 16, Інструкція 291
		Нарахування податкового кредиту з ПДВ	641	377	200	Інструкція 818
		Оплачено орендну плату	377	311	1200	Інструкція 291
Утримання і експлуатація орендованого майна			92	685	900	П(С)БО 16, Інструкція 291
			641	685	180	Інструкція 818
			685	311	1080	Інструкція 291
Поточний ремонт			92	20,22	700	П. 15 П(С)БО 7, Інструкція 291
			92	66,65	820	П. 15 П(С)БО 7, Інструкція 291
Поліпшення чужого майна	Без компенсації орендодавцем до повернення	Поліпшені основні засоби сторонніми організаціями	153	685	20000	П.8 П(С)БО 14, Інструкція 291
		Віднесено на витрати ( в межах 10% ліміту)	949	685	5000	П. 14 П(С)БО 7
		Нарахування податкового кредиту з ПДВ	641	685	5000	Інструкція 818
		Сплачені кошти з поточного рахунка за поліпшення основних засобів	685	311	30000	Інструкція 291
		Створено інший необоротний матеріальний актив	117	153	20000	Інструкція 291
		Щомісячне нарахування амортизації	23,92	132	500	П. 27 П(С)БО 7
Поліпшення чужого майна згідно договору	З компенсацією орендодавцем	Продаж поліпшеного іншого необоротного матеріального активу	377	117	19500	Інструкція 291
			132	117	500	
		Нарахування податкового зобов'язання з ПДВ	377	641	3900	Інструкція 818
		Продаж поліпшення (10% ремонтного ліміту по акту виконаних робіт)	377	716	6000	Інструкція 291
			716	641	1000	Інструкція 818
		Одержана компенсація	311	377	29400	Інструкція 291
Повернення без поліпшення			-	01/2	10000	П.8 П(С)БО 14, Інструкція 291
Повернення орендованого майна з поліпшенням	Без компенсації поліпшення орендарю	Списана залишкова вартість основного засобу	976	117	8000	П.33,34 П(С)БО 7
		Списана амортизація за час перебування в оренді після покращання	132	117	12000	П.33,34 П(С)БО 7
		Нарахування податкового зобов'язання з ПДВ на залишок покращень	976	641	2600	Інструкція 818
	З повною компенсацією поліпшення	Переведення об'єкту для продажу	286	117	800	П(С)БО 28
			132	117	12000	
		Відображена узгоджена сума компенсації	377	712	9600	П.10,19 П(С)БО 28
		Нарахування податкового зобов'язання з ПДВ	712	641	1600	Інструкція 818
		Списана балансова вартість активу для продажу	943	286	8000	Інструкція 291
		Одержана узгоджена компенсація	311	377	9600	Інструкція 291



Мінімальна сума орендного платежу за нерухоме майно фізичних осіб розраховується за формулою:

$$I \cdot \zeta \cdot D, \quad (1)$$

де  $I$  – мінімальна сума орендного платежу за нерухоме майно фізичних осіб, грн.;

$\zeta$  – загальна площа орендованого нерухомого майна, кв. м;

$D$  – мінімальна вартість місячної оренди одного квадратного метра загальної площі нерухомого майна фізичної особи, грн.;

2. Мінімальна вартість місячної оренди одного квадратного метра загальної площі нерухомого майна фізичних осіб розраховується за наступною формулою:

$$\frac{D_i \cdot \dot{O} \cdot \dot{I} \cdot \dot{O}}{12\epsilon}, \quad (2)$$

де  $P$  – мінімальна вартість місячної орендної плати одного кв. м. загальної площі нерухомого майна фізичних осіб, грн.;

$P_n$  – середня вартість одного кв. м. новозбудованого об'єкта, подібного до орендованого, яка обчислюється у гривнях, залежно від вартості будівництва, визначена Наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 19.08.2011 № 155;

$\Phi$  – коефіцієнт функціонального використання об'єкта нерухомого майна;

$T$  – інші якісні характеристики об'єкта (технічний стан, внутрішнє оснащення, висота житлового приміщення тощо).

$k$  – коефіцієнт окупності об'єкта у разі надання його в оренду, що відповідає проектному строку експлуатації такого об'єкта (від 5 до 100 років).

Таким чином, тепер в договорі оренди житла вже не можна поставити суму орендного платежу нижче розрахованої і прикладеної до договору. І саме ця сума буде об'єктом обкладення ПДФО без застосування податкової соціальної пільги. Розрахована сума буде вважатися звичайною ціною.

У разі, коли орендодавець – фізична особа підприємець (ФОП) його підприємницький статус обов'язково відображається в договорі спеціальним пунктом з доданим до договору копії витягу з реєстру. Для орендодавця – платника єдиного податку можна прикласти свідоцтво про сплату єдиного податку. Цей факт підтверджує те, що такі суб'єкти підприємницької діяльності самі нараховують і сплачують ПДФО або єдиний податок, а орендар не повинен виконати вимоги податкового агента на вимогу пп 170.1.1 ПКУ, а може послатися на пп. 177.8. не утримувати ПДФО, але відобразити операцію виплати орендного доходу підприємцем в формі 1-ДФ з кодом «157» (при цьому заповнюється графа 3 і 3а (сума нарахування та виплати), а в графі 4 і 4а (утримання та сплата ПДФО) ставиться «0»).

Фізична особа підприємець не веде бухгалтерського обліку, орендний платіж від юридичної особи відбувається в грошовій формі. Він обов'язково відображає інформацію по орендним платежам в своїй книзі доходів або книзі витрат, якщо він платник ПДВ.

Орендна плата простій фізичній особі однозначно обкладається ПДФО, але від оподаткування звільняється майнове право використання приміщенням. Про те що майнове право може бути подарунком, говорить частина 2 ст. 718 Цивільного кодексу України «Предмет договору Дарування» в якому вказано, що дарунком можуть бути майнові права, якими дарувальник володіє або які можуть виникнути у нього в майбутньому [1].

Крім того, аргументом є і зміст абзацу 3 ст. 3 Закону України від 12.07.2001 р. № 2658-111 «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» в Україні. В Законі вказано, що майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності використання природних ресурсів тощо та права вимоги) [3].

Іншими словами, в подарунок передається не приміщення, не його частина, а лише майнове право – право користування цим приміщенням на протязі певного часу.

Таким чином, суб'єкт підприємницької діяльності на будь-якій системі оподаткування зможе безкоштовно користуватися приміщенням і це буде розцінено як подарунок, який не підлягає обкладенню ПДФО, при цьому необхідно слідкувати, щоб щорічно цей подарунок не коштував більше мінімальної заробітної плати на початок звітного року.

Правда, цей подарунок саме як подарунок платнику податку на прибуток і платнику єдиного податку доведеться включити в доходи за сумою, не меншою, ніж розрахована за методикою, затвердженою місцевими органами самоврядування. Так як цю суму виплачувати не доведеться, то виходить, що вартість безкоштовного користування приміщенням виліється в 19% податку на прибуток, розрахованого для оподаткування від мінімального орендного платежу, що не обкладаються ПДФО, або 5 або 7% від цієї суми розрахованого для оподаткування мінімального орендного платежу. Платникам ПДВ не доведеться

доводити, що ця розрахована сума мінімального орендного платежу є звичайною, тому що від простої фізичної особи – неплатника ПДВ не буде отримана податкова накладна. Однак суму мінімального орендного платежу треба розрахувати, докласти розрахунок до договору і ввести в договір додатковий пункт.

Сьогодні ми реєструємо в реєстраційній палаті відповідно до статуту своє місцезнаходження і за цією ж адресою повинні мати у своєму розпорядженні офіс. Якщо офіс змінює свою адресу, треба вносити зміни за юридичною адресою до статуту і подавати форму в реєстраційну палату про зміну юридичної адреси. Таким чином, усунуто поняття фактичної адреси, якщо він інший, ніж в Статуті і не внесені зміни, то можна позбутися своєї справи.

А якщо є адреса, значить є офіс і він повинен десь значитися: або як власність на балансі, або в оренді або безоплатне користування (договір позики). Цей договір позики і характеризує офіс як безкоштовний, тому що в такому договорі передача в користування здійснюється як безкоштовна і орендних платежів немає. У бухгалтерському обліку немає у обох сторін проблем, а ось податковий облік таке безкоштовне користування розцінює як подарунок, від чого у юридичних осіб виникають проблеми відволіканням з обороту грошових коштів на податки: з нарахуванням доходу, єдиного податку та зобов'язань з ПДВ за ціною не нижчою за звичайну.

#### Висновки

Ведення бухгалтерського обліку оренди майна має важливе значення для підвищення ефективності своєї діяльності суб'єктами господарювання. Використання даного виду операцій позитивно вплинуло на ведення бізнесу, але наукові дослідження у сфері обліку податкових розрахунків, пов'язаних з орендними операціями, взагалі відсутні.

Виходячи з цього, одним із напрямків подальших наукових досліджень в сфері бухгалтерського обліку стануть орендні операції з точки зору їх податкового регулювання та врегулювання розбіжностей між бухгалтерським (фінансовим) обліком та податковими розрахунками.

#### Література

1. Цивільний кодекс України № 435 від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
3. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність : закон України № 2658-111 від 12.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 8–9. – С. 77–84.

Надійшла 14.03.2017; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

*В даній статті висвітлено особливості формування облікової політики суб'єкта господарювання в контексті законодавчих змін та в перспективі. Розглянуто нормативні акти, що регулюють облікову політику та випадки, коли змінюється облікова політика та облікові оцінки.*

*Ключові слова: облікова політика підприємства, облікові оцінки, елементи облікової політики.*

GUMENYUK A. F.  
Khmelnitsky National University

## FEATURES AND FORMATION OF ENTERPRISE ACCOUNTING POLICIES

*This article highlights the features of formation of accounting policy of the entity in the context of changes in the current year and in the future. The accounting policies are an important tool for accounting and financial reporting. However, formation of accounting policy - a complex process that requires synthesis of organizational, technical and personnel capabilities. From the constituent elements of accounting policy depends on accurate reflection of economic operations, and accordingly in the financial statements. Order on accounting policy designed for the long term (at least annually) so to treat its development need of special care. Preliminary analysis options accounting policy allows the company to efficiently develop the order of accounting policies and implement it in their work.*

*Keywords: enterprise accounting policies, accounting estimates, elements of accounting policy.*

### Вступ

Важливою складовою ефективної діяльності підприємства є впорядковане та відповідне його структурі та виду господарювання інформаційне забезпечення. Загальновідомо, що лівова частка інформації на підприємстві формується на основі даних обліку. Тому від того, наскільки правильно організовано ведення бухгалтерського обліку на підприємстві залежить своєчасність та якість інформаційного забезпечення. Раціональна організація бухгалтерського обліку на підприємстві розпочинається з формування його облікової політики.

Дослідження щодо вирішення проблемних питань та різних аспектів організації облікової політики підприємств знайшли відображення в працях українських та зарубіжних вчених. Так, особливої уваги заслуговують праці таких науковців, як М. В. Кужельного, В. Г. Лінника, Ф. Ф. Бутинця, Л. М. Кіндрацької, М. Т. Білухи, Ю. А. Кузьмінського, Р. А. Алборова, П. С. Безруких, Н. П. Кондракова, Б. С. Кругляка, М. І. Кутера, Е. С. Хендриксена, М.П. Войнаренка. Однак, попри глибокі дослідження, механізм формування та реалізації облікової політики підприємства залишається актуальним в світлі постійних облікових змін і потреби подальших досліджень.

### Постановка задачі

Метою дослідження є розкриття особливостей формування облікової політики підприємства, дослідження проблем розробки її елементів та окреслення пропозицій щодо ефективної їх реалізації в поточному фінансовому році.

### Викладення основного матеріалу

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності на кожному підприємстві здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що розробляються органами, на які покладено обов'язки регулювання у країні питань обліку і звітності. Це дає змогу вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формою і таким чином забезпечувати порівнянність облікової інформації. Разом з тим, підприємство, виходячи з конкретних умов господарювання, може вибрати найбільш прийнятні для нього форми ведення обліку [4, с.190].

Визначення терміну наведено в ст.1 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1]. Подібне визначення наводиться у МСБО 8: облікова політика – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

Абзац другий частини п'ятої ст. 8 Закону про бухгалтерський облік говорить, що підприємство самостійно визначає свою облікову політику за погодженням її з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів.

Згідно з п.6 розділу IV НПБО 1 підприємство має висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису [3] принципів оцінки статей звітності; методів обліку щодо окремих статей звітності.

Розробкою облікової політики здебільшого займається бухгалтерська служба (або бухгалтер). Для

визначення окремих показників можуть залучатися інші фахівці підприємства. Зокрема, для визначення методу оцінки вибуття запасів – матеріально відповідальні особи (комірники тощо).

Окремі елементи облікової політики можуть встановлюватися установчими документами, наприклад необхідність складання окремого балансу філіями.

Встановлена підприємством облікова політика застосовується всіма філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами незалежно від їх місцезнаходження.

Міністерством фінансів розроблені Методичні рекомендації № 635, які можуть застосовувати підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від організаційно-правових форм господарювання і форм власності (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності) [2].

Згідно ст. 4 Закону про бухгалтерський облік, принципом “послідовності” бухгалтерського обліку та фінансової звітності передбачено постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Тобто згідно із загальним правилом облікова політика є незмінною.

Але бувають випадки, коли не обійтися без зміни облікової політики.

Згідно з пунктом 9 ПСБО 6 облікову політику дозволено змінювати тільки у випадках:

- зміни статутних вимог;
- на вимогу органу, що затверджує положення (стандарт) бухгалтерського обліку;
- якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Облікова політика застосовується щодо подій та операцій з моменту їх виникнення. Виняток – неможливість визначення достовірної суми коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року. В такому разі облікова політика поширюється лише на події та операції, які відбуваються після дати її зміни.

Є два підходи до змін в обліковій політиці, які в МСБО 8 називаються ретроспективним та перспективним.

Ретроспективне – це застосування нової облікової політики щодо операцій, інших подій та умов так, ніби ця політика застосовувалася завжди. Ретроспективне перерахування вимагає виправлення визначення, оцінки та розкриття інформації про суми елементів фінансової звітності так, ніби помилок у попередньому періоді не було.

Перспективне застосування змін в обліковій політиці – застосування нової облікової політики до операцій (окрім подій та умов), що відбулися після дати її змінювання.

У разі змін в обліковій політиці підприємство у примітках до фінансової звітності розкриває:

- причини та суть зміни;
- суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року або обґрунтування неможливості її достовірного визначення;
- факт повторного подання порівнянної інформації у фінансових звітах або недоцільність її перерахунку.

Облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат та доходів між відповідними звітними періодами (згідно п. 3 ПБО 6). Прикладом облікової оцінки може бути метод амортизації необоротних активів, визначення величини вартісної ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів. Об’єкти облікової оцінки та облікової політики іноді дуже схожі, тому розрізнити їх важко. П. 14 ПБО 6 зазначає: якщо неможливо розрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок, то це розглядається та відображається як зміна облікових оцінок. Згідно з п. 6 ПБО 6 облікова оцінка може переглядатися, якщо змінюються обставини, на яких ґрунтувалася ця оцінка, або отримано додаткову інформацію.

Наслідки зміни облікових оцінок слід включати до звіту про фінансові результати у тому періоді, в якому відбулася зміна, а також в наступних періодах (якщо зміна впливає на ці періоди) та до тієї самої статті звіту, яка раніше застосовувалася для відображення доходів або витрат, пов’язаних з об’єктом такої оцінки (пункти 7 та 8 ПБО 6). Тобто при зміні оцінки застосовується перспективний підхід без необхідності проведення ретроспективного перерахунку.

Наприклад, підприємство нараховувало амортизацію об’єкта основних засобів виходячи з очікуваного строку корисного використання 8 років, який первісно визначався при зарахуванні на баланс. Однак після двох років експлуатації, очікування щодо економічних вигід від його використання змінилися. Практика показала, що реальний очікуваний строк корисного використання – лише п’ять років (ще залишилося три роки використання). Зміну облікової оцінки документують наказом. З наступного звітного періоду (з січня наступного року) амортизацію нараховують виходячи з нового строку, який залишився, – трьох років. Нарховану раніше амортизацію не перераховують.

Згідно з п. 21 ПБО 6 якщо зміст і сума змін в облікових оцінках мають суттєвий вплив на поточний період або очікується, що суттєво впливатиме на майбутні періоди, то їх зміст та суму потрібно розкрити в примітках до фінансової звітності.

Пункт 2.20 Методичних рекомендацій №635 містить рекомендації щодо визначення суттєвості [2].

Суттєвою є інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності визначаються керівництвом підприємства, якщо такі критерії не встановлено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативно-правовими актами, виходячи з потреб користувачів такої інформації.

Кількісні критерії суттєвості інформації про господарські операції та події встановлюються відповідно до обраної бази. Кількісний критерій доцільно визначити у розмірі 2%, якщо базою обрано чистий прибуток (збиток) підприємства, або 5%, якщо базою обрано валюту балансу. Конкретний розмір кількісного критерію встановлюється керівництвом підприємства (наказом керівника).

Якщо внаслідок зменшення очікуваного строку корисного використання сума нарахованого зносу збільшиться в наступному році на суму, що перевищує ліміт суттєвості (наприклад 2% чистого прибутку), то можна очікувати, що зміст та сума змін в облікових оцінках суттєво впливатимуть на майбутні періоди. Тому їх зміст та суму потрібно розкрити в примітках до фінансової звітності.

Немає необхідності кожен рік затверджувати наказ про облікову політику. Згідно з листом Мінфіну №31-34000-10-5/27793 від 21.12.2005 року, розпорядчий документ про облікову політику може бути прийнято як базисний на час діяльності підприємства, до якого за необхідності вносяться зміни з визначеного часу. У разі внесення змін до облікової політики, що за обсягом охоплюють більшу частину тексту або істотно впливають на її зміст, доцільно наказ про облікову політику повністю викласти в новій редакції. Про це йдеться у п. 3.4 Методичних рекомендацій № 635.

Формування облікової політики на підприємстві – трудомісткий і відповідальний процес, оскільки підприємство не один рік працюватиме і враховуватиме свої активи і зобов'язання згідно з розробленою ним обліковою політикою. Це вимагає більш зваженого підходу до її розробки. Однак, на сьогодні дедалі частіше спостерігається вузько спрямований формальний підхід, що зводиться до складання фінансової звітності відповідно до загальних вимог П(С)БО та зовнішніх користувачів. На таку ситуацію впливають як відсутність достатнього практичного досвіду управління в ринкових умовах, так і недостатнє законодавче врегулювання цього питання [5, с. 96].

Серед проблем у сфері законодавчого регулювання облікової політики слід окреслити наступні:

1) відсутність єдиної встановленої законодавством форми наказу про облікову політику, що призводить до неоднозначного тлумачення його розділів. Більшість вчених вважають, що для кожного підприємства слід виділити три складові частини Наказу про облікову політику: методологічну, що містить положення, які регулюють методологію ведення бухгалтерського обліку; методичну, що повинна складатись із методів ведення бухгалтерського обліку, які описують порядок відображення фінансово-господарських операцій; організаційну, яка описує організацію системи бухгалтерського обліку [5, с. 97].

2) відсутність єдиного нормативного документу стосовно облікової політики підприємства. Так, окремі питання облікової політики регулюються Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", Листом Міністерства фінансів України "Про облікову політику". Тому зважаючи на вище зазначене, доцільним було б затвердження окремого Положення (стандарту) бухгалтерського обліку "Облікова політика підприємств" або доповнити існуючі стандарти розділом, в якому вказати основні пункти, що повинні входити до наказу про облікову політику підприємства.

Вимоги сьогодення вказують на те, що українським підприємствам слід розробляти облікову політику, орієнтовану на максимальне зближення з принциповими положеннями міжнародних стандартів та фінансової звітності. При цьому необхідно враховувати специфіку ведення господарської діяльності підприємства та застосовувати комплексний системний підхід.

Підсумовуючи зазначене, при формуванні облікової політики на підприємстві, можна рекомендувати наступні етапи:

1) Аналіз та облікові оцінки. Для того, щоб облікова політика була ефективною, процесу її формування мають передувати такі етапи аналізу:

- аналіз досягнутого фінансового стану організації;
- аналіз формулювання її основних тактичних цілей;
- аналіз змін у нормативно-законодавчій базі;
- аналіз виявлення основних проблемних питань у бухгалтерському обліку, що пов'язані з нерегульованістю законодавства за окремими питаннями, та розробка шляхів недопущення порушень.
- аналіз загально визнаних припущень у побудові облікової політики з погляду виявленої сукупності факторів впливу;
- виявлення, аналіз та оцінка факторів впливу на формування облікової політики (у т.ч. організаційно-технологічних особливостей – форма власності та організаційно-правова форма, вид діяльності, обсяги діяльності, система оподаткування, технічне забезпечення, рівень кваліфікації кадрів тощо);

2) Вибір найбільш прийнятних для підприємства елементів облікової політики та облікових оцінок:

- визначення предмету облікової політики для конкретного підприємства відповідно до сукупності об'єктів бухгалтерського обліку (фактів діяльності);
- вибір потенційно придатних для підприємства способів ведення бухгалтерського обліку та безпосередній вибір способів ведення бухгалтерського обліку;
- вибір організації ведення обліку на підприємстві.

3) Затвердження – документальне оформлення облікової політики у вигляді Наказу про облікову політику.

Зі змістом наказу про облікову політику потрібно ознайомити всіх працівників підприємства, які зобов'язані виконувати його положення. За невиконання зазначених норм розпорядчого документа можливе застосування відповідальності, яка встановлюється внутрішніми правилами підприємства. Крім того, недостовірне відображення подій впливає на показники у фінансовій звітності підприємства, а це означає внесення до неї неправдивих даних, що тягне за собою відповідальність за такі дії.

#### Висновки

Таким чином, облікова політика – це організація діяльності підприємства, яка застосовується із самого початку здійснення його господарських операцій. Облікова політика є важливим інструментом організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Разом із тим, формування облікової політики – складний процес, що вимагає синтезу організаційних, технічних, кадрових можливостей. Від складових елементів облікової політики підприємства залежить достовірне відображення господарських операцій, а відповідно й інформація у фінансовій звітності. Наказ про облікову політику розробляється на тривалий термін (мінімум на рік), тому ставитися до його розробки потрібно з особливою увагою. Попередньо проведений аналіз можливих варіантів облікової політики дає змогу підприємству ефективно розробити наказ про облікову політику та реалізувати його в своїй діяльності.

#### Література

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 22.06.2000р. № 1829-III [Електронний Ресурс]. – Режим доступу : <http://consultant.pargus.ua/?doc=00KX38D8E4>
2. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України" від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний Ресурс]. – Режим доступу : [http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art\\_id=382876&search\\_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1](http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1)
3. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний Ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Бойчук А. А. Актуальні проблеми облікової політики підприємств [Електронний ресурс] / Бойчук А. А., Бойчук В.О. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/Sre/2010\\_3/189.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Sre/2010_3/189.pdf)
5. Войнаренко М. П. Проблеми формування облікової політики підприємства / М. П. Войнаренко, Т. М. Аксьонова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 96–99.

Надійшла 23.02.2017; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*В статті систематизовані особливості методології управління основними засобами, узагальнені його цілі, завдання, зміст управлінських рішень, що дозволило обґрунтувати теоретико-методичні засади управлінського обліку основних засобів стратегічного та тактичного спрямування.*

*Ключові слова: основні засоби, стратегічне та тактичне управління, управлінські рішення, інформаційне забезпечення, управлінський облік, мета, завдання.*

CHEBAN T. M., TKACHUK T. P.  
Kherson National Technical University

## THEORETICAL-METHODICAL BASES OF THE ADMINISTRATIVE ACCOUNT OF THE BASIC MEANS

*In modern crisis conditions of economy of Ukraine management researches by the basic means and formations of its supply with information which basis is the administrative account will be actualized. For a substantiation of theoretical bases of the management account of the basic means the author establishes features of the basic means as objects of management, specificity of methodology of management and administrative decisions as result of its practical realizations. As a result of research it is proved, that administrative couples of the basic means should be based on their economic nature as to the material form of a fixed capital, is under construction in a cut of stages of life cycle, taking into account strategic and tactical character of administrative decisions. It has allowed to prove the purposes, tasks and methods of processing of the information for acceptance of administrative decisions in a context of the strategic and tactical management account of the basic means.*

*Keywords: the basic means, strategic and tactical management, administrative decisions, supply with information, the management account, the purposes, tasks.*

### Вступ

Розвиток держави в цілому, окремої галузі і майже кожного підприємства нерозривно пов'язаний із виробничим потенціалом та його головною складовою – основними засобами. В сучасних кризових умовах економіки країни значення дослідження основних засобів на макрорівні обумовлено тим, що основні засоби, які використовуються у виробничій сфері, визначають економічний потенціал суспільства; а основні засоби невиробничої сфери створюють умови та сприяють підвищенню рівня соціального розвитку суспільства [1]. Ефективне використання основних засобів на підприємствах призводить до зменшення потреб у введенні нових виробничих потужностей при зміні обсягу виробництва, до зростання прибутку, забезпечує прискорення темпів оновлення основних засобів [2, с.42]. Отже, на мікрорівні основні засоби наразі стають визначальним фактором економічного зростання, забезпечення конкурентоспроможності і якості продукції, зниження рівня ризику діяльності підприємств та основою ефективності бізнесу. Наведені твердження актуалізують необхідність управління основними засобами та відповідно формування його надійного інформаційного забезпечення, основу якого складає підсистема управлінського обліку.

Зважаючи на значимість і актуальність, проблематиці управління основними засобами присвячені численні праці вітчизняних та зарубіжних вчених: М.А. Болюх, Н.В. Довгалюк, Н.Р. Домбровська, С.М. Євтушенко, В.О. Мец, Ю.В. Неміш, Є.В. Олійник, П.Т. Саблук, Г.В. Савицька, Н. І. Самбурська, Р. Ентоні, Дж. Ріс, Р. Петерсен та ін. Їх науковий доробок заклав основи методології управління та розробки його загальної концепції, методичних засад обліку, контролю і аналізу основних засобів в контексті моніторингу їх стану, руху та ефективності використання. Незважаючи на це теоретичні та методичні основи управлінського обліку основних засобів, як основи обліково-аналітичного забезпечення системи управління, не отримали достатньо повного та комплексного розкриття в науковій літературі.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад управлінського обліку основних засобів на основі дослідження цілей, завдань, особливостей методології їх управління та прийняття ефективних рішень.

### Експериментальна частина

Ефективність використання основних засобів в значній мірі визначається наявністю системи управління, і якістю її інформаційного забезпечення, в тому числі управлінського обліку. Аналіз визначення сутності управлінського обліку, задекларованого в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», доводить, що його мета і завдання підпорядковані інформаційним потребам внутрішніх користувачів, які в свою чергу визначаються цілями і завданнями управління. Отже, вважаємо, що для обґрунтування теоретичних засад управлінського обліку основних засобів необхідно дослідити методологію їх управління.

Аналіз фахових видань свідчить про наявність декількох авторських підходів до визначення мети

управління основними засобами, які відрізняються об'єктами управління та рівнем узагальнення. Так, на думку Ф.Ф. Бутинця: «Мета управління основними засобами – це забезпечення найбільш ефективного використання основних засобів» [3, с.75]. Майже до аналогічного висновку дійшла Ю.В. Неміш: «Управління основними виробничими засобами переважно зводиться до того, щоб забезпечити своєчасне підвищення ефективності їхнього використання» [4]. Більш розгорнуте визначення, надане колективом авторів під керівництвом О.Г. Красоти: «Мета управління ефективністю використання виробничих основних засобів сільськогосподарського підприємства – забезпечення постійної технічної готовності і необхідної продуктивності конкретних засобів праці і забезпечення потреб сільськогосподарського виробництва при мінімальних затратах живої праці та матеріальних оборотних засобів» [5, с.106]. На думку В.І. Чобіток та Н.О. Пасько, управління основними засобами зводиться до того, щоб забезпечити своєчасне відновлення і підвищення ефективності їх використання [6, с.75]. Переважна більшість науковців вважають, що метою управління основними засобами підприємства є забезпечення максимально ефективного використання при мінімальних витратах на їх утримання та обслуговування [2, с. 42; 7, с.38]. На нашу думку, виходячи з призначення основних засобів, саме ефективність використання є головною метою їх управління, досягнення якої передбачає керування процесами придбання та розширеного відтворення основних засобів – їх своєчасною заміною, підтриманням у робочому стані шляхом проведення ремонту і модернізації. В будь-якому разі досягнення головної мети управління повинно здійснюватися економічно доцільним шляхом, тобто при мінімальних витратах на придбання, відтворення і експлуатацію основних засобів.

Досягнення поставленої мети в контексті комплексного і системного управління дозволить вирішувати різноманітні завдання: визначення розміру потреби в прирості основних засобів; розробка плану розвитку матеріально-технічної бази підприємства; вибір форми задоволення потреби в прирості основних засобів; обґрунтування ремонтної політики підприємства; обґрунтування амортизаційної політики підприємства; оптимізація строків експлуатації основних засобів; зниження витрат на обслуговування основних виробничих засобів; підтримка максимальної готовності та працездатності виробничих засобів; мінімізація експлуатаційних витрат; підвищення надійності обладнання та ін. [8, с.94].

Методології управління такими специфічними об'єктами як основні засоби притаманні відмінні риси. Так, дослідження змісту дефініції «основні засоби» та їх економічної природи дозволило науковцям довести необхідність їх розгляду в контексті функціонування основного (постійного) капіталу [1]. З позиції методології управління основними засобами це означає врахування фінансової складової господарської діяльності, а саме вибір та обґрунтування більш доцільних джерел фінансування придбання і відтворення основних засобів, вивчення умов залучення і вартості позикових коштів, обґрунтування побудови ефективної схеми фінансування інвестиційних вкладень в основний капітал підприємства.

Ефективне управління основними засобами передбачає наявність управлінських впливів на всіх етапах їх руху, а саме: формування, використання, оновлення, вибуття [8, с.93]. Доцільність такої пропозиції пояснюється змістом і параметрами управлінських рішень на кожному з цих етапів, складом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на їх прийняття, змістом інформаційного забезпечення, критеріями оцінки ефективності рішень та ін.

Заслугує всілякої підтримки твердження щодо здійснення процесів управління основними засобами «з урахуванням особливостей відтворювальних процесів та стратегічних цілей розвитку підприємства» [9], що обумовлено наступними обставинами: «прискорилась динаміка зовнішнього оточення сучасних підприємств, що вимагає від них постійного реагування; виникає потреба у використанні нестандартних підходів при прийнятті управлінських рішень, оскільки обмежується можливість екстраполяції минулого досвіду; актуалізувались завдання об'єктивної оцінки поточних та перспективних позицій підприємства на ринку; змістились акценти у визнанні важливості ресурсів підприємства з матеріальних в бік нематеріальних; широкого застосування отримало розуміння необхідності чіткої ідентифікації цілей розвитку підприємства у довгостроковій перспективі» [9]. Отже, повністю погоджуємося із автором щодо доцільності вирішення завдань управління основними засобами в стратегічному та тактичному аспекті.

Суттєве значення для побудови системи управління основними засобами мають властивості, притаманні їм як об'єктам управління:

- за економічною сутністю відносяться до активів, тобто можуть генерувати економічні вигоди для власника,
- в значній більшості випадків є результатом інвестиційної діяльності підприємства,
- мають неоднорідний склад і змінювану з часом оцінку,
- фінансування надходження, відтворення основних засобів здійснюється із різноманітних джерел,
- використовуються в діяльності суб'єктів господарювання для здійснення різноманітних цілей (випуск продукції, реалізація послуг, управління підприємством, оренда, погашення зобов'язань та ін.),
- мають довгостроковий характер функціонування, що дозволяє виокремити окремі стадії (фази) їх життєвого циклу, які, зважаючи на функціональне призначення основних засобів, тісно пов'язані із життєвим циклом інвестиційних проектів, продукції та підприємства,
- операції із основними засобами, відповідно до етапів відтворювального процесу, здійснюються в



процесі інвестиційної (придбання, оновлення), операційної (експлуатація, використання) і фінансової (формування джерел для фінансування відтворення основних засобів) діяльності та тісно пов'язані з ними,

• суттєво впливають на показники діяльності підприємства (собівартість, обсяг виробництва, якість продукції, прибуток від реалізації продукції, фінансовий результат від операційної та інших видів діяльності, фондорентабельність та ін.).

В процесі функціонування основних засобів проявляються їх сильні та слабкі сторони, узагальнені [8, с.119-120], які певним чином впливають на особливості управлінських рішень, які з ними пов'язані (рис. 1).



Рис. 1. Вплив характеру основних засобів на особливості управлінських рішень

Узагальнення особливостей методології управління основними засобами, врахування основних його завдань і відповідно складу необхідної для їх вирішення інформації, дозволяє визначити методологічні засади управлінського обліку основних засобів, а саме: його мету, об'єкти і завдання.

Виходячи із функціонального призначення та місця управлінського обліку в системі управління, вважаємо, що основною метою управлінського обліку основних засобів є створення інформаційного забезпечення системи управління придбанням, оновленням і використанням основних засобів. Для реалізації цієї мети управлінський облік основних засобів повинен базуватися на їх економічній природі як

матеріальної форми існування основного капіталу, будуватися за етапами придбання, відтворення і використання основних засобів з врахуванням стратегічного і тактичного характеру управлінських рішень. Використання запропонованого підходу дозволило систематизувати теоретичні засади управлінського обліку (рис. 2).

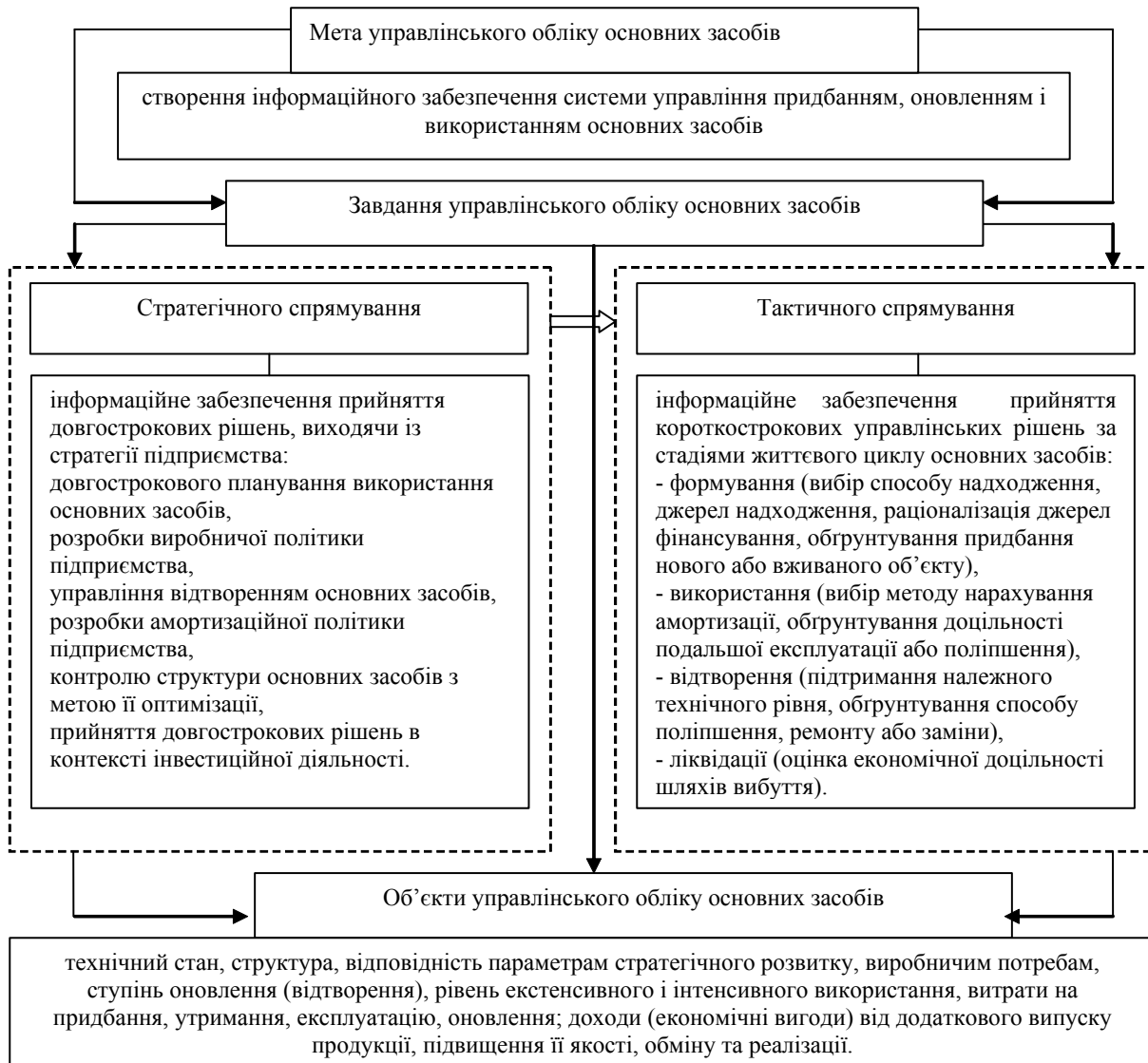


Рис. 2. Теоретичні засади управлінського обліку основних засобів

Очевидно, що наведені завдання вирішуються в контексті стратегічного і тактичного управлінського обліку. Відповідно до характеру і спрямування поставлених завдань, інформаційне забезпечення, яке генерується підсистемою управлінського обліку основними засобами, повинно відрізнятися джерелами інформації та їх співвідношенням, характером даних: тільки фактичні чи й прогнозні величини і, відповідно, ступенем їх вірогідності, а також змістом інформації, ступенем її деталізації та за іншими ознаками.

Завдання стратегічного управлінського обліку потребують моніторингу та експертної оцінки стану зовнішнього середовища (амортизаційна політика держави, рівень інфляції, стійкість національної валюти, вартість кредитних (позикових) ресурсів, податкове законодавство), внутрішніх (ендогенних) факторів (наявність та зміст стратегії підприємства, технічний та технологічний стан виробництва, внутрішній ремонтно-ресурсний потенціал, обсяги фінансових ресурсів, організація основного і допоміжного виробництва), порівняння фактичних та прогнозних показників, урахування зміни вартостей грошей (для оцінки інвестиційних проектів), можливих ризиків та невизначеності. Вирішення цих завдань дозволить збалансувати параметри розвитку матеріально-технічної бази підприємства із його стратегічними цілями, фінансовими і кадровими ресурсами.

Завдання тактичного управлінського обліку стосовно придбання, оновлення виробничих основних засобів, підтримання їх в придатному до використанні стані та створення умов для найбільш ефективного

використання потребують збору і систематизації технічної та економічної інформації щодо основних техніко-технологічних характеристик обладнання, використання робочого часу та простоїв в розрізі груп обладнання; вартості та обсягу ремонтних робіт, витрат, пов'язаних із експлуатацією виробничих засобів та ін. Вирішення цих завдань дозволить визначати і порівнювати показники доцільності та ефективності витрат на подальшу експлуатацію основних засобів, підтримання їх в робочому стані, підвищення їх корисності, формування фінансових ресурсів для оновлення та ін.

Обробка наведеної інформації передбачає застосування арсеналу різноманітних методичних прийомів управлінського обліку, а саме: хронометраж, документування, вибіркове дослідження – для узагальнення і систематизації технічних характеристик обладнання, робочого часу, часу простоїв, обсягу ремонтних робіт, витрат, пов'язаних із здійсненням операцій на всіх етапах життєвого циклу основних засобів; загально статистичні прийоми економічного аналізу – для вивчення динаміки, складу, структури, технічного стану, придатності та методи елімінації – для оцінки ефективності використання основних засобів та їх впливу на обсяг випуску продукції, поліпшення її якості; експертні методи – для обґрунтування доцільності оновлення, ремонту основних засобів, визначення ефективного віку їх використання, оцінки зменшення споживчих якостей і доходності; методи стратегічного аналізу (SWOT-аналіз, збалансована система показників) – для оцінки відповідності стратегічним цілям; методи варіантного аналізу – для вибору найбільш доцільного з альтернативних варіантів управлінських рішень та ін.

#### Висновки

За будь-яких умов основні засоби як стратегічні ресурси забезпечують не тільки виживання підприємств в кризових ситуаціях, а здебільшого їх стабільне економічне зростання. Це доводить і актуалізує необхідність управління основними засобами з метою забезпечення їх розширеного відтворення та більш ефективного використання при мінімальних витратах на експлуатацію і утримання. Априорі притаманні основним засобам як результату інвестиційної діяльності та форми основного капіталу специфічні риси обумовлюють особливості методології їх управління, характер управлінських рішень, визначають мету і завдання стратегічного та тактичного управлінського обліку. Розроблені теоретичні засади управлінського обліку дозволять сформулювати його методика, практичне використання якої сприятиме інформаційному забезпеченню прийняття виважених управлінських рішень щодо комплексного і системного управління основними засобами на підприємствах.

#### Література

1. Домбровська Н. Р. Економічна сутність основних засобів та їх класифікація [Електронний ресурс] / Н.Р. Домбровська // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. — 2012. — Вип. 9 (1). — С. 340—349. — Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j.pdf/ecnof\\_2012\\_9\(1\)\\_51.pdf](http://nbuv.gov.ua/j.pdf/ecnof_2012_9(1)_51.pdf).
2. Радева О.Г. Методологічні засади управління основними засобами з метою забезпечення ефективної роботи машинобудівних підприємств / О.Г. Радева.// Агросвіт. — 2015. — № 14. — С. 41–44.
3. Неміш Ю.В. Методологія визначення формування, управління та використання основних засобів на підприємствах із переробки сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / Ю.В. Неміш // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка. — Ужгород : УжНУ, 2013. — Вип. 3(40). — С. 74–80. — Режим доступу : <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/2001/1>
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : курс лекцій / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук ; Житомир. інж.-технол. ін-т. — Житомир : ПП "Рута", 2000. — 448 с.
5. Красота О.Г. Аспекти управлінського обліку експлуатації основних засобів [Електронний ресурс] / О.Г. Красота, В.І. Гринь, О.М. Кравець, Т.В. Пономаренко, Т.Б. Прийдак. — Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2010/01/105.pdf>.
6. Чобіток В.І. Ефективне управління основними фондами на підприємстві / В.І. Чобіток, Н.О. Пасько // Вісник НТУ «ХП». — 2014. — № 32 (1075). — С. 197–201.
7. Герасимчук О.М. Управління основними фондами в період трансформаційних змін в підприємствах АПК [Електронний ресурс] / О.М. Герасимчук // Збірник наукових праць ВАНУ. Серія: Економічні науки. — 2012. — № 1 (56). — Том 4. — С. 37–43. — Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/684.pdf>
8. Неміш Ю.В. Формування основних засобів та управління ними у м'ясопереробних підприємствах : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Неміш Ю.В. / Львів. нац. аграр. ун-т. — Львів, 2015. — 200 с.
9. Олійник Є.В. Концепція стратегічного управління відтворенням основних засобів промислових підприємств / Є.В. Олійник [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2015/77.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/77.pdf)

Надійшла 03.03.2017; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ

УДК 339.9:339.138

БЕХ К. А.

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ ВИМІРИ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТНК

*У статті узагальнено та систематизовано глобальні та локальні виміри маркетингового середовища ТНК відповідно до показників STEEPLE-аналізу, розкрито економічну сутність системи показників вимірів через відповідні ім індекси, які підраховуються для різних країн міжнародними організаціями. Визначено основні спільні та відмінні риси маркетингового середовища в різних країнах, що дасть змогу корпораціям використати переваги попередніх досягнень і досвіду в інших країнах, а також уникнути помилок, пов'язаних з проблемою неоднорідності світового маркетингового середовища.*

*Ключові слова: виміри маркетингового середовища, ТНК, глобальні та локальні виміри, STEEPLE-аналіз, індекси глобалізації.*

BEKH K. A.

Institute of International Relations of Taras Shevchenko Kyiv National University

## GLOBAL AND LOCAL DIMENSIONS OF THE TNCs' MARKETING ENVIRONMENT

*The aim of the paper is to summarize theoretically the methodological bases of analysis of global and local dimensions of the TNCs' marketing environment, determine and systematize indicators characterizing its state. The article summarizes and systematizes global and local dimensions of the TNCs' marketing environment according to the STEEPLE analysis' indices. The economic essence of a system of dimension indicators is manifested through the corresponding indices, calculated for different countries by international organizations. The main common and distinctive features of the marketing environment in different countries are defined to allow corporations take advantages of the previous achievements and experience gained in other countries, as well as avoid mistakes connected with the problem of heterogeneity of the global marketing environment. The TNCs' marketing environment dimensions are classified according to the STEEPLE analysis' indices: social, technological, economic, environmental, political, legal and ethical. The dimensions are also divided into global and local ones. Globalization is manifested primarily in the increase of cross-border flows of goods, services, finance, people and information. Local dimensions of the marketing environment are connected with national peculiarities of different countries.*

*Keywords: marketing environment dimensions, TNCs, global and local dimensions, STEEPLE analysis, indices of globalization.*

**Постановка проблеми.** Сучасні транснаціональні корпорації (ТНК) змушені пристосовувати свій маркетинг відповідно до глобальних і локальних змін зовнішнього середовища. Дані зміни пов'язані з розвитком як маркетингового середовища загалом, так і його окремих складових – глобальних і локальних вимірів. Глобалізація визначає загальносвітові тенденції, у той час як локалізація – місцеві особливості кожної окремої країни або регіону. Для того, щоб зрозуміти напрям розвитку маркетингового середовища загалом, потрібно проаналізувати окремі виміри, що і зроблено в даній роботі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання маркетингового середовища розглядали наступні вітчизняні та зарубіжні автори: О.М. Азарян, Г. Армстронг, М.І. Белявцев, В.М. Бондаренко, К.А. Бондаренко, Л.М. Бондаренко, О.А. Виноградов, А.О. Висоцька, С.С. Гаркавенко, С. Гошел, О.В. Жегус, Л.М. Іваненко, О.Л. Каніщенко, Ф. Котлер, Н.М. Кривошеєва, Н.В. Куденко, Ж.-Ж. Ламбен, Я.С. Ларіна, В.П. Мазуренко, Н. Норія, В.А. Полтораки, В. Руделіус, С.В. Скибінський, А.О. Старостіна та інші. Проте дане питання не розглядалося, зокрема, з точки зору класифікації вимірів відповідно до показників STEEPLE-аналізу та поділу на глобальні та локальні, що було зроблено в статті.

**Постановка завдання.** Мета статті – теоретично узагальнити методологічні засади аналізу глобальних та локальних вимірів маркетингового середовища ТНК, виокремити та систематизувати показники, що характеризують його стан.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** ТНК – це «підприємство, яке, незалежно від країни походження та форми власності, включаючи приватну, державну та змішану форми власності, складається із суб'єктів господарювання, які розташовані в двох або більше країнах, пов'язані між собою відносинами власності або іншим чином, наприклад, якщо один або декілька із суб'єктів господарювання можуть суттєво впливати на діяльність інших суб'єктів і, зокрема, розділяти знання, ресурси та відповідальність з іншими суб'єктами господарювання» [1]. Це «корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями» [2, с. 19]. Рівень транснаціональності корпорації можна визначити за допомогою індексу транснаціональності («Transnationality Index» / «TNI»), який, згідно з ЮНКТАД, розраховується як середнє значення з наступних трьох показників: 1) відношення зарубіжних активів до загальних активів; 2) відношення зарубіжних продажів до загальних продажів; 3) відношення чисельності працівників за кордоном до загальної кількості

працівників корпорації. Згідно з підрахунками ЮНКТАД на основі показників ТНК за 2015 рік, ТНК з найбільшим показником індексу транснаціональності стала корпорація «Rio Tinto PLC» – 99,2% [3]. «Rio Tinto PLC» – це британська гірничорудна ТНК, діяльність якої охоплює більш ніж 40 країн світу [4]. За таких умов ТНК змушені враховувати і загальносвітові тенденції, і особливості кожної з країн.

Маркетингова практика ТНК тягнє до принципу «думати глобально, але діяти локально». Тобто в основі маркетингу ТНК – глобальні ідеї, але на локальному рівні (в різних країнах) їх реалізація може відрізнятись. Маркетингове середовище ТНК поєднує глобальні та локальні виміри. У даній статті автор розуміє під поняттям вимір «величину, що вимірюється» [5, с. 141]. За основу для класифікації і глобальних, і локальних вимірів візьмемо показники STEEPLE-аналізу та відповідні їм індекси, які підраховуються для різних країн міжнародними організаціями, або моделі (табл. 1).

Таблиця 1

Виміри маркетингового середовища ТНК

Класифікація вимірів відповідно до показників STEEPLE-аналізу	Приклад міжнародного індексу (моделі), який (яка) розкриває суть виміру	Основні виміри (підвиміри) в рамках індексу (моделі)
<b>Соціальний вимір (S – Social)</b>	Індекс соціального розвитку («Social Progress Index»), розроблений організацією «Social Progress Imperative» за підтримки компанії «Deloitte»	1. Базові потреби людини. 1.1. Харчування та базове медичне обслуговування. 1.2. Водозабезпечення та санітарія. 1.3. Захист. 1.4. Особиста безпека. 2. Основи благополуччя. 2.1. Доступ до базової освіти. 2.2. Доступ до інформації та засобів зв'язку. 2.3. Здоров'я та гарне самопочуття. 2.4. Умови навколишнього середовища. 3. Можливості. 3.1. Особисті права. 3.2. Особиста свобода і право вибору. 3.3. Толерантність. 3.4. Доступ до вищої освіти.
<b>Технологічний вимір (T – Technological)</b>	Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій («ICT Development Index») Міжнародного союзу електров'язку	1. Доступ до інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). 2. Використання ІКТ. 3. Навички в сфері ІКТ.
<b>Економічний вимір (E – Economic)</b>	Індекс глобальної конкурентоспроможності («The Global Competitiveness Index») Світового економічного форуму	1. Інститути. 2. Інфраструктура. 3. Макроекономічне середовище. 4. Охорона здоров'я та початкова освіта. 5. Вища освіта та навчання. 6. Ефективність товарного ринку. 7. Ефективність ринку праці. 8. Розвиток фінансового ринку. 9. Технологічний розвиток. 10. Розмір ринку. 11. Особливості ведення бізнесу. 12. НДДКР.
<b>Екологічний вимір (E – Environmental)</b>	Індекс екологічної ефективності («Environmental Performance Index»), що підраховується спеціальними підрозділами Єльського та Колумбійського університетів у співпраці зі Світовим економічним форумом, Фондом сім'ї Семюела і Фондом Маккола Макбейна	1. Вплив на здоров'я. 2. Якість повітря. 3. Вода та санітарія. 4. Водні ресурси. 5. Сільське господарство. 6. Лісівництво. 7. Рибальство. 8. Біорізноманіття та природне середовище. 9. Клімат і енергетика.
<b>Політичний вимір (P – Political)</b>	Світові індикатори управління («Worldwide Governance Indicators») Світового банку	1. Право голосу та звітність. 2. Політична стабільність і відсутність терористичних або інших насильницьких актів. 3. Ефективність державного управління. 4. Якість регулювання. 5. Верховенство права. 6. Боротьба з корупцією.
<b>Правовий вимір (L – Legal)</b>	Індекс верховенства права міжнародної організації «The World Justice Project» («WJP Rule of Law Index»)	1. Обмеження державної влади. 2. Відсутність корупції. 3. Відкритий уряд. 4. Фундаментальні права. 5. Порядок і безпека. 6. Регулятивне правозастосування. 7. Цивільне судочинство. 8. Кримінальне судочинство.
<b>Етичний вимір (E – Ethical)</b>	Модель Г. Хофстеде	1. Індивідуалізм/колективізм. 2. Велика/мала дистанція влади. 3. Сильне/слабке уникнення невизначеності. 4. Мужність/жіночість. 5. Довгострокова/короткострокова орієнтація. 6. Потурання/стриманість.

Як видно з табл. 1, виміри маркетингового середовища ТНК є скоріше якісними показниками, ніж кількісними. Проте кожному з цих вимірів можна надати і кількісне значення, якщо оцінювати їх з точки зору привабливості для маркетингової та загалом бізнесової діяльності ТНК певної галузі в певній країні.

Глобальні виміри залежать від розвитку глобалізації як в загальносвітовому масштабі, так і на рівні кожної окремої країни. Глобалізація проявляється в першу чергу у збільшенні обсягу транскордонних потоків товарів, послуг, фінансів, людей і інформації. У табл. 2 наведено порівняльний аналіз трьох індексів глобалізації: індексу глобалізації «KOF» (Швейцарського економічного інституту); індексу глобальної зв'язаності, розробленого компанією «DHL»; індексу глобальної зв'язаності «MGI» (Глобального інституту «McKinsey»). До уваги не бралися інші індекси глобалізації, рейтинги країн в яких склалися без урахування даних щонайменше за 2013 рік і тому не є порівняними з індексами, представленими в табл. 2. Серед країн з найвищими показниками індексів глобалізації жирним шрифтом виділено ті, які увійшли до 10 країн з найвищими показниками в усіх трьох рейтингах.

Таблиця 2

**Порівняння індексів глобалізації, підрахованих різними установами за 2013-2014 рр.**

Індекс глобалізації	Індекс глобалізації «KOF» (Швейцарського економічного інституту)	Індекс глобальної зв'язаності, розроблений компанією «DHL»	Індекс глобальної зв'язаності «MGI» (Глобального інституту «McKinsey»)
Рік рейтингу	2016 (за даними 2013 р.)	2014 (головним чином, за даними 2013 р.)	2014 (за даними 2013-2014 рр.)
Виміри глобалізації, які входять до підрахунку індексу	1. Економічний. 2. Соціальний. 3. Політичний.	1. Торгівля. 2. Капітал. 3. Інформація. 4. Люди.	1. Товари. 2. Послуги. 3. Фінанси. 4. Люди. 5. Інформація.
10 країн з найвищими показниками	<b>1. Нідерланди.</b> <b>2. Ірландія.</b> <b>3. Бельгія.</b> 4. Австрія. 5. Швейцарія. <b>6. Сінгапур.</b> 7. Данія. 8. Швеція. 9. Угорщина. 10. Канада.	<b>1. Нідерланди.</b> <b>2. Ірландія.</b> <b>3. Сінгапур.</b> <b>4. Бельгія.</b> 5. Люксембург. 6. Швейцарія. 7. Великобританія. 8. Данія. 9. Німеччина. 10. Швеція.	<b>1. Сінгапур.</b> <b>2. Нідерланди.</b> 3. США. 4. Німеччина. <b>5. Ірландія.</b> 6. Великобританія. 7. Китай. 8. Франція. <b>9. Бельгія.</b> 10. Саудівська Аравія.
Номер позиції України в рейтингу	41	67	26
Загальна кількість країн, для яких підраховувався індекс	192	140	139
Співвідношення номера позиції України в рейтингу до загальної кількості країн, для яких підраховувався індекс	0,21	0,48	0,19

Джерело: складено автором на основі даних з [6–9]

Розглянемо також локальні виміри маркетингового середовища ТНК. Так як різні країни мають свої соціальні, технологічні, економічні, екологічні, політичні, правові, етичні особливості, умови маркетингового середовища в цих країнах також є різними. Класифікація локальних вимірів за параметрами STEERLE-аналізу не є єдиною. За основу класифікації можна взяти і іншу модель, яка виділяє критерії диференціації різних країн. Зокрема, однією з теорій, яка наводить незаперечні докази існування значних культурних відмінностей у світі є теорія культурної диференціації Г. Хофстеде, яка спочатку визначала чотири аспекти, що характеризують різні культури: 1) індивідуалізм/колективізм; 2) велика/мала дистанція влади; 3) сильне/слабке уникнення невизначеності; 4) мужність/жіночість [10, с. 78]. Згодом додався п'ятий вимір – довгострокова/короткострокова орієнтація [11, с. 90] – та шостий – потурання/стриманість [12]. Індивідуалізм – це показник, протилежний колективізму, що визначає міцність внутрішньогрупових зв'язків у суспільстві [13, с. 11]. Дистанція влади – це «ступінь сприйняття та очікування ситуацій нерівномірного розподілу влади тими членами організації і інститутів (наприклад, інституту сім'ї), які мають меншу владу» [13, с. 9]. Уникнення невизначеності – це «ступінь того, наскільки культура, до якої відноситься певна особа, змушує почуватися комфортно чи некомфортно в нестандартній ситуації» [13, с. 10]. Мужність (на протизвагу жіночності) – це показник, який є високим для країн, де переважають чоловічі цінності; або ж низьким, якщо переважають цінності жіночого характеру [13, с. 12]. Серед основних характеристик

довгострокової орієнтації – відданість традиціям, особлива важливість минулих і теперішніх подій; серед характеристик короткострокової орієнтації – адаптація традицій відповідно до мінливих обставин, орієнтація на майбутнє [13, с. 15]. Показник потурання є високим для тих країн, де відносно вільно дозволяється задовольняти базові та природні людські бажання, щоб насолоджуватися життям; стриманістю характеризуються ті суспільства, де існує контроль і регулювання задоволення потреб через суворі соціальні норми [13, с. 15].

Г. Хофстеде дає кількісну оцінку кожній країні по шістьом вищезазначеним вимірам на основі результатів опитування в цих країнах. Дані для країн, які увійшли до 10 країн з найвищими показниками в усіх трьох рейтингах глобалізації, і України наведені в табл. 3. Дані показники покликані відображати різницю в цінностях на робочому місці в різних країнах. Проте їх також варто брати до уваги при визначенні цінностей, які мають значення для споживачів при виборі та купівлі товарів (послуг).

Таблиця 3

Кількісні значення для країн по шістьом вимірам дослідження Г. Хофстеде

Вимір Країна	Індивідуалізм	Дистанція влади	Уникнення невизначеності	Мужність	Довгострокова орієнтація	Потурання
Нідерланди	80	38	53	14	67	68
Ірландія	70	28	35	68	24	65
Сінгапур	20	74	8	48	72	46
Бельгія	75	65	94	54	82	57
Україна	25	92	95	27	55	18

Джерело: складено автором за даними [12; 14]

Розглянемо відмінності між даними країнами, використовуючи дані Світового дослідження цінностей («World Values Survey»), зібрані за період 2010–2014 років в 61 країні світу Асоціацією світового дослідження цінностей («World Values Survey Association») – некомерційною неурядовою міжнародною організацією з соціальних досліджень, заснованою в 1981 році. На жаль, у Світовому дослідженні цінностей немає даних по таких країнах, як Ірландія та Бельгія, але можна побачити різницю в значенні релігії для громадян Нідерландів, Сінгапуру та України (табл. 4).

Таблиця 4

Відповіді респондентів з Нідерландів, Сінгапуру та України на питання «Наскільки релігія важлива у Вашому житті»

Відповідь на питання «Наскільки релігія важлива у Вашому житті»	Респонденти, %		
	Нідерланди (1 902 респонденти)	Сінгапур (1 972 респонденти)	Україна (1 500 респондентів)
Дуже важлива	10,7	43,1	26,3
Досить важлива	14,5	33,6	34,5
Не дуже важлива	28,9	17,8	26,5
Взагалі не важлива	43,8	5,4	12,7
Не знаю / немає відповіді	2,1	0,1	0

Джерело: [15]

Глобальні та локальні виміри маркетингового середовища, розглянуті в даній статті, показують, що різні країни мають як спільні, так і відмінні риси, які змушують ТНК пристосовуватися до тих чи інших умов. На основі висновків про спільні риси країн корпорації мають змогу використати переваги попередніх досягнень і досвіду в інших країнах. А виокремлення відмінних рис допомагає корпораціям уникнути помилок, пов'язаних з проблемою неоднорідності світового маркетингового середовища.

**Висновки.** Виміри маркетингового середовища ТНК за класифікацією відповідно до показників STEEPLE-аналізу поділяються на наступні: соціальний, технологічний, економічний, екологічний, політичний, правовий і етичний. Виміри також діляться на глобальні та локальні. Глобалізація проявляється, в першу чергу, у збільшенні обсягу транскордонних потоків товарів, послуг, фінансів, людей і інформації. Серед країн з найвищими показниками індексів глобалізації – Нідерланди, Ірландія, Сінгапур, Бельгія. Локальні виміри маркетингового середовища пов'язані з національними особливостями різних країн, що підтверджується, зокрема, теорією культурної диференціації Г. Хофстеде та даними Світового дослідження цінностей Асоціації світового дослідження цінностей. На основі висновків про спільні риси країн корпорації мають змогу використати переваги попередніх досягнень і досвіду в інших країнах. А виокремлення відмінних рис допомагає корпораціям уникнути помилок, пов'язаних з проблемою неоднорідності світового маркетингового середовища.

## Література

1. Structure of TNCs. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment%20and%20Enterprise/Structure-of-TNCs.aspx>.

2. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації / О.І. Рогач. – К. : Київський університет, 2008. – 400 с.
3. Annex table 24. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2015 // World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, 2016. URL: [http://unctad.org/Sections/dite\\_dir/docs/WIR2016/WIR16\\_tab24.xlsx](http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2016/WIR16_tab24.xlsx).
4. Rio Tinto's 2015 Annual report. URL: <http://www.riotinto.com/investors/results-and-reports-2146.aspx>.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.
6. Dreher A. Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization / A. Dreher // Applied Economics. – Taylor & Francis, 2006. – Vol. 38. – Issue 10. – P. 1091–1110.
7. KOF Index of Globalization. URL: <http://globalization.kof.ethz.ch>.
8. Ghemawat P. DHL Global Connectedness Index 2014: Analyzing Global Flows and their Power to Increase Prosperity / P. Ghemawat, S.A. Altman. – Bonn : Deutsche Post DHL, 2014. – 288 p.
9. Digital Globalization: The New Era of Global Flows / J. Manyika, S. Lund, J. Bughin et al. – McKinsey Global Institute, McKinsey & Company, 2016. – 144 p.
10. Hofstede G. The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories / G. Hofstede // Journal of International Business Studies. – Fall 1983. – P. 75–89.
11. Hofstede G. Cultural Constraints in Management Theories / G. Hofstede // The Executive. – Feb 1993. – Vol. 7. – Issue 1. – P. 81–94.
12. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede, G.J. Hofstede, M. Minkov. – 3rd ed. – NY : McGraw-Hill, 2010. – 576 p.
13. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context / G. Hofstede // Online Readings in Psychology and Culture. – The Berkeley Electronic Press, 2011. – Vol. 2. – Issue 1. – P. 1–26.
14. Country comparison. URL: <https://geert-hofstede.com/countries.html>.
15. Online Data Analysis. World Values Survey Wave 6: 2010-2014. V9. Important in life: Religion. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.

Надійшла 10.03.2017; рецензент: д. е. н. Вергун В. А.



УДК 332:65:637.1(045)

БОКОВЕЦЬ В. В., ІВАНЧЕНКО Г. В.

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

## ВИБІР СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЄЮ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ І МАСШТАБНОСТІ РОЗВИТКУ

*У статті розглядаються стратегічні цілі керівництва компанії. Запропоновано використання нефінансових показників, щоб краще оцінити дії менеджерів компанії, а отже, сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства в цілому. Також запропоновано матрицю обґрунтування раціональних стратегій управління корпорацією та матрицю обґрунтування для динамічного розвитку корпорації.*

*Ключові слова: корпорація, стратегія, корпоративне управління, ефективність, стратегічне рішення.*

BOKOVETS' V. V., IVANCHENKO H. V.

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of Kiev National University of Trade and Economics

## CHOICE OF STRATEGY OF CORPORATION'S ADMINISTRATION FOR MAINTENANCE ITS EFFICIENCY AND DEVELOPMENT

*The article discusses the strategic rationale for the direction of the company. Suggested nonfinancial indicators to better gauge the actions of the managers of the company, and, consequently, contribute to improving the performance of the company. The matrix of the rational justification of strategies for management of corporations and the matrix rationale for the dynamic development of corporations.*

*Keywords: corporation, strategy, corporate governance, efficiency, strategic decision.*

**Постановка проблеми.** Проблеми управління корпорацією останнім часом набувають все більшого інтересу як в колах науковців, так і практиків. Якість управління корпораціями визначає ефективність їх діяльності, конкурентоспроможність, ринкову та фінансову стійкість тощо. Особливої ваги удосконалення корпоративного управління набуває в умовах загострення економічної кризи.

Управління корпорацією визначається специфікою як об'єкту управління і спрямоване на збалансування взаємовідносин учасників корпорацій, покращення взаємодії корпорації із зовнішнім середовищем, подолання корпоративних конфліктів, визначених особливостями корпоративної форми власності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми забезпечення ефективності управління корпораціями досліджуються в роботах багатьох вчених, зокрема Е. Ерохіна, Н. Каткова, Д. Баюра та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість доробок в цій галузі, малодослідженим є аналіз впливу стратегії управління корпорацією в контексті забезпечення її ефективності та масштабності розвитку.

**Мета статті.** Дослідження, аналіз та оцінка можливостей реалізації корпоративної стратегії та показники аналізу ефективності використання капіталу

**Матеріали і методи.** Теоретичну і методичну основу дослідження складають методи економічної теорії – при написанні теоретичної частини, системний – при визначенні параметрів оцінки ефективності стратегії управління корпорації, економіко-математичні – при аналізі ефективності та прогнозуванні результатів впливу стратегії на ефективність корпоративного управління, діалектичний метод наукового пізнання та загальнонаукові методи пізнання: методи теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу (для обґрунтування послідовності впровадження стратегії управління корпорацією).

**Результати дослідження.** Система корпоративного управління – це така організаційна модель, яка спрямована регулювати взаємовідносини між менеджерами компанії і їхніми власниками і узгоджувати цілі різних зацікавлених сторін забезпечуючи ефективне функціонування компанії.

Важливим завданням корпоративного управління є нагляд і контроль за діями персоналу, особливо коли функції управління суперечать одна одній через значну диверсифікованість акціонерного капіталу.

У вузькому значенні корпоративне управління полягає у забезпеченні діяльності менеджерів щодо управління корпорацією в інтересах зацікавлених сторін. В широкому – захист інтересів як фінансових, так і нефінансових інвесторів, які здійснюють управління капіталом корпорації.

Також можна говорити про те, що сутність корпоративного управління відображає зв'язок корпоративного управління і управління інтегрованими корпоративними структурами.

Таким чином, загальна ефективність управління корпорацією складається із ефективності управління окремими функціональними підсистемами і значною мірою залежить від того, яким чином збалансовано управління всіма підсистемами на рівні загального управління корпорацією.

Ефективність управління корпорацією розглядається зі стратегічної і оперативно-тактичної точок зору. Загальні напрями розвитку корпорації визначаються на верхньому рівні управління корпорацією і представляють собою стратегічне управління.

Формування загальної стратегії розвитку корпорацій повинно відповісти на питання, якою повинна бути організація через п'ять років, якими будуть її продукти, які ключові компетенції компанія збирається і зможе реалізувати в конкурентній боротьбі, яким буде портрет споживача і таке інше. Все це має бути закріплено у вигляді стратегічного бачення розвитку компанії.

Однак, щоб досягти визначеної цілі потрібно розробити і обґрунтувати напрями дій компанії. Ці напрями формуються, виходячи із можливостей організації, стану ринку і впливу конкурентів. Це визначає необхідність і зміст стратегічного планування.

Важливість процесу стратегічного планування полягає в тому, що під час нього відбувається побудова значної кількості сценаріїв можливого розвитку подій, визначаються і обраховуються ресурси і можливості, відпрацьовується взаємодія підрозділів і здійснюється підготовка до реалізації обґрунтованої стратегії розвитку.

Актуальність і важливість стратегічного рішення полягає не у визначенні майбутніх рішень, а у перспективності сьогоднішніх рішень. Тобто компанія має сьогодні вирішити, що потрібно зробити, аби підготуватись до невідомих дій завтра.

Таким чином, стратегічне планування повинно розглядатись, як процес навчання організації до прогнозування майбутніх подій, до визначення майбутніх стратегічних орієнтирів, які повинні корегуватись в процесі реалізації діяльності. Під час такого прогнозування ефективність управління підприємством суттєво зростає [1].

Деякі засновники бізнесу мають талант підприємців і правильно визначають стратегічні пріоритети розвитку на інтуїтивному рівні, такі стратегії можуть бути виграшними. Однак не можна змішувати інтуїтивне передбачення і управління, засноване на цьому передбаченні.

Якщо напрями розвитку компанії невідомі працівникам підприємства, то відсутня стратегічна спрямованість розвитку. Така стратегія поділена на цілі і задачі кожного підрозділу і працівника. Подібне стратегічне інтуїтивне управління можливо лише до визначених розмірів бізнесу. Чисельні рішення в області оперативного управління базуються на визначенні стратегічних орієнтирів, які може визначати власник власного бізнесу. Підлеглі, як правило, не володіють достатньою інформацією для прийняття вірних стратегічних рішень.

На початковому етапі розвитку організації, як правило, використовується директивний стиль управління організацією, і всі важливі бізнес-процеси зосереджуються на власникові бізнесу. Якщо розвиток ситуації відхиляється від розробленого сценарію, то підлеглий стає в тупик і вимушений звертатись до керівника, щоб той знов прийняв рішення і дав відповідні вказівки.

Якщо підлеглих небагато, а всі бізнес-процеси прозорі і контролюються власником, то він справляється із цим потоком прийнятих рішень. А коли бізнес починає зростати, керуючий може не справлятися із потоком стратегічних управлінських рішень і процес може затягуватись, оскільки основний центр прийняття рішень перевантажений.

Коли підприємство має стратегічне бачення і визначені стратегічні орієнтири, то воно може досягти бажаної цілі у найшвидший час і з найменшими витратами.

На сучасному етапі розвитку найбільш важливими виступають такі активи як: інтелектуальний капітал, лояльність споживачів, потенціал топ-менеджерів, можливості просунення брендів тощо. Ці характеристики підвищують вартість компанії і впливають на її конкурентоздатність, але їх важко оцінити у вартісному вираженні.

З іншого боку, виключна орієнтація менеджерів лише на фінансові показники може призвести до неправильних стратегічних рішень, оскільки багато факторів, які можуть забезпечити ринкові переваги компанії, залишаються неврахованими.

Виходячи із цього, можна говорити про те, що сьогодні не лише грошові індикатори можуть виступати основою для рішень, які плануються бути досягнуті. Крім того, на фінансові результати можуть впливати фактори, що знаходяться за межами управлінського контролю менеджерів. Це можуть бути негативні зміни економічної ситуації в країні або наслідки стихійних лих.

Натомість використання для стратегічного обґрунтування напрямів розвитку компанії значної кількості різних нефінансових показників дозволяє більш правильно оцінити дії менеджерів компанії, і, відповідно, сприяє покращенню результатів її діяльності.

В процесі формування стратегічних орієнтирів розвитку компанія повинна розглянути свою стратегію з усіх важливих і взаємопов'язаних точок зору.

При переведенні стратегії на рівень оперативної діяльності за цими складовими потрібно визначити фактори, які забезпечують реалізацію стратегічних цілей. Їх можна представити як ієрархію причинно-наслідкових зв'язків, розробка якої дозволяє виділити основні фактори, що впливають на успіх компанії. Важливо, щоб показники ефективності управління корпорацією давали картину загальної роботи корпорації. Але потрібно зважати на те, що облік максимальної кількості показників може призвести до негативного ефекту, оскільки вимагає значних людських ресурсів. Тому кількість врахованих показників діяльності потрібно обмежити і сконцентрувати увагу лише на таких, котрі суттєво впливають на діяльність компанії.

Важливим при цьому є те, що отримані за допомогою збалансованого набору показники повинні

бути використані на практиці. По-перше, потрібно, щоб всі співробітники компанії розуміли, чому враховуються лише ці показники, і яких результатів планується досягти з їхньою допомогою. По-друге, важливо розуміти, яким чином зусилля по досягненню конкретних цілей пов'язуються із загальною стратегією компанії. По-третє, потрібно пам'ятати, що визначення ефективності управління компанією – це динамічний процес і показники, які відповідають сьогднішнім задачам, можуть виявитись неефективними за умов суттєвої зміни ринку. Керувати ефективністю управління корпорацією за допомогою визначення стратегічних орієнтирів розвитку важко, але цей підхід дозволяє отримати повну картину стану бізнесу, тобто основу для підвищення ефективності управління.

Для підвищення ефективності управління компанія повинна виявити і узгодити перелік і обсяг інформації про функціонування кожної складової загального процесу управління ефективністю корпорації.

Оскільки корпорація – це сукупність господарюючих суб'єктів, які функціонують у різних сферах підприємницької діяльності, то виникає потреба структурувати підрозділи відповідно до цілей і задач, що ними виконуються [2].

Розробка стратегії повинна включати такі етапи:

1. Оцінка довгострокових перспектив розвитку підприємства або його структурного підрозділу.
2. Прогнозування розвитку.
3. Усвідомлені цілі розвитку.
4. Аналіз сильних і слабких сторін розвитку підприємства.
5. Оцінювання складових розвитку підприємства і загалом інтегрального рівня розвитку.
6. Узагальнення стратегічних альтернатив розвитку за інтегральною оцінкою ефективності управління корпорацією і оцінкою її окремих складових у відповідності із запропонованою структурою.
7. Вибір оптимальної стратегії розвитку.

6. Обґрунтування системи заходів щодо втілення даного напрямку стратегічного розвитку [3].

В табл. 1 запропоновано матрицю обґрунтування раціональних стратегій управління корпораціями.

Таблиця 1

#### Матриця обґрунтування раціональних стратегій управління корпораціями

Складові ефективності управління корпорацією	Інтегральна оцінка ефективності управління корпорацією				
	Висока	Достатня	Задовільна	Низька	Не приваблива
Всі складові >0,5	1	1	1	3	-
5 із 7 складових >0,5	1	1	2	3	4
3 із 7 складових >0,5	1	2	3	3	4
1; 2 або всі складові < 0,5	-	3	3	4	4

Відповідно до розробленої матриці її окремі сектори поділяються таким чином:

1 – збалансований розвиток корпорації, більшість складових управління корпорацією мають достатній розвиток і не потребують корегування;

2 – вибіркового розвитку, деяка кількість складових ефективного управління корпорацією незбалансовані, мають незадовільне значення і потребують зосередження уваги на їхній оптимізації, хоча загальний стан розвитку корпорації задовільний;

3 – суттєве порушення рівноваги серед окремих складових розвитку корпорації викликає необхідність перерозподілу ресурсів і покращення складових, які мають незадовільне значення;

4 – рівновага відсутня, незадовільний розвиток ефективності управління корпорацією викликаний суттєвим погіршенням ефективності розвитку більшості складових, що потребує стратегічного переосмислення перспектив розвитку корпорації в цілому.

Рівень масштабності розвитку засвідчує кількісну характеристику змін та перетворень, які відбуваються на підприємстві. Він розраховується на основі переліку найбільш презентабельних індикаторів, які підтверджують кількісні зміни у параметрах виробничо-господарської діяльності за абсолютними показниками, оскільки йдеться про масштабність розвитку. В табл. 2 надано матрицю обґрунтування динамічності розвитку корпорації.

Відповідно до розробленої матриці її окремі сектори поділяються таким чином [4]:

1 – Період стабільного розвитку корпорації і зростання у обраному стратегічному форматі, передбачає значне підвищення рівня коротко- та довгострокових цілей над досягнутими показниками. Така стратегія характерна для підприємств, що розвиваються, та пов'язана з високим ризиком.

2 – Період обмеженого зростання – характерне встановлення цілей від досягнутого. Така стратегія характерна для підприємств, що, в основному, задоволені своїм становищем, прибуткові та ефективні.

3 – Період збереження становища – стратегія орієнтована на забезпечення стабільного становища підприємства на ринку, зміцнення його ринкових позицій. Показники діяльності підприємства визначаються, виходячи з темпів, що прогноуються, та характеру зміни ринку діяльності підприємства.

4 – Період скорочення – така стратегія приймається тоді, коли показники діяльності підприємства продовжують погіршуватися, за умов економічного спаду та загрози банкрутства. В межах даної стратегії можливі наступні альтернативи: ліквідація підприємства; «відсічення зайвого», тобто реорганізація або ліквідація окремих підрозділів підприємства; скорочення обсягів діяльності та її переорієнтація (диверсифікація).

Таблиця 2

**Матриця обґрунтування динамічності розвитку корпорації**

Інтегральні рівні масштабності розвитку	Інтегральна оцінка ефективності управління корпорацією				
	Висока	Достатня	Задовільна	Низька	Неприваблива
Високий	1	1	1	2	2
Достатній	1	1	2	2	3
Задовільний	1	2	2	3	4
Низький	2	2	3	4	4
Непривабливий	3	3	4	4	4

Використання запропонованих методичних підходів дозволяє сформувати особливості і стратегічні орієнтири розвитку компаній [5].

**Висновки.** Отже, запропонований інструментарій обґрунтування оптимальної стратегії розвитку дозволить корпораціям визначати основні стратегічні орієнтири і перспективи розвитку з урахуванням тих проблем, які існують і потребують першочергового вирішення. Такий підхід забезпечить зростання ефективності управління корпораціями і максимально наблизить процес управління корпорації до вимог ринку, на якому корпорація працює. Таким чином, поєднання вимог зовнішнього середовища та можливостей внутрішнього розвитку корпорації дозволить визначити можливість досягнення бажаних результатів розвитку корпорації та відповідно до цього обрати найбільш ефективний варіант досягнення корпоративних цілей.

**Література**

1. Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології : [кол. монографія] / К.П. Абдулаєв, В.І. Алексєєв, М.І. Башинська, В.В. Боковець та ін. – Херсон : ХДУ, 2015. – 536 с.
2. Ерохина Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ek-lit.agava.ru/eroh/index/html>.
3. Каткова Н.В. Сучасні концепції оцінки ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Н.В. Каткова, І.А. Воробйова. – Режим доступу : <http://ev.nuos.edu.ua/content/suchasn%D1%96-kontsepts%D1%96i-ots%D1%96nkiefektivnost%D1%96-d%D1%96ylnost%D1%96-p%D1%96dpriemstv>.
4. Боковець В.В. Вибір та обґрунтування корпоративного стратегічного розвитку підприємств Вінницького регіону / В.В. Боковець, В.В. Григоренко, В.Ю. Купчик // Проблеми трансформації європейських стандартів в регіональну економіку і соціальну сферу України : за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця : ВФЕУ, 2014. – С. 21–24.
5. Баюра Д.О. Корпоративне управління в Україні в умовах євроінтеграції / Д.О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – К., 2014. – Вип. 1.28. Том 2. – С. 51–59.

Надійшла 14.03.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕДІАПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті досліджено оцінку ефективності медіапланування та його роль і місце у системі управління рекламною діяльністю підприємства. Оцінено сучасний стан українського медіаринку та його вплив на прийняття рішень при розробці медіаплану, а також визначено систему показників для оцінки ефективності медіапланування рекламної кампанії.*

*Ключові слова: медіапланування, медіапоказники, ефективність, медіаринок, реклама.*

LOZOVSKA H. M.

Odessa National Academy of Food Technologies

## VALUATION THE EFFECTIVENESS OF MEDIA PLANNING AS AN INTEGRAL PART OF ADVERTISING IN AN ENTERPRISE

*The aim of the research is to validate the effectiveness of media planning as an integral part of advertising in an enterprise. The media indicators allow to digitize a promotion strategy and establish control that makes advertising a manageable process. There are indicators of media planning that delineate the audience of a specific advertisement which describes media plans in general and the price of advertising campaign of an enterprise. The validation of the effectiveness of media planning is based on the ratio of expectations and forecasts to what takes place in reality. Despite the fact that there are not any methods which allow to 100% identify the effectiveness of media planning this technique allows to make some conclusions on the ground of which necessary adjustments will be made leading to the reduction of a price for advertising or to the allocation of funds to more effective media resources.*

*Keywords: media planning, media indicators, efficiency, advertisement.*

### Вступ

В умовах сучасного ринку неможливо уявити підприємство, яке б тим чи іншим чином не займалось рекламною діяльністю; це універсальний спосіб інформування споживачів про надавані товари чи послуги. Проте, декілька останніх десятиріч кардинально змінили ситуацію на рекламному ринку. Через велику кількість нової інформації, масовість впливу медіа, зростаючу досвідченість споживача голос реклами стає усе тоншим й тоншим в загальному інформаційному потоці. Адже для того, щоб адекватно протистояти такому потоку, рекламодавець повинен відповідно збільшувати й свій обсяг реклами. Очевидно, що щорічно подвоювати рекламні бюджети просто неможливо. Тому «помітність» реклами об'єктивно падає й буде падати. Це приводить до зниження ефективності реклами [1].

Саме медіапланування дозволяє грамотно і ефективно розподілити рекламний бюджет для досягнення найбільшої поінформованості споживача, а також знижує ризики при просуванні нової продукції чи послуг на ринок.

### Аналіз останніх наукових розробок

Суттєвий внесок у розвиток теорії управління рекламною діяльністю зробили Ромат Є. В., Батра Р., Россітер Дж., Лук'янець Т. І., Примак Т.О., Телетов О.С., Семенов Б.Д., Шарков Ф.І. та інші провідні науковці.

Питанням в сфері медіапланування та оцінки його ефективності присвячені роботи Назайкіна О.М., Кочеткової А.В., Балабанової А.В., Шматової Г.А., Щепілова К.В. та ін. Проте, у світлі перенасиченості рекламного простору, коли ефективність традиційних каналів комунікації падає, а їх вартість зростає, медіапланування стає найважливішим інструментом прогнозування і аналізу без знання яких неможливо просувати товар чи послугу до кінцевого споживача. Саме тому, оцінка ефективності медіапланування як складової управління рекламною діяльністю підприємства є актуальною задачею.

Метою роботи є оцінка ефективності медіапланування як складової управління рекламною діяльністю підприємства.

### Основний матеріал дослідження

Медіапланування є однією з невід'ємних складових загальної системи планування й управління рекламною діяльністю на підприємстві. Розробка ефективного медіаплану можлива лише за наявності затверджених планів більш високих рівнів ієрархії планування на підприємстві.

До того ж важливе значення має погоджена робота над маркетинговою й рекламною стратегіями, рівно як над плануванням реклами, зв'язків із громадськістю, заходів щодо стимулювання збуту й прямого маркетингу (тобто всіма складовими рекламною стратегії) (рис. 1) [2].

Необхідність виділення медіапланування в окремий вид планування обґрунтована важливістю й складністю завдань, що стоять перед ним, основними з яких є зменшення ризиків і економія рекламних бюджетів.

Медіапланування необхідне й тому, що навіть грамотно побудована стратегія не може врахувати всіх деталей, нюансів і особливостей резервування рекламного простору, вибору медіа-носіїв, часу контакту з аудиторією й ін. [2]. Саме тому, ефективність медіапланування у великій мірі залежить від стану рекламного медіа ринку й того наскільки ефективно ті або інші канали комунікації здатні донести інформацію до кінцевого споживача.

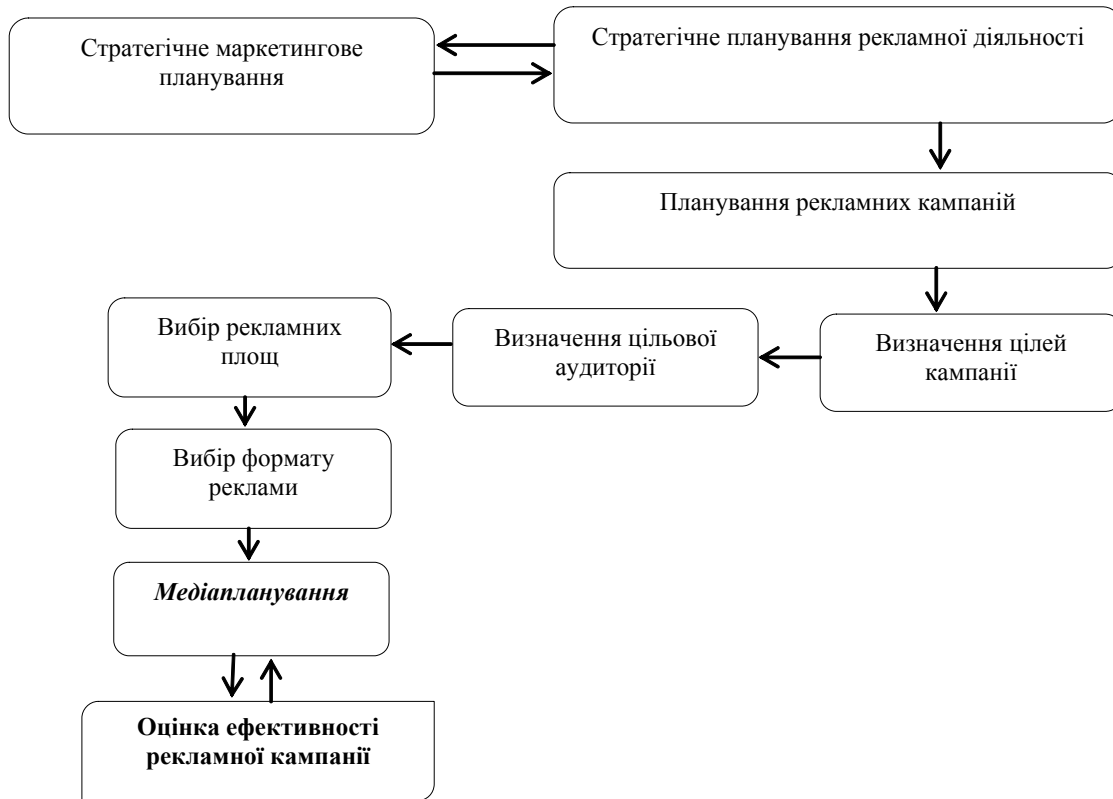


Рис. 1. Місце медіапланування в плануванні рекламної діяльності

Сучасний стан ринку реклами дуже важко точно оцінити, зважаючи на загострення політичної ситуації на початку 2014 р. і глобальної економічної кризи, що поглинула усі спектри економіки, у тому числі і рекламний ринок. За результатами 2014 р. спостерігалось падіння місткості практично усіх сегментів рекламного ринку (рис. 2). Такий спад був обумовлений тим, що ринок рекламних послуг прямо залежить від маркетингових бюджетів рекламодавців. І ці бюджети значно зменшилися у зв'язку із падінням продажу товарів у східних областях України, анексією Криму, коливанням валютного курсу та зниженням купівельної спроможності населення. Виробники товарів та послуг були змушені зменшувати витрати на рекламу з метою економії витрат, щоб втриматися на ринку за даних умов [3].

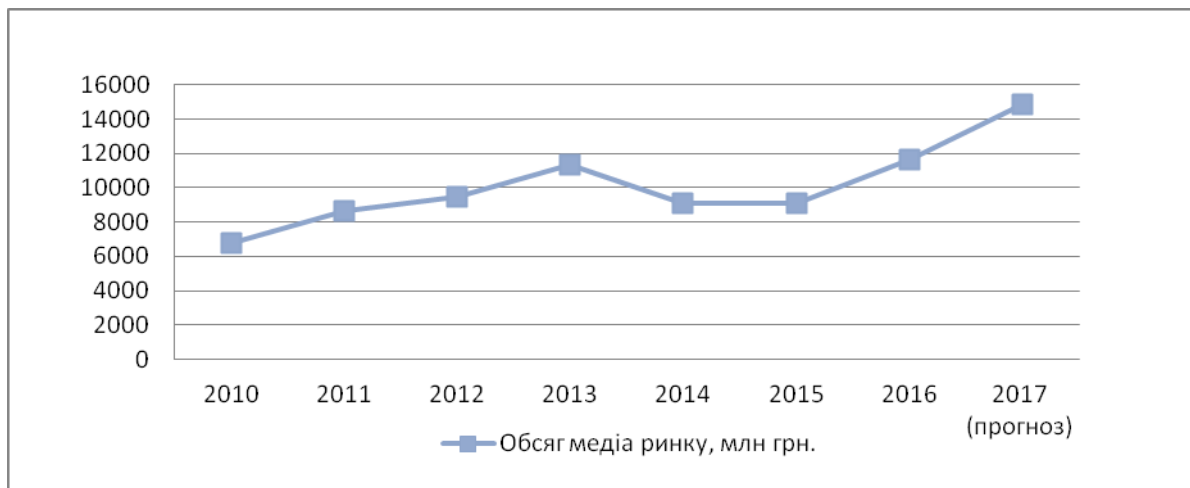


Рис. 2. Динаміка медіа ринку, млн грн.

Однак, обсяг українського ринку медійної реклами в 2016 році в порівнянні з минулим роком виріс на 27% – до 11,62 млрд грн (табл. 1) [4]. Найбільше в 2016 році виріс обсяг реклами, що демонструється у кінотеатрах – на 46%, до 35 млн грн.

За підсумками 2016 року ринок ТБ-реклами збільшився на 36% – до 5,67 млрд грн. При цьому обсяг телевізійної прямої реклами виріс на 33% – до 4,96 млрд грн, спонсорства – на 65%, до 711 млн грн.

Обсяг інтернет-реклами в 2016 році в порівнянні з 2015 роком збільшився на 33% – до 3,14 млрд грн, ринок радіореклами виріс на 31% – до 400 млн грн.

В 2016 році ринок зовнішньої реклами виріс на 30% – до 1,24 млрд грн. При цьому обсяги транспортної й Indoor реклами (реклама усередині приміщень суспільного призначення) збільшилися на 20% – до 77 і 82 млн грн відповідно, а обсяг щитової зовнішньої реклами – на 32%, до 1,08 млрд грн.

За підсумками 2016 року скорочення продемонстрував тільки ринок преси. Так, його обсяг у порівнянні з минулим роком упав на 14% і склав 1,13 млрд грн.

Згідно із прогнозами аналітиків на 2017 р., обсяг українського ринку медійної реклами в наступному році зросте на 27% – до 14,87 млрд грн. При цьому найбільше збільшиться обсяг реклами в кінотеатрах – на 50% (до 53 млн грн). У свою чергу, прогнозується ріст на ринках зовнішньої реклами, реклами на ТБ і інтернет-реклами близько 30%, у той час як обсяги ринків преси й радіо-реклами виростуть приблизно на 20% [4].

Таблиця 1

**Обсяг рекламного медіа ринку України за 2015-2016 рр.**

	Підсумки 2015 рік, млн грн.	Підсумки 2016 рік, млн грн.	Відсоток зміни 2016 року до 2015 року	Прогноз, 2017 рік, млн грн.	Відсоток зміни 2017 року до 2016 року, прогноз
ТБ-реклама	4 164	5 676	36%	7 414	31%
Пряма реклама	3 733	4 965	33%	6 454	30%
Спонсорство	431	711	65%	960	35%
Преса	1 320	1 130	n/a	1 320	17%
Радіо-реклама	304	400	31%	480	20%
Out-of-Home Media	953	1 240	30%	1 595	29%
Щитова зовнішня реклама	821	1 081	32%	1 405	30%
Транспортна реклама	64	77	20%	92	20%
Indoor реклама (вкл. Indoor video)	68	82	20%	98	20%
Реклама в кінотеатрах	24	35	46%	53	15%
Інтернет-реклама	2 355	3 140	33%	4 010	28%
Разом медіа ринок	9 120	11 621	27%	14 872	28%

Після того, як обрано рекламні площі і визначено формат реклами розробляється медіаплан. Однак, необхідно постійно моніторити ефективність рекламної кампанії не тільки після її закінчення, але і під час її проведення. Це дає змогу скоригувати і уточнити медіаплан, перерозподілити рекламний бюджет на більш ефективні рекламні засоби та ін.

Для того, щоб оцінити ефективність медіапланування, слід виділити взаємозв'язок між двома базовими категоріями: ефектом і ефективністю. Ефект являє собою відбиття результату діяльності, у той час як ефективність враховує не тільки результат діяльності (планований, прогнозований, досягнутий), але й розглядає умови при яких він досягнутий. Ефективність – порівняльна оцінка результату діяльності, що відбиває здатність стимулювання структурно-якісних змін [5].

Ефективність будь-якої діяльності виражається за допомогою відношення результату до витрат. Говорячи про оцінку ефективності медіапланування, необхідно відзначити, що тут головним критерієм є досягнення поставлених цілей. При цьому цілі можуть бути як досить загальними, так і цілком конкретними, вираженими певними показниками [5].

Медіапоказники (або медіа статистики) дозволяють «оцифрувати» стратегію просування товару, встановити точки контролю й роблять рекламну кампанію керованим процесом. Але на цьому їх користь не закінчується. За допомогою показників медіапланування можна довідатися інформацію про цільову аудиторію каналу комунікації, медіа показники допомагають охарактеризувати інтенсивність і якість рекламних кампаній конкурентів, дозволяють завдяки точним розрахункам зрівняти різні види медіа-носіїв і вибрати правильні медіаканали для передачі рекламного повідомлення [6].

Виділяють показники медіапланування, що описують аудиторію окремо взятої рекламної події, що характеризують медіаплан у цілому й вартісні характеристики рекламної кампанії товару (рис. 3).

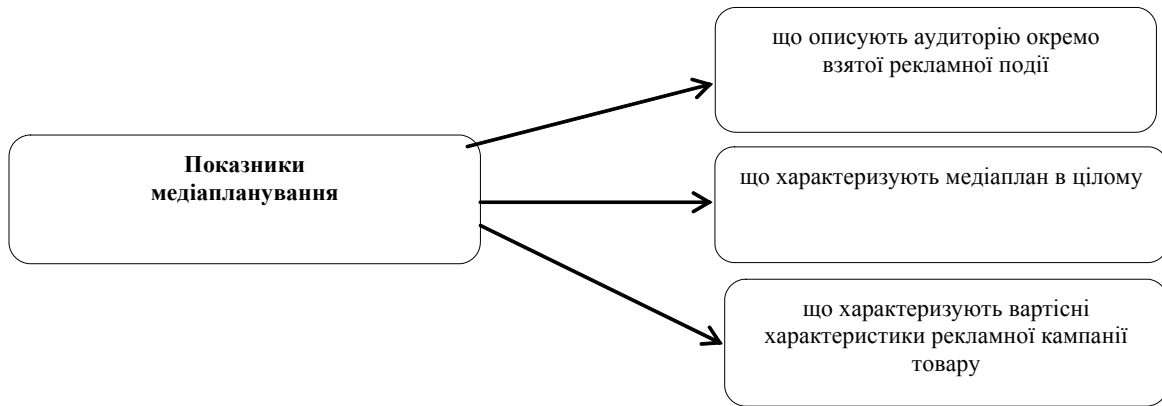


Рис. 3. Основні показники медіапланування

Система показників оцінки ефективності медіапланування представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Система показників оцінки ефективності медіапланування

Показник	Зміст показника	Одиниця виміру	Напрямок позитивних змін
<i>Група показників що описують аудиторію окремо взятої рекламної події</i>			
Рейтинг (Rating)	Відсоток вимірюваної аудиторії, що бачив рекламне повідомлення	Базова вимірювана характеристика, в %.	Збільшення
HUT (Households using television)	% домогосподарств, у яких у цей момент часу працює телевізор	Базова вимірювана характеристика, в %.	Збільшення
Доля телепереглядавання (share)	% аудиторії, що дивиться канал, від загального числа аудиторії каналу в цей момент часу	Похідна характеристика, в %.	Збільшення
<i>Група показників що характеризують медіаплан у цілому</i>			
Сукупний рейтинг (GRP, gross rating point)	Сумарний рейтинг, набраний у результаті рекламної кампанії. Розраховується як сума рейтингів усіх рекламних повідомлень	Обчислюється в пунктах, похідний показник медіапланування.	Збільшення
Цільовий рейтинг (TRP, target rating point)	Сумарний рейтинг, набраний у результаті рекламної кампанії серед цільової аудиторії	Обчислюється в пунктах, похідний показник медіапланування.	Збільшення
Охоплення рекламної кампанії (Reach / Cover %)	Кількість людей із цільової аудиторії, що проконтактували з рекламним повідомленням мінімум 1 раз	Похідна характеристика, обчислюється в %.	Збільшення
OTS (opportunity to see)	Показник, що дозволяє оцінити сумарну кількість контактів протягом рекламної кампанії	Похідна характеристика, обчислюється в тис. чол.	Збільшення
Частота рекламного повідомлення (Average Frequency)	Середня кількість разів, яке цільова аудиторія проконтактувала з рекламним повідомленням	Кількість разів	Збільшення
Доля голосу (share of voice, SOV)	Показник рекламної активності бренда, що означає долю рекламного повідомлення бренда в потоці рекламних повідомлень усього сегмента	Обчислюється у %	Збільшення
<i>Група показників що характеризують вартісні характеристики рекламної кампанії товару</i>			
CPT (cost per thousand)	Вартісний показник, що представляє ціну досягнення 1 тис. контактів або охоплення 1 тис. цільової аудиторії	Обчислюється у грн.	Зменшення
CPP (cost per point)	Вартісний показник, що означає ціну досягнення 1% аудиторії. Є основним показником ефективності ТБ розміщення	Обчислюється у грн.	Зменшення
Доля рекламних витрат (share of spend, SOS)	Показник рекламної активності бренда, що означає долю рекламних витрат бренда в загальних рекламних витратах ринку	Обчислюється у %	Зменшення
Advertising to Sales (A/S)	Показник, що означає: який % від продажів бренда компанія витрачає на його підтримку	Обчислюється у %	Зменшення



Показники, що представлені в таблиці 2 є базовими в системі медіапланування. Їх визначення дозволяє не тільки оцінити ефективність медіапланування даного підприємства, але й встановити наскільки раціонально використовуються кошти відносно інших підприємств.

Це стосується, наприклад, співвідношення таких показників як SOS і SOV, або долі рекламних витрат і долі голосу [7]:

*Якщо  $SOS > SOV$ .* Компанія використовує свої фінансові ресурси (рекламний бюджет) менш ефективно, ніж конкуренти. Тому що більша доля рекламних витрат забезпечує меншу долю рекламного тиску. Така ситуація можлива у випадку досягнення більш якісного контакту (за який можлива переплата), інакше є ресурси для оптимізації витрат. Також така ситуація може існувати для малих компаній, які не маючи менший бюджет розміщують рекламні повідомлення за більш високими цінами.

*Якщо  $SOS = SOV$ .* Компанія використовує свої фінансові ресурси оптимально й наступним кроком є оптимізація витрат.

*Якщо  $SOS < SOV$ .* Компанія використовує свої фінансові ресурси більш ефективно, ніж конкуренти. Тому що за менший бюджет компанія одержує більш високу медіавагу у категорії. Таке співвідношення характерне для великих компаній-лідерів медіа-розміщення, які за великий бюджет одержують вигідні умови (знижки або бонуси) для рекламного розміщення [6].

Отже, оцінка ефективності медіапланування дозволяє:

- донести рекламне повідомлення до максимальної кількості потенційних покупців з мінімальними витратами;
- раціонально розподілити кошти на найбільш ефективні медіаносії у рамках даної рекламної кампанії;
- своєчасно скоригувати бюджет або перерозподілити кошти в разі необхідності;
- зменшити витрати на рекламу, тим самим збільшуючи прибуток підприємства;
- встановити наскільки раціонально використовуються рекламні кошти відносно інших підприємств.

#### Висновки

Рекламна діяльність підприємства на пряму залежить від ефективного медіапланування, оскільки саме від нього залежить успіх усієї рекламної кампанії, її рентабельність. Оцінка ефективності медіапланування ґрунтується на зіставленні очікувань і прогнозів з тим, що відбулося в дійсності. Незважаючи на те, що не існує методів, які дозволяють визначити зі стовідсотковою точністю ефективність медіаплану, її оцінка все-таки повинна проводитись. Навіть така оцінка дозволяє зробити певні висновки, на основі яких буде здійснено необхідне коригування, зменшено витрати на рекламу або перерозподілено кошти на більш ефективні медіаносії.

#### Література

1. Качалов И. Семь причин падения эффективности рекламы / И. Качалов // Рекламные идеи. – 2000. – № 1. – С. 29–34.
2. Место и роль медиапланирования в рекламной деятельности на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://works.doklad.ru/view/ICvaFle6bMI.html>
3. Добрянська Ю.О. Дослідження сучасного стану рекламного ринку України та визначення основних тенденцій його розвитку / Ю.О. Добрянська, Н.С. Косар, А.В. П'ясечна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 35–38.
4. Обзор рекламно-коммуникационного рынка Украины 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketing.rbc.ua/news/02.12.2016/8517>
5. Економічний аналіз: Практикум / відп. ред. Мних Є.В. – Київ : Центр навчальної літератури, 2007. – 432 с.
6. ТОП 14 медиа показателей рекламной кампании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://powerbranding.ru/mediastrategiya/mediapokazateli/>
7. Соотношение показателей SOS и SOV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://powerbranding.ru/mediastrategiya/mediapokazateli/sos/>

Надійшла 03.03.2017; рецензент: д. е. н. Савенко І. І.

## ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОНЦЕПЦІЙ У РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ

*Стаття присвячена дослідженню маркетингових концепцій як джерела розвитку та ефективного функціонування ринку праці. Розкрито маркетинговий підхід до вивчення розвитку ринку праці. Класифіковано основні маркетингові концепції у контексті традиційних та новітніх. Розроблено типові сценарії державного і суб'єктного узгодження маркетингових концепцій у розвитку ринку праці. Інтерпретовано зміст основних маркетингових концепцій щодо процесів розвитку ринку праці. Окреслено суб'єктність формування продукту на ринку праці в сегменті найманої робочої сили.*

*Ключові слова: ринок праці, маркетингові концепції, розвиток ринку праці, зайнятість, безробіття, маркетинг на ринку праці.*

PASIEKA A. S.

Central Ukrainian national technical university

## IMPORTANCE OF MARKETING CONCEPTS IN THE DEVELOPMENT OF THE LABOUR MARKET

*The article is devoted to investigation of marketing concepts as a source of development and effective functioning of the labour market. Reveals the marketing approach to the study of the labour market. Classified basic marketing concepts of the traditional and modern. A typical scenario subjective state and coordination of marketing concepts in the development of the labour market was developed. Were interpreted content of the basic concepts of marketing processes on the labour market. Outlined subjectivity product formation in the labour market in the segment of hiring labour recourses.*

*Keywords: labour market, marketing concepts, development of the labour market, employment, unemployment and marketing in the labour market.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ринок праці та процеси, що відбуваються на ньому є беззаперечним індикатором розвитку економіки будь-якої країни. Ситуація в Україні, що склалась в останні роки на ринку праці є гіршою за всі роки існування незалежної України: високий рівень безробіття, відтік найрозумніших та перспективних кадрів, дискримінація та низький рівень оплати праці. Такий стан вже передусє початку глибокої затяжної депресії, а тому потребує негайного переосмислення стратегій та підходів до їх формування.

Як і будь-який інший ринок, ринок праці функціонує за законами вільної конкуренції, де попит і пропозиція стосовно послуг праці корелюються та формують відповідну кон'юнктуру. Проте, на відміну від ринку товарів та послуг, де продукт компанії розробляється відповідно потреб клієнтів та супроводжується потужною маркетинговою підтримкою і професійним менеджментом зацікавленим фінансово в кінцевому результаті, послуги праці що продаються, дуже часто не співпадають з очікуваннями цільової аудиторії, тобто роботодавців, а тому оплачуються низько та мають безліч інших проблем.

Застосування маркетингу на ринку праці припускає на основі збору та аналізу інформації вивчення кон'юнктури майбутнього періоду шляхом складання багатоваріантних прогнозів про можливі обсяги, структуру необхідних професій та спеціальностей, а далі – розробку, проведення рекламної діяльності та стимулювання працевлаштування. Головна теза маркетингу – це орієнтація на споживача, виробництво того, що користується попитом та може бути вигідно реалізоване. В зв'язку з цим, дослідження значення концепцій маркетингу та їх ролі у формуванні нових можливостей на ринку праці є актуальним питанням, що потребує висвітлення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості формування ринку праці, висвітлення гостроти проблеми українського ринку праці і нагальної потреби постійного дослідження тенденцій його розвитку в умовах глобалізації залишаються в центрі постійного наукового інтересу багатьох українських науковців. Серед них публікації О. Волкової, М. Ведернікова, В. Близнюк, О. Грішної, Е. Лібанової, І. Петрової, В. Петюха, М. Семикіної та інших дослідників. Особливе значення в дослідженні маркетингу на ринку праці мають роботи В. Беседіної “Маркетингові дослідження ринку праці” та Е. Саруханової і С. Сотнікової “Маркетинг робочої сили”. У них маркетинг розглядається як діяльність, спрямована на задоволення запитів споживачів на ринку праці, однак не враховуються його можливості регулювання попиту і пропозиції праці. В свою чергу, О. Астахова вивчала маркетингові дослідження в системі регулювання ринку праці, що відкрило потенціал розвитку прогнозування динаміки ринку праці.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас, аналіз літературних джерел показав, що явища неефективної зайнятості населення, зростання безробіття, напруженості соціально-трудоких відносин посилюють потребу поглибленого вивчення маркетингової сутності ринку праці та маркетингових концепцій.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування розуміння маркетингових концепцій як джерела розвитку та ефективного функціонування ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні під маркетингом розуміють функцію управління, яка визначає потреби і бажання, пропонує продукти і послуги для задоволення цих вимог, а також забезпечує трансакції з постачання товарів і послуг в обмін на щось цінне для постачальника [24]. Наведена функціональна сутність маркетингу підтверджує складність його прийомів. Тому маркетинговий підхід до вивчення ринку праці охоплює не лише визначення пріоритетів його розвитку з позиції задоволення потреб ринкових суб'єктів, у тому числі в розрізі складових комплексу маркетингу, але й практику маркетингових досліджень. У теоретико-методологічному сенсі маркетинговий підхід також вимагає врахування положень маркетингових концепцій (рис. 1).



Рис. 1. Маркетинговий підхід до вивчення розвитку ринку праці

Зосередимо свою увагу на маркетингових концепціях та особливостях використання їх положень відносно процесів розвитку ринку праці. У загальному сенсі термін «концепція», що походить з латинської мови і перекладається як розуміння, можна розглядати з двох позицій. Перша розкриває розуміння концепції як сукупності поглядів, способу розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження, явищ і процесів, як провідну ідею їхньої системної теоретико-методологічної характеристики. Друга позиція вказує на концепцію як провідний задум, що визначає стратегію у здійсненні реформ, програм, планів [15]. Перша позиція є визначальною при розумінні маркетингових концепцій. Її особливістю є те, що на відміну від теорії, концептуальні положення не є підтвердженими емпірично. Тобто наразі вони більшою мірою мають узагальнюючий, гіпотетичний характер. Разом з тим, часто за своєю ідейністю вони можуть бути визначальними для розвитку соціально-економічних систем і реалізації управлінських механізмів.

Маркетингові концепції вітчизняні науковці розглядають, як правило, на рівні підприємств – як систему поглядів, яка визначає орієнтацію підприємницької діяльності на певних етапах її розвитку [5]. Тобто маркетингові концепції є визнаними (регламентованими) на рівні окремої інституційної одиниці та повинні сприйматись усіма суб'єктами. Цілеспрямована орієнтація суб'єкта господарювання на обрану концепцію є запорукою його довгострокового комерційного успіху [12].

У науковій і навчальній літературі знаходимо різні підходи до виділення маркетингових концепцій. Учені пишуть, що разом з появою та розвитком маркетингу формувались і його концепції, які за час існування пройшли тривалий шлях еволюційного розвитку та послідовно виокремились у певні види [11].

Загальновідомими є чотири маркетингові концепції, які можна знайти в кожному навчальному підручнику з маркетингу з посиланням на відомого економіста Ф. Котлера. Це концепція вдосконалення виробництва, концепція вдосконалення товару, концепція інтенсифікації зусиль збуту і традиційна концепція маркетингу (пріоритет потреб споживачів). Згодом сюди додалась концепція соціально-етичного маркетингу (рис. 2).

Однак можна знайти й інші наукові погляди щодо видозмінення даного переліку, його деталізації в силу новітніх викликів розвитку бізнес-середовища й реалізації маркетингової політики.

Так, багато фахівців окремо виділяє холістичний маркетинг, який більш цілісно (холізм – філософія цілісності) розглядає соціальний простір, в якому знаходяться споживачі, власники і співробітники компаній; маркетинг повинен охоплювати не тільки канали збуту, але і постачання, бути не окремою функцією, а рушійною силою компанії [7].

Поряд з ідеями холістичного маркетингу розвивалися, як пише Н. Герасим'як, «системний маркетинг» (П. Вінкельман), «маркетинг відносин» (Аж. Блайт), «ера орієнтації на ринок» (В. Руделіус), «стратегічна концепція маркетингу, в тому числі соціально-етичні аспекти» (Г. Ассель), «маркетинг партнерських відносин» (Т. Амблер), «концепція маркетингу взаємодії» (С. Гаркавенко, Г. Багієв), «менеджмент, орієнтований на ринок» (Ж.-Ж. Ламбен), «стратегічний маркетинг» (А. Павленко, А. Войчак) [7].



Рис. 2. Система основних маркетингових концепцій

У праці О. Єранкіна знаходимо цікаві думки з приводу еволюціонування концепції маркетингу. Якщо базисом є «4 Р маркетинг», то на світовому рівні він трансформується у креативний маркетинг; при зміщенні акценту на особистість (споживача) «4 Р маркетинг» концептуалізується у маркетинг відносин та холістичний маркетинг [17]. У даних твердженнях особливої уваги заслуговує виокремлення концепції креативного маркетингу, яка розкриває необхідність та переваги нестандартних підходів до вивчення поведінки суб'єкта на ринку. До цієї групи маркетингових концепцій можна віднести більшість сучасних авторських пропозицій. Серед них – латеральний маркетинг, який базується на пошуку нових можливостей шляхом звернення до таких побажань споживачів, які були відкинуті за попереднього визначення товару чи послуги; цей вид маркетингу є надзвичайно актуальним на ринках, які досягли свого насичення і де складно диференціюватись [17].

Значний вплив на виникнення в системі концепції креативного маркетингу нових видів здійснює технологічний прогрес. Варто відзначити про стрімкий розвиток сенсорного маркетингу. Фахівці з просування товарів поступово приходять до концепції такого виду маркетингу, тому що для передачі інформації про товар і впливу на споживача можна використовувати всі органи чуття людини – зір, слух, нюх, дотик і смак [3]. Основним завданням такого виду маркетингу є вплив на чуття покупців (сенсорика), на їхній емоційний стан з метою збільшення продажів [22]. Основний ефект сенсорного маркетингу – вироблення в споживача певних рефлексів.

Популяризуються нині також інші нові види маркетингу. Серед них – творчий маркетинг, Інтернет-маркетинг (веб-маркетинг), краудсорсинг, вірусний маркетинг, Event-маркетинг, бенчмаркінг і т. д. [21]. Дуже популярним стає цифровий маркетинг. У його сутність вкладають використання всіх можливих форм цифрових каналів для просування фірми та її товару – телебачення, радіо, Інтернет, соціальних медіа [14]. Очевидно, що в умовах, коли людина стає все менше соціалізованою, але більш залежною від різних технічних пристроїв, можливості впливу цифрового маркетингу дуже зростають.

Серед інших видів маркетингу, що їх можна віднести до концепції креативного маркетингу, варто виділити нейромаркетинг як новітній, прогресивний метод вивчення ринку і поведінки на ньому. Відносно процесів розвитку ринку праці нейромаркетингові прийоми стають все більше важливими, що буде розглянуто нижче.

Здійснюючи огляд інших праць щодо маркетингових концепцій, привертає увагу великий інтерес вітчизняних науковців-економістів до екологічного маркетингу. Вважаємо, що даний вид слід відносити до концепції соціально-етичного маркетингу.

Для вітчизняного бізнес-середовища зростає вагомість концепції стратегічного маркетингу. Зокрема в її системі все більш популярним стає мегамаркетинг, що передбачає координацію економічних,

психологічних і суспільних впливів, яка направлена на встановлення співробітництва з політичними партіями для виходу на певний ринок і (або) роботи на ньому [11].

Узагалі можна наводити чимало різних концептуальних маркетингових ідей. Однак у контексті їх адаптації до процесів розвитку ринку праці слід чітко розуміти основні маркетингові концепції, які визначають базові моделі поведінки ринкових суб'єктів (див. рис. 2). Вважаємо, що традиційні маркетингові концепції з пізнішим формулювання положень соціально-етичного маркетингу нині доповнюють концепції – холистичного, стратегічного, креативного, партизанського маркетингу, а також концепція конкурентної раціональності. Концепцію партизанського маркетингу виділено окремо з огляду на її перспективність. З одного боку, вона набуває ознак креативності, адже передбачає використання способів просування товару, що далеко виходять за межі загальноприйнятих способів та засобів рекламних комунікацій, котрі вже є малоефективними для вибагливого сучасного споживача [8]. Однак ми вважаємо, що партизанський маркетинг є особливо перспективним до застосування відносно розвитку глобального ринку праці, де нині спостерігаються активні процеси формування нових видів і форм зайнятості. Таким чином, партизанський маркетинг обґрунтовує необхідність пошуку незайнятої ніші на ринку з відсутністю конкурентів.

Отже, загальний огляд основних маркетингових концепцій, які традиційно використовуються на рівні підприємств, дозволив нам окреслити їх ідейну основу. Маркетингові концепції щодо ринку праці за своєю методологією багато в чому схожі у застосуванні до бізнес-середовища, однак усе ж мають свої особливості, адже реалізуються у публічному секторі.

Необхідність використання маркетингових концепцій у розвитку ринку праці обумовлюється декількома аспектами:

1) забезпечення розвитку ринку праці потребує науково обґрунтованої основи, у тому числі з маркетингового боку;

2) ринок праці на рівні держави чи регіону в сучасних умовах глобалізації та міждержавного перерозподілу людських ресурсів потребує вироблення маркетингової стратегії збереження конкурентних позицій;

3) визначення пріоритетної маркетингової концепції для ринку праці сприятиме його цілеорієнтовності, послідовності розвитку;

4) одними з основних учасників ринку праці є роботодавці, які представляють бізнес-середовище, що, в свою чергу, активно використовує маркетингові концепції; відтак роботодавці у синергетичній взаємодії забезпечують транспонування маркетингових концепцій на вищій інституційний рівень (у нашому випадку – ринок праці).

Дуже важливо, щоб домінуюча маркетингова концепція у розвитку ринку праці не дисонувала з концептуальними пріоритетами більшості його суб'єктів. В іншому разі такий ринок ризикує втратити даних учасників (через особисту або корпоративну міграцію або просто їх вихід з ринку), що з часом послаблюватиме конкурентні позиції та може зруйнувати ринкове середовище (рис. 3).

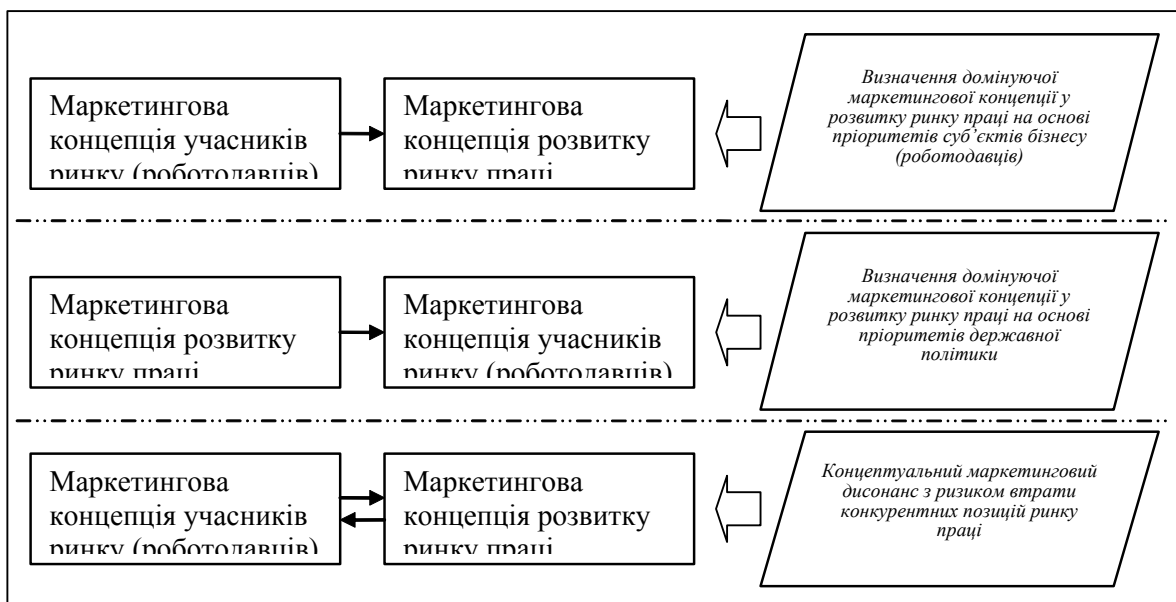


Рис. 3. Типові сценарії державного і суб'єктного узгодження маркетингових концепцій у розвитку ринку праці

Розглянемо особливості інтерпретації положень основних маркетингових концепцій відносно розвитку ринку праці. Виходячи з концепцій «4 Р маркетинг», найбільш комплексно охоплює різні питання розвитку ринку традиційна концепція маркетингу. Разом з тим, інші три концепції теж можуть бути корисними для розвитку ринку праці на різних етапах (табл. 1).

## Інтерпретація змісту основних маркетингових концепцій до процесів розвитку ринку праці

№ з/п	Маркетингова концепція	Специфіка відносно ринку праці	Переваги використання	Недоліки використання
1	Концепція вдосконалення виробництва	Забезпечення доступності послуг працевлаштування та інформації про освітньо-кваліфікаційні характеристики потенційних працівників	Формування розвиненого інформаційного середовища для узгодження попиту і пропозиції праці	Орієнтація на вже існуюче натомість його покращення
2	Концепція вдосконалення товару	Забезпечення покращення якості робочих місць та неперервний розвиток трудового потенціалу працівників	Формування конкурентного середовища неперервного розвитку трудового потенціалу населення	Висока ймовірність соціального виключення осіб, що не схильні до розвитку та інновацій
3	Концепція інтенсифікації зусиль збуту	Пріоритет навиків позиціонування серед конкурентів – інших роботодавців чи працівників	Розвиток організаторських, креативних здібностей	Висока ймовірність невідповідності заявлених параметрів реальності
4	Традиційна концепція маркетингу	Системне поєднання маркетингових заходів на етапі створення (розвитку) робочих місць, їх промоції – для роботодавця; і на етапі формування і розвитку трудового потенціалу – для працівника	Цілісний підхід до різних складових комплексу маркетингу	Ресурсозатратність процесу, необхідність постійного взаємозгодження різних параметрів

У ході інтерпретації змісту основних маркетингових концепцій виникає питання щодо складових комплексу маркетингу ринку праці – що є товаром або продуктом такого ринку, які особливості його ціноутворення, збуту і промоції. Дані складові мають свою специфіку, що важливо чітко розуміти при адаптації маркетингових підходів до розвитку ринку праці.

Найперше, виникають суперечності у частині визначення продукту ринку праці. Якщо на традиційному ринку продукт формується однотипними суб'єктами – виробниками, то на ринку праці продукт є двояким і формується як з боку роботодавців, так і з боку працівників (рис. 4). Якщо мова йде про сегмент самозайнятості, то суб'єкт роботодавця одночасно є й потенційним працівником, як би це парадоксально не звучало, адже він створює тоді робоче місце сам для себе.

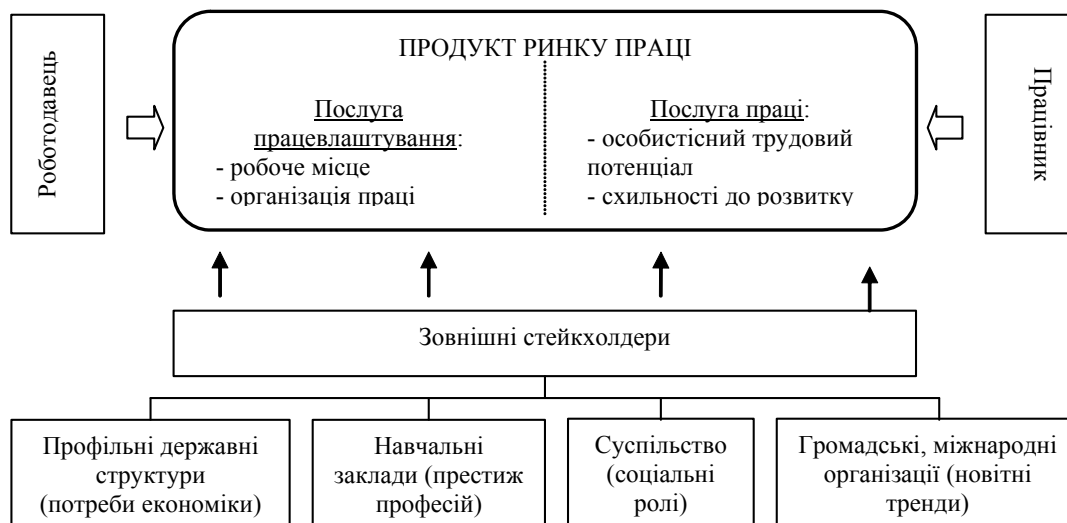


Рис. 4. Суб'єктність формування продукту ринку праці в сегменті найманої робочої сили

Оскільки ринок праці є відкритою системою, що взаємодіє з іншими підсистемами країни чи

регіону (економічною, фінансовою, науково-освітньою, соціокультурною, поселенською і т. д.), суттєвий вплив на формування його продукту можуть здійснювати й інші суб'єкти, особливо профільні державні установи через реалізацію політики у сфері зайнятості. Не слід відкидати вплив громадських організацій, зокрема з міжнародним правовим статусом. Річ у тім, що в своїй діяльності вони пропагують дієві способи розвитку ринку праці, створення нових та удосконалення існуючої системи робочих місць. У віданні таких організацій перебуває інформація багатьох маркетингових досліджень з виявленням перспектив розвитку ринку праці в цілому та окремих його сегментів.

Як було визначено на рис. 4, формування продукту ринку праці з боку роботодавців передбачає створення пропозиції послуг працевлаштування, що їх відображають робочі місця та організація праці. З теорії соціально-трудових відносин відомо, що робоче місце є первинною ланкою виробничо-технологічної структури підприємства, в якій здійснюється процес виробництва, його обслуговування та управління; саме тут відбувається поєднання цих трьох основних елементів процесу виробництва і досягається його головна мета – випуск продукції та надання послуг [1]. Однак робоче місце – це ще й середовище використання і розвитку трудового потенціалу працівника. Саме трудовий потенціал є основою послуги праці, яка формує продукт ринку праці з боку працівника. Він детермінується такими складовими, як здоров'я, фізична та психологічна здатність до праці, освіта, кваліфікація, досвід, моральність, професіоналізм, трудова, творча активність, мобільність та, що важливо, є мінливою категорією [19]. Залежно від умов робочого місця (матеріально-технічних, ергономічних, програмних, інформаційних) безпосередньо залежить ефективність використання і можливості розвитку трудового потенціалу працівника. Відтак тоді й змінюватиметься його послуга праці на ринку для інших роботодавців (унаслідок можливої зміни місця праці).

Продукт роботодавця на ринку праці – послуга працевлаштування, визначається також організацією праці. Організація праці, в першу чергу, передбачає спосіб поєднання суб'єктів соціально-трудових відносин із засобами праці, в результаті чого створюється відповідний продукт; від організації праці в дуже значній мірі залежить ефективність використання та розвиток трудового потенціалу працівників, спрямованого на генерування нових ідей, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства; якісна організація праці означає забезпечення працівників необхідними технологіями, предметами і засобами праці, створення належних умов праці, організацію трудових процесів, виконання робіт, підвищення ефективності й дохідності праці [2]. Основними складовими організації праці є: поділ і кооперація праці; організація та обслуговування робочих місць, які сприяють раціональному використанню робочого часу; нормування часу; організація підбору персоналу та його розвиток; оптимізація режимів праці та відпочинку протягом зміни (робочого дня) та більших часових періодів; організація оплати та матеріального стимулювання праці; раціоналізація трудових процесів, прийомів і методів праці; створення безпечних та сприятливих умов праці, що передбачає зведення до мінімуму шкідливості виробництва, важких фізичних і психологічних навантажень, формування системи охорони та безпеки праці [23]. Якщо роботодавець дотримується встановлених стандартів організації праці, більше того, прагне постійно їх удосконалювати, це свідчить про:

- високий рівень розвитку конкурентного середовища між роботодавцями на ринку праці;
- високий рівень розвитку трудового потенціалу затребуваних працівників та підвищені їхні вимоги;
- належну культуру створення й організації робочих місць у відповідному сегменті ринку праці.

Окрім продукту як складової комплексу маркетингу ринку праці, специфічними є також інші його складові – ціноутворення, збут, промоція. «Збут» на ринку праці взагалі є особливим процесом. Його відображають показники мобільності працівників, плинності кадрів. Новітні тренди збутової політики на ринку праці формує мережевий маркетинг. Зокрема нині популярним методом підбору кадрів стає стимулювання серед працівників пошуку відповідної кваліфікації кандидатів на вакантні робочі місця. Промоція розкриває способи поширення інформації про вакансії з боку попиту і пропозиції праці. Що стосується процесу ціноутворення, то тут особливу роль відіграють «стейкхолдери», а саме держава. Саме на державному рівні, зокрема в Україні, встановлюється розмір мінімальної заробітної плати (що цікаво, даний норматив діє не в усіх країнах, зокрема відсутній у таких європейських державах, як Австрія, Данія, Італія, Кіпр, Фінляндія, Швеція).

Окрім традиційних маркетингових концепцій безумовним значенням для розвитку ринку праці відзначаються концептуальні положення соціально-етичного маркетингу. Дана концептуальна група обґрунтовує морально-етичні основи організації праці з боку роботодавця та й взагалі його позицію в системі вирішення суспільних проблем. У даному контексті актуалізується поняття гідної праці, яке сьогодні пропагується на найвищих інституційних рівнях, зокрема в діяльності ООН. Соціально-етична маркетингова концепція для працівника означає його відношення до виконання своїх професійних зобов'язань, а також бажання через вторинну зайнятість (громадську працю, волонтерство, профспілкову активність) долучатись до вирішення суспільно значимих завдань. Це здійснює значний вплив на формування світогляду працівника, що знаходить своє відображення у професійній діяльності. Схильність працівника до суспільної праці, як правило, означає його матеріальне задоволення за основним робочим місцем та наявністю достатньої кількості часу для реалізації здібностей в інших сферах.

Концепція холістичного маркетингу у розвитку ринку праці є багатоаспектною. Так як вона

об'єднує в собі чотири основні концептуальні групи (внутрішній, інтегрований, соціально відповідальний маркетинг і маркетинг відносин), то розвиток ринку праці за такої концепції вимагає різнобічного охоплення (табл. 2). З одного боку, може видаватись, що якщо дана концепція маркетингу включає більше коло питань, то вона є ефективнішою. Однак у реальності дуже важко втілити всі завдання в життя, що спричиняє надмірну ресурсозатратність та неефективність реалізації управлінських рішень. Тому пріоритет концепції холистичного маркетингу в розвитку ринку праці можливий за обставин:

а) реалізації комплексної реформи у сфері зайнятості з залученням значних фінансових (як правило, через міжнародне кредитування), матеріально-технічних, кадрових, управлінських ресурсів;

б) наявності достатніх конкурентних умов на ринку праці, позитивних тенденцій його розвитку, однак необхідності посилення конкурентних позицій з огляду на тенденції розвитку ринків праці інших країн (для прикладу, в ході інтеграції країни з нівелюванням митних бар'єрів і міграційного режиму та ризиком втрат людського потенціалу).

Таблиця 2.

**Концепція холистичного маркетингу в розвитку ринку праці**

№ з/п	Компоненти	Характеристики	Пріоритети для розвитку ринку праці
1	Внутрішній маркетинг	Персонал, акціонери, внутрішні комунікації	Формування на рівні підприємств й організацій внутрішньої корпоративної культури добросовісної конкуренції та продуктивної, інноваційної праці
2	Інтегрований маркетинг	Продукт, ціна, збут, промоція	Балансування ціни праці, інших складових соціального пакету відносно результатів виконання професійних зобов'язань, досягнень в особистісному розвитку
3	Маркетинг відносин	Роботодавець, працівник, посередник, конкурент (між роботодавцями і працівниками)	Формування розвиненої системи соціально-трудова відносин з добросовісним конкурентним середовищем у сегменті підготовки і підбору кадрів
4	Соціально відповідальний маркетинг	Етика, суспільство, право, екологія	Неформальна, активна соціальна відповідальність роботодавців і працівників

\* Джерело: побудовано автором за даними [7]

Вважаємо, що для вітчизняних умов більш прийнятною для стимулювання у ринкові умови є концепція соціально-етичного маркетингу. Щоправда, успіх такого завдання гальмує вкрай деформоване мотиваційне середовище використання і розвитку трудового потенціалу населення. Роботодавці схильні до забезпечення швидких прибутків та економії витрат на персонал в умовах нестабільної макроекономічної ситуації. Працездатне населення, натомість, демотивоване продуктивно використовувати свій трудовий потенціал і розвивати його. Поширеними є практики крадіжок, прогулів, недотримання режимів робочого часу і т. д. Зловживання в системі соціально-трудова потенціалу має місце з обох сторін – і працівників, і роботодавців. В умовах подальшого збереження соціальної напруги й недовіри до державної влади така практика буде лише продовжуватись й укорінюватись у неформальні норми економічної поведінки.

Надміру не зупиняючись на основних маркетингових концепціях у розвитку ринку праці, зосередимось на деяких новітніх підходах. Вони є важливими для огляду в науковому середовищі з обґрунтуванням можливостей впровадження для вітчизняних умов та вироблення нових підходів до реалізації політики у сфері зайнятості на державному і регіональному рівнях. Ідейну основу прогресивних прийомів формує концепція креативного маркетингу. Відносно розвитку ринку праці концепція креативного маркетингу охоплює нестандартні, інноваційні підходи в:

- створенні й удосконаленні робочих місць з боку роботодавців;
- організації праці, в тому числі режиму робочого часу, самого робочого місця,
- способах пошуку кваліфікованих кадрів;
- способах використання і розвитку трудового потенціалу працівників;
- способах маркетингових досліджень ринку праці, зокрема поточних і перспективних потреб у фахівцях;
- методах підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації необхідних для ринку праці кадрів тощо.

Значний вплив на можливості впровадження концепції креативного маркетингу в розвитку ринку праці відіграють нові технологічні досягнення та формування міжгалузевих платформ маркетингових досліджень. Особливу увагу щодо можливостей розвитку ринку праці ми б хотіли звернути на технологію нейромаркетингу. Щоб зрозуміти її практичну цінність у контексті розвитку ринку праці, спочатку визначимо її загальну сутність.



Відомий знавець у сфері брендингу М. Ліндстром наводить наступне визначення нейромаркетингу, згадуючи його етимологію (грец. «νευρον» – нерв і англ. «market» – ринок, збут) – це комплекс прийомів, методів та технологій, що формується на перетині економічної теорії, нейробіології, психології і медицини [13]. Таке визначення дублює український автор О. Бойко [4]. Бачимо, що в ньому зроблено акцент на інформаційній основі формування прийомів нейромаркетингу. Таким способом підкреслюється міждисциплінарна природа нейромаркетингу, що спричиняє складність та неоднозначність його використання. Як пишуть В. Вудвуд та А. Білоус, нейромаркетинг – це новітній комплекс нейроприймів, нейрометодів та нейротехнологій, який допомагає встановлювати комунікаційний зв'язок між підприємством і споживчою аудиторією на рівні підсвідомості та активізувати купівлю товарів і послуг [6].

О. Гугул та Д. Зінчук зазначають, що предметом нейромаркетингу є вивчення неусвідомлених сенсомоторних, когнітивних й емоційних реакцій людини на певні зовнішні стимули (назва магазину, логотип, поєднання кольорів, звуки, запахи, символи і т. п. та їх інтерпретація) [10]. Учені підкреслюють, що нейромаркетинг найперше вивчає споживчу поведінку (мислення, пізнання, пам'ять, емоційні реакції і т. д.), а основним його завданням є прогноз вибору споживачів [10].

Згідно російської вченої А. Соколової, концепція нейромаркетингу пов'язана з вивченням мимовільних реакцій людини на назву, аудіосигнали, символи, колір, логотип і т. д.; в основі методу – поєднання нейробіології, психоаналізу, лінгвістики, мистецтва і теорії для виявлення ментальних моделей, які визначають поведінку людини; головна мета методу – вивести на усвідомлюваний рівень приховані думки клієнтів, що безперервно відбуваються в їх головному мозку [25].

Як узагальнює у своїй праці А. Прочан, деякі вчені вважають нейромаркетинг механізмом маніпулювання споживачем, впливу якого неможливо протистояти; на їх думку, нейромаркетинг глибоко ввійшов у підсвідомість людини, і здоровий глузд разом з волею опиняється на другому плані [20]. По суті, робота маркетологів, озброєних даними нейромаркетингу, спрямована на те, щоб сформувати когнітивні спотворення, тобто змінити вихідну точку зору до того моменту, як вона буде усвідомлена і стане чіткою позицією людини [18].

У праці Н. Грицюти знаходимо цікаве твердження, що апологети гуманістичної психології вважають використання нейромаркетингу порушенням прав людини на вільне самовираження і волевиявлення [9]. Тобто робиться акцент на обмеження індивідуальності кожної людини, її можливості самостійно приймати рішення на основі власних інстинктів і досвіду.

Незважаючи на неоднозначне сприйняття технології нейромаркетингу, яка зокрема передбачає залучення спеціального медичного обладнання при обстеженнях, дана креативна концепція заслуговує на більш пильну увагу вітчизняних фахівців у сфері розвитку ринку праці в контексті використання маркетингових прийомів. Технології нейромаркетингу відносно розвитку ринку праці можна застосовувати з метою:

1) формування мотиваційного портрету роботодавців і працівників: роботодавців – для виявлення їхніх потреб, задоволення яких сприятиме мотивації до створення якнайкращих умов використання і розвитку трудового потенціалу працівників; працівників – для виявлення їхніх потреб, задоволення яких сприятиме мотивації до результативної, інноваційної праці, неперервного розвитку особистісного трудового потенціалу;

2) визначення найбільш ефективних форм взаємодій у системі соціально-трудова відносин між роботодавцями, працівниками (осібно і трудовими колективами), профспілковими організаціями, рекрутинговими агентствами, профільними державними структурами, науково-освітніми закладами та іншими групами стейкхолдерів;

3) визначення стратегічних орієнтирів розвитку ринку праці через оцінювання настроїв працездатного населення у сегменті найманої робочої сили, роботодавців і самозайнятих, потенційних зайнятих (осіб, які навчаються або перебувають у пенсійному віці, однак прагнуть зберегти статус зайнятих).

Звертаємо увагу, що технології нейромаркетингу дозволяють виявити приховані проблеми у сфері праці. Дуже важливо, щоб такі проекти ініціювались на рівні Державної служби зайнятості України – з публічним обговоренням за результатами роботи з фокус-групами. Це може бути окрема сфера або тип зайнятості. Актуальним «об'єктом» досліджень є молодь, зокрема її міграційні настрої. Результати нейромаркетингових досліджень дозволили б виявити можливості зниження міграційних втрат між апелюванням до патріотичних настроїв і пропозицією високого рівня заробітної плати.

**Висновки.** Бачимо, наскільки багатогранною і різноманітною може бути практична інтерпретація ідей маркетингових концепцій відносно розвитку ринку праці. Нами розглянуті лише основні, найбільш популярні серед науковців і практиків концепції. Питання використання положень маркетингових концепцій, особливо новітніх, має стояти серед основних при стратегічному плануванні розвитку ринку праці України. Також таку практику слід ініціювати на рівні регіонів, зокрема в рамках прийняття й реалізації обласних стратегій соціально-економічного розвитку, програм зайнятості. У будь-якому разі маркетинговий підхід розвитку ринку праці з обґрунтуванням основної маркетингової концепції підсилить управлінські рішення на шляху формування конкурентоспроможної економіки України. Отже, загальний

огляд основних маркетингових концепцій, які традиційно використовуються на рівні підприємств, дозволив нам окреслити їх ідейну основу. Маркетингові концепції щодо ринку праці за своєю методологією багато в чому схожі у застосуванні до бізнес-середовища, однак усе ж мають свої особливості, адже реалізуються у публічному секторі.

### Література

1. Амосов О. Ю. Робоче місце як організаційна форма процесу праці / О. Ю. Амосов, А. О. Черняєва // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 11. – С. 217–223.
2. Біль М. М. Соціальні інновації в організації праці на підприємствах туристичної сфери / М. М. Біль, О. С. Гринькевич // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2013. – Вип. 2. – С. 49–52.
3. Белова Т. Г. Сенсорний маркетинг: сутність, функції, різновиди / Т. Г. Белова, В. А. Соломоненко, О. Ф. Крайнюченко // *Кримський економічний вісник : науковий журнал*. – Сімферополь : ГО «Наукове об'єднання «Economics», 2014. – № 1(08). – Ч. 1. – С. 39–41.
4. Бойко О. Д. Політичне маніпулювання : навч. посібник / О. Д. Бойко. – К. : Академвидав, 2010. – 432 с.
5. Васильєва К. В. Дослідження розвитку концепцій маркетингу / К. В. Васильєва [Електронний ресурс] // *Збірник наукових праць студентів Національного університету кораблебудування*. – 2011. – № 2. – Режим доступу : <http://sjn.nuos.edu.ua/article/view/24569>
6. Вудвуд В. В. Нейромаркетинг – новітній інструмент впливу на поведінку споживачів у недосконалих умовах ринкової економіки України / В. В. Вудвуд, А. Я. Білоус // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 7. – С. 210–212.
7. Герасимяк Н. В. Холістичний маркетинг як нова парадигма розвитку маркетингу / Н. В. Герасимяк // *Ефективна економіка*. – 2012. – № 7. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_7\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_7_35)
8. Горбаль Н. І. «Партизанський» маркетинг у міжнародних корпораціях / Н. І. Горбаль, Б. Т. Грушак, З. М. Дутко // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. – 2014. – № 797. – С. 356–362.
9. Грицюта Н. М. Етичні засади нейромаркетингових технологій рекламування тютюнової індустрії / Н. М. Грицюта // *Вісник Харківської державної академії культури*. – 2012. – Вип. 35. – С. 195–205.
10. Гугул О. Я. Нейромаркетинг як інструмент дослідження поведінки споживачів у системі маркетингових інновацій підприємства / О. Я. Гугул, Д. М. Зінчук // *Бізнес Інформ*. – 2014. – № 4. – С. 437–440.
11. Котлер Ф. *Маркетинг менеджмент* / Филип Котлер. – СПб : Питер Ком, 1998. – 896 с.
12. Краус К. М. Особливості застосування концепцій управління маркетингом / К. М. Краус // *Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки*. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – № 6, Т. 4 (181). – С. 98–105.
13. Линдстром М. BRAND Sense. Чувство брэнда. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брэндов / М. Линдстром. – М. : Эксмо, 2006. – 272 с.
14. Матвіїв М. Я. Формування цифрового маркетингу підприємств / М. Я. Матвіїв // *Ефективність державного управління*. – 2014. – Вип. 41. – С. 252–261.
15. Мочерний С. В. *Економічний енциклопедичний словник* : у 2 т. Т. 2 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій / за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с..
16. *Маркетинговий менеджмент : підручник* / Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
17. Єранкін О. Формування нової парадигми маркетингу в умовах глобалізації / Олександр Єранкін // *Маркетинг в Україні*. – 2008. – № 4. – С. 43–50.
18. Нейромаркетинг: новий підхід к підвищенню конверсії : Маркетинг : Хабрахабр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://habrahabr.ru/post/246677/>
19. Пасека С. Р. Соціально-трудовий потенціал як економічна категорія / С. Р. Пасека // *Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. 1 : Економіка і управління*. – 2011. – № 2. – С. 125–131.
20. Прочан А. О. Технології нейромаркетингових досліджень / А. О. Прочан // *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво*. – 2013. – № 1. – С. 139–142.
21. Семенюк С. Розвиток інноваційного маркетингу на ринку освітніх послуг / С. Семенюк // *Галицький економічний вісник*. – 2012. – № 6 (39). – С. 151–158.
22. Шпилик С. В. Сенсорний маркетинг на службі маркетолога / С. В. Шпилик // *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинговий інструментарій управління попитом на товари і послуги», 8–10 жовтня 2015 року*. – Т. : ТНТУ, 2015. – С. 98–101.
23. *Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч.-метод. посібник* / за заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.
24. *Marketing Workforce and Economic Research. C2ER & LMI Institute / Presented by Norton*

Communications; Minneapolis, MN June 7, 2016.

URL : [https://www.c2er.org/conference/2016/Presentations/07Tuesday/03Marketing%20and%20Comm/C2ER\\_LMI\\_2016\\_-\\_Marketing\\_Workforce\\_Research.pdf](https://www.c2er.org/conference/2016/Presentations/07Tuesday/03Marketing%20and%20Comm/C2ER_LMI_2016_-_Marketing_Workforce_Research.pdf)

25. Sokolova A. Neuromarketing as the tool of trading [Электронный ресурс] / A. Sokolova // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – № 7 (45). – Режим доступа :

[http://old.rguts.ru/electronic\\_journal/number45/contents](http://old.rguts.ru/electronic_journal/number45/contents)

Надійшла 21.02.2017; рецензент: д. е. н. Мігус І. П.

**ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

УДК 330.322:005.412(477.64)

БАТРАКОВА Т. І., КОНЄВ В. В.  
Запорізький національний університет

**ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ НА РОЗВИТОК  
ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ**

*Інвестиції є одним із головних інструментів макроекономічного впливу на економічний розвиток держави та регіонів. Основною проблемою є визначення факторів, що негативно впливають на внутрішні інвестиційні джерела. Актуальність даної статті полягає у визначенні структури внутрішніх інвестиційних джерел фінансування та їх впливу на інвестиційний клімат Запорізького регіону. Метою роботи є визначення ролі та проведення аналізу внутрішніх інвестиційних джерел в економіці Запорізької області. Досліджено законодавчу базу, що регулює здійснення інвестиційної діяльності, та останні публікації вітчизняних науковців. Проаналізовано статистичну інформацію щодо капітальних інвестицій за видами діяльності. Досліджено діяльність Української асоціації інвестиційного бізнесу. Порівняно переваги та недоліки видів інвестування та банківських депозитів. Зроблено висновки щодо поточного інвестиційного клімату в Запорізькій області. Запропоновано шляхи підвищення інвестиційного клімату в регіоні.*

*Ключові слова: внутрішні джерела, інвестиції, інвестиційний клімат, капітальні інвестиції.*

BATRAKOVA T. I., KONYEV V. V.  
Zaporizhzhya National University

**INFLUENCE OF THE INTERNAL INVESTMENT SOURCES FOR DEVELOPMENT  
OF THE ZAPOROZHYYE REGION**

*The aim of the research is to determine the role and to analyze internal sources of investment in the economy of Zaporizhzhya region. Investment is one of the main instruments of macroeconomic influence on the economic development of the country and regions. Actuality of this article is determining the internal structure of investment financial sources and its influence on the investment climate of the Zaporizhzhya region. The legal framework, relating to investment, and recent publications of the national scientists are researched. The statistical information about capital investment by kinds of activity is reviewed. The activity of the Ukrainian Association of Investment Business is investigated. Advantages and disadvantages of investment types and bank deposits are compared. The conclusions about the current investment climate in the Zaporizhzhya region. Ways of improving the investment climate in the region are proposed.*

*Keywords: capital investment, internal sources, investments, investment climate.*

**Постановка проблеми**

Економіка України та регіонів у наш час зазнає впливу внутрішніх і зовнішніх кризових явищ. Джерелами негативного впливу є наслідки світової економічної кризи, нестабільність курсів іноземних валют, криза банківської системи, надмірне податкове навантаження, корупційна складова на всіх рівнях влади, військові події на Донбасі. Сукупність цих факторів знижують інвестиційну привабливість держави та регіонів. У такий складний час, коли залучення іноземних інвестицій маловірогідне, а банківські кредити занадто дорогі, рушійною силою виступають внутрішні джерела інвестицій. Незважаючи на велику кількість наукових робіт щодо питання інвестицій, ця проблема залишається невирішеною й потребує подальших досліджень, що й обумовлює актуальність досліджуваного питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Питанням залучення інвестицій цікавляться багато українських дослідників. Серед них можна виділити таких науковців: А.О. Гура [1], І.В. Петрова, С.В. Бойко [2], Л.В. Івченко [3] та інші. А.О. Гура здійснив аналіз інвестиційного клімату в Україні в сучасних складних політико-економічних умовах [1]. І.В. Петрова та С.В. Бойко дослідили проблему залучення інвестиційних ресурсів в економіку України та зробили аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів [2]. Л.В. Івченко дослідила існуючі шляхи залучення та структуру ресурсів капітальних інвестицій [3]. Вирішення цієї проблеми є надзвичайно актуальним для подальшого розвитку економіки держави та регіонів.

**Формулювання цілей статті**

Метою даної роботи є визначення ролі та проведення аналізу внутрішніх інвестиційних джерел в економіці Запорізького регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження**

Поняття інвестицій визначено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ, а саме «інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [4].

А.О. Гура схиляється до думки, що інвестиційна привабливість, що є узагальненою характеристикою економічних, правових, соціокультурних передумов, регіонів України є неоднорідною, так

як лідерами в залученні інвестицій багато років поспіль є місто Київ, Дніпропетровська, Донецька і Харківська області. У регіональному розрізі це не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів, а навпаки посилює розрив між областями [1].

Для проведення аналізу інвестиційного стану регіону використано наступну класифікацію внутрішніх джерел фінансування інвестицій, що була запропонована І.В. Петровою та С.В. Бойко (рис. 1) [2]:

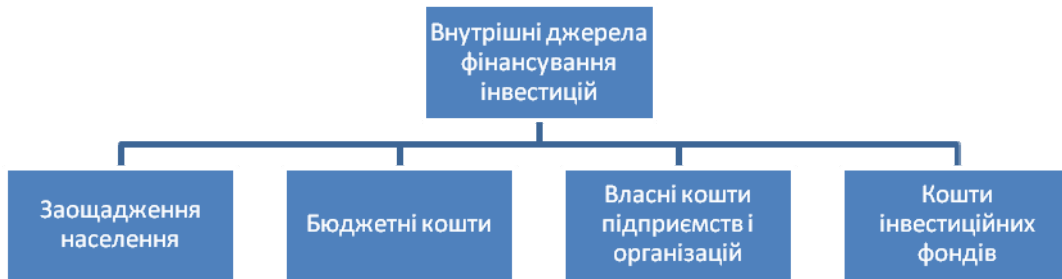


Рис. 1. Внутрішні джерела інвестицій [2]

Протягом 2015 року всього було освоєно 7,1 млрд грн капітальних інвестицій у поточних цінах [5]. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень [4]. Відповідно до класифікації внутрішніх джерел побудовано діаграму структури капітальних інвестицій за внутрішніми джерелами фінансування за 2015 рік (рис. 2):

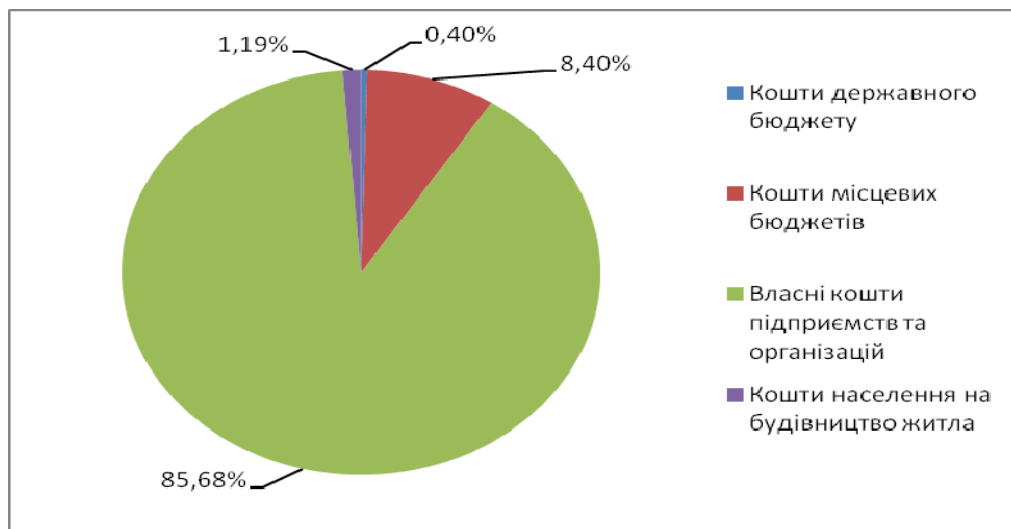


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій за внутрішніми джерелами інвестування за 2015 р. [5]

Із наведеної вище діаграми наглядно видно, що більшу частку капітальних інвестицій в Запорізькій області становлять власні кошти підприємств та організацій, а саме 6,1 млрд. грн. Це свідчить про те, що підприємства залучають власні кошти, бо не мають змоги залучити інвесторів або отримати допомогу з боку держави. До речі, з місцевого бюджету області було інвестовано 0,6 млрд. грн.

Л.В. Івченко виділила наступні види власних джерел формування капітальних інвестицій на підприємстві:

- частина чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток;
- амортизаційні відрахування;
- страхова сума відшкодованих збитків, спричинених втратою майна;
- раніше здійснені довготермінові фінансові вкладення, термін яких минає в поточному періоді;
- реінвестована шляхом продажу частина основних засобів;
- іммобілізована в інвестиції частина надлишкових оборотних активів [3].

Приведемо таблицю капітальних інвестицій в Запорізькій області за видами економічної діяльності за 2015 рік [5].

Проаналізована структура капітальних інвестицій свідчить про те, що найбільшу частку обсягів капітальних інвестицій займає промисловість Запорізького регіону. При цьому обсяг інвестицій в сільське господарство в 4,3 разу менший, ніж у промисловість. Можна зробити висновок, що сільське господарство

та промисловість отримують 79% від усього обсягу капітальних інвестицій в області, а це 5,6 млрд грн.

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2015 рік**

Вид діяльності	Освоєно капітальних інвестицій	
	у фактичних цінах, тис. грн.	у % до загального обсягу
Сільське господарство	1060484	14,89%
Промисловість	4569842	64,15%
Будівництво	174536	2,45%
Оптова та роздрібна торгівля	169816	2,38%
Транспорт, складське господарство, пошта	119762	1,68%
Тимчасове розміщування й організація харчування	4819	0,07%
Інформація та телекомунікації	9234	0,13%
Фінансова та страхова діяльність	37518	0,53%
Операції з нерухомим майном	69475	0,98%
Професійна, наукова та технічна діяльність	314679	4,42%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	154592	2,17%
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	258015	3,62%
Освіта	27266	0,38%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	143738	2,02%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3776	0,05%
Надання інших видів послуг	5768	0,08%
Усього	7123320	100%

Джерело: згруповано на основі даних сайту Головного управління статистики у Запорізькій області [5]

Структура сукупних витрат домогосподарств України свідчить про те, що станом на другий квартал 2016 року кожне домогосподарство в середньому витрачає на купівлю акцій, нерухомості, капремонт, будівництво та вклади до банків 123,11 грн, що складає лише 2,3% від усіх сукупних витрат. У той час на продукти харчування та безалкогольні напої в середньому витрачається 2845,72 грн, або 53% сукупних витрат. Можна сказати, що більшу частку своїх доходів українці «проїдають» [5]. Також населення не схильне довіряти фінансовим та інвестиційним посередникам, які повинні акумулювати необхідні інвестиційні ресурси для подальшого розвитку економіки регіону, через нестабільність банківської системи (достатньо згадати, що за останні 2 роки закрито більше 80 банків), через нестабільність національної грошової одиниці та через наявність фінансових шахраїв.

Інвестиційними посередниками, які мають можливість акумулювати кошти населення, є інститути спільного інвестування, діяльність яких регламентується Законом України «Про інститути спільного інвестування» № 5080-17 від 09.12.2015 року. За визначенням, що подане в законі, інститут спільного інвестування – корпоративний чи пайовий фонд. Корпоративний фонд – юридична особа, яка утворюється у формі акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування. Пайовий фонд – це інвестиційний фонд, активи якого належать учасникам такого фонду на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються нею окремо від результатів її господарської діяльності. Компанія з управління активами – господарське товариство, створене відповідно до законодавства у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, яке провадить професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [6].

Слід також додати, що залежно від порядку здійснення діяльності ІСІ поділяються на три типи:

- відкриті – цінні папери такого фонду продаються та купуються інвесторами у будь-який час;
- інтервальні – цінні папери такого фонду можуть бути продані інвестору у будь-який час, а їхній викуп здійснюється на вимогу інвестора лише впродовж обумовленого у проспекті емісії терміну (інтервалу). Згідно з законом такий інтервал повинен бути оголошений хоча б раз на рік;

- закриті – цінні папери такого фонду розміщуються у терміни, визначені проспектом емісії, вільно обертаються на ринку цінних паперів. Викупити цінні папери такого фонду можна після закінчення терміну дії. Фонд зобов'язаний викупити свої цінні папери після закінчення терміну дії Фонду [7].

Регулювання діяльності ІСІ здійснює держава та організації учасників фондового ринку України.

Однією з таких організацій є УАІБ.

Українська асоціація інвестиційного бізнесу – недержавна некомерційна організація, що об'єднує всі КУА в Україні. УАІБ заснована в 1995 році, що робить її однією з найстаріших учасників фондового ринку. На сьогодні це єдина в Україні саморегульована недержавна організація, якій держава делегувала частку своїх повноважень, визначивши їх в Законі України "Про інститути спільного інвестування" та Положенні про об'єднання професійних учасників фондового ринку, затвердженому рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2012 р. № 1925 [7]. Порівняння кількості інвестиційних організацій подано в таблиці:

Таблиця 2

**Кількість інвестиційних організацій в Україні та Запорізькій області**

Вид організації	Україна	Запорізька область
Компанії з управління активами	300	4
Інститути спільного інвестування	1160	29
Недержавні пенсійні фонди	64	0

Джерело: згруповано на основі даних сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу [7]

Ця таблиця свідчить про те, що в Запорізькому регіоні діють лише 2,5% від усіх інститутів спільного інвестування, 1,33% компаній з управління активами та жодного недержавного пенсійного фонду. Така кількість інвестиційних організацій негативно характеризує інвестиційний клімат, що склався в регіоні.

ІСІ та КУА мають свої переваги та недоліки в порівнянні з банківськими депозитами та самостійним інвестуванням.

Таблиця 3

**Порівняння переваг та недоліків напрямків інвестування**

Характеристика	Банк	Самостійне управління	Інститут спільного інвестування		
			Відкритий	Інтервальний	Закритий
Дохід	мінімальний	Залежить від кваліфікації інвестора	середній	середній	високий
Ризик	мінімальний	Залежить від кваліфікації інвестора	середній	середній	високий
Кваліфікація інвестора	нульова	висока	мінімальна	мінімальна	мінімальна
Оподаткування	не оподатковується	Дохід від продажу цінних паперів - мінус витрати на їхнє придбання – 15%	Дивіденди, що сплачуються КУА внаслідок розподілу прибутку КІФ та ПФ, оподатковуються за ставкою 5%. Інвестиційний прибуток від продажу ЦП Фонду оподатковується за ставкою 15% (виникає лише з припиненням права власності інвестора на ЦП Фонду)		
Витрати	мінімальні	Комісійні брокеру + плата за торговий термінал + інші витрати	Виплата винагороди КУА, зберігачу, реєстратору, оцінювачу майна та аудиторю, інші витрати, пов'язані з управлінням Фондом. Їхня сума не може перевищувати 10% середньорічної вартості чистих активів Фонду.		
Ліквідність	висока	Залежить від об'єктів та обсягів інвестування	висока	низька	дуже низька

Джерело: взято зі сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу [7]

Перевагами інститутів спільного інвестування є середній та високий рівень доходу (відповідно до типу ІСІ), відсутність необхідності володіння професійними навичками, можливість продажу цінних паперів за ціною без втрати дохідності на відміну від дострокового закриття депозиту. Недоліки включають у себе наступні положення: більш високі ризики, оподаткування дивідендів, не завжди висока ліквідність і виплати винагороди КУА та інші витрати, що пов'язані з управлінням фонду. Таким чином банківські депозити користуються більшою популярністю через свою простоту та мінімальні ризики.

#### Висновки

Отже, проведений аналіз свідчить про те, що вплив внутрішніх інвестицій надзвичайно потужний через брак інших джерел інвестування. Особливу роль виконують власні джерела інвестицій підприємств та організацій, частка яких складає 85,68% від усіх капітальних інвестицій в Запорізькій області. Визначено, що найбільший обсяг інвестицій освоєно в промисловому секторі, що свідчить про спрямованість регіону на розвиток промисловості. За рахунок державного бюджету інвестовано лише 0,4% від загальної структури капітальних інвестицій в області, а з боку місцевих бюджетів інвестовано в економіку регіону 8,4% від загальної структури капітальних інвестицій. Досліджено роль діяльності інститутів спільного інвестування в Запорізькому регіоні, визначено їх переваги та недоліки. Слід наголосити, що населення не зможе стати повноцінним інвестором через те, що значна частина сукупних витрат йде на поточне споживання, та через недовіру до фінансових інституцій, тому багато коштів заощаджуються поза фінансовим ринком. Для поліпшення стану інвестиційного клімату в регіоні пропонуються наступні кроки:

- формування довіри до інвестиційних інституцій як з боку потенційних інвесторів, так і підприємств, що потребують капіталовкладень, шляхом формування позитивного іміджу інвестиційних посередників;
- забезпечення правового захисту інвесторів від несумлінних посередників;
- закладення в місцеві бюджети необхідних обсягів джерел інвестування;
- сприяння зростанню добробуту населення з боку державних органів і підприємств, що створюють нові робочі місця, з метою покращення рівня життя та збільшення частки інвестицій в структурі витрат домогосподарств.

#### Література

1. Гура А. О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А.О. Гура // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. – 2015. – Вип. 15. – С. 188–196.
2. Петрова І. В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів та виявлення проблем їх залучення / І.В. Петрова, С.В. Бойко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Том 1. – С. 116–121.
3. Івченко Л. В. Шляхи залучення додаткових капітальних інвестицій / Л.В. Івченко // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 19. – С. 278–285.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність», поточна редакція від 06.11.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
5. Головне управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.
6. Закон України «Про інститути спільного інвестування», поточна редакція від 09.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
7. Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.

Надійшла 26.02.2017; рецензент: д. е. н. Череп А. В.



## ІНДИКАТОРИ ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

*В статті проаналізовано особливості функціонування соціальної сфери, що зумовлюють специфічні характеристики її ефективності та механізм фінансування. На підставі виявлених особливостей сформовано ряд необхідних і достатніх критеріїв, які дозволять визначити ступінь ефективності фінансування соціального заходу чи програми. Формування даного переліку дозволяє визначити основи та в подальшому сформулювати інтегрований механізм проведення такої оцінки.*

*Ключові слова: бюджет, соціальна політика, фінансування, ефективність.*

PRIHNO I. M.

Cherkassy State Technological University

## INDICATORS MEASURE THE EFFECTIVENESS OF SOCIAL FUNDING

*The article is the formulation of criteria and indicators to determine the measurements to assess the effectiveness of social funding. In the article the peculiarities of social services that contribute to the specific characteristics of effectiveness and financing mechanism. Based on identified characteristics formed a number of necessary and sufficient criteria that will determine the degree of efficiency of financing social event or program. The chosen criteria may have different meanings in time and space. For coordination of evaluation proposed a number of indicators to the relevant criteria. Formation of the list to determine the basis and subsequently formulate an integrated mechanism for such assessment.*

*Keywords: budget, social policy, funding efficiency.*

**Постановка проблеми.** Соціальна політика багатогранна, а її цілі – багатовекторні. Оцінка ефективності державної діяльності у соціальній сфері полягає у встановленні ступеня досяжності конкретної мети у окремих аспектах. Вимірювання ж ефективності фінансування соціальної сфери відбувається не лише шляхом порівняння фактичних витрат з прямим очікуваним економічним ефектом, а і соціальним. Метою оцінки ефективності функціонування соціальної сфери є визначення пріоритетних напрямків перспективи розвитку соціальної та державної політики. Метою оцінки ефективності фінансування даної сфери, на нашу думку, є встановлення доцільних способів досягнення поставлених соціальною політикою цілей, виключення дорогавартісних методик та виявлення економічно доречних механізмів, що в контексті стагнаційних економічних процесів зумовлює актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню сутності ефективності функціонування соціальної сфери приділяли значну увагу такі науковці, як Безпалько О.В., Скулиш Ю.І., Холостова Є.І. та інші. Теоретичні та практичні аспекти особливостей фінансування соціальної сфери розкриваються і в працях зарубіжних вчених, серед яких У. Беверідж, І. Бенгам, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак, А. Пігу, Д. Роулс, М. Фрідман. Не применшуючи здобутки інших науковців, серед вітчизняних праць у сфері дослідження порядку фінансування соціальної сфери варто виокремити здобутки Гордієнко Л.А., Овчарової Н.В., Радіонова Ю.Д., Щербини І.Ф., Яблочнікова С.Л.

Вклад вітчизняних вчених у вирішення проблем фінансування соціальної сфери є вагомим, але при цьому, слід звернути увагу на об'єктивну необхідність проведення оцінки ефективності такого фінансування з метою пошуку напрямків його доцільної оптимізації.

**Метою** даної статті є обґрунтування необхідних і достатніх критеріїв оцінки ефективності фінансування соціальної сфери на підставі особливостей її функціонування.

Для проведення оцінки ефективності фінансування соціальної сфери варто чітко розмежувати критерії, що її характеризують. При цьому, ефективність у різних формах та проявах вимірювати варто відмінними критеріями. Відповідно, постає необхідність формалізації сутності ефективності соціальної політики та діяльності держави.

Найбільш повним, на нашу думку, є підхід, що охоплює ефективність результату, ефективність дій та ефективність методик (рис. 1).

Результатом реалізації соціальної політики є досягнення її мети, тобто покращення рівня життя населення, зниження впливу соціальних загроз та створення умов соціального захисту тощо. При цьому, ефективність в сенсі продуктивності – це показник ефективності діяльності, що відображає суму вироблення на одиницю витрат [4].

Важливим аспектом оцінки ефективності фінансування соціальної сфери є ще одна її особливість – перманентність та разовість соціальних явищ. Так, фінансування пенсійного забезпечення є перманентним, а фінансування заходів боротьби з туберкульозом в Україні триватиме до подолання епідеміологічного порогу. Відповідно, і критерії оцінки фінансування таких явищ будуть різними: для перманентних процесів оцінювати варто стан суб'єктів (наприклад, рівень життя пенсіонерів); для тимчасових явищ варто визначати сучасні характеристики явища (наприклад, кількість хворих на певний момент часу в порівнянні з минулим

періодом). Різниця в результуючих критеріях зумовлює відмінності в алгоритмі проведення оцінки ефективності фінансування соціальної сфери.



Рис. 1. Форми ефективності соціальної діяльності (Джерело: узагальнено автором на підставі [4])

Отже, економічна ефективність соціальної політики та реалізації соціальних заходів полягає в оптимізації комплексу соціальних заходів з метою досягнення максимального результату при мінімальних затратах ресурсів. Проте, соціальна сфера не дозволяє апелювати виключно кількісними показниками, оскільки її спрямованість має перспективний характер. Часто, заходи такого характеру мають виключно соціальний ефект у короткотерміновій та середньостроковій перспективі, а економічний ефект проявляється значно пізніше, шляхом опосередкованого впливу на країну в цілому.

Відповідно, критерії оцінки ефективності фінансування соціальної сфери повинні охопити демографічні, екологічні та ряд інших показників. Проте, в такому випадку, гостро постає питання порівнюваності одержаних показників, формування інтегрованих значень та узагальнення результатів. Саме поняття критерій, на нашу думку, являє собою ознаку, за якою проводиться оцінка. А от виміром критерію слугує індикатор, як цифровий вираз критерію, певний норматив. Отже, критерієм ефективності є досягнення мети, а індикатором – ступінь наближення до кінцевого результату або його бажаний стан. При цьому, варто визначити і сутність поняття показник – як фактично досягнутий індикатор за певним критерієм.

Система критеріїв та індикаторів ефективності функціонування соціальної сфери може бути різноманітною та залежить від мети, з якою проводиться, але всі вони мають характеризуватися певними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

#### Основні характеристики критеріїв оцінки ефективності фінансування соціальної сфери

Властивості критеріїв	Характеристики
Зрозумілі	Чітко встановлені та сформульовані, доступні для сприйняття
Надійні	Забезпечують послідові висновки за будь-яких обставин
Об'єктивні	Нейтральні, вільні від будь-якої упередженості
Вичерпні	Змістовні, враховують різні фактори впливу, забезпечують прийняття необхідних рішень і одержання відповідних результатів
Прийнятні	Легко сприймаються, позбавлені суб'єктивізму в оцінках
Доступні	Дають чітке уявлення про характер роботи, що виконується, і досягнуті результати
Порівнянні	За однакових умов і обставин дають один і той самий результат

Джерело: [3]

Отже, постає потреба в пошуку комплексу критеріїв, що одночасно задовольняють усі вище перелічені характеристики та максимально розкривають ступінь досягнення мети соціальної політики шляхом використання бюджетних коштів. Американські соціологи досліджують соціальні показники мети і результатів, французькі фахівці – соціальні показники ресурсів та результатів, залишаючи осторонь питання про цілі. Вітчизняні соціологи будують системи показників, включаючи в них показники цілей, ресурсів, соціальних механізмів та результатів [1].

При цьому, враховуючи якісні характеристики досягнення мети соціальних заходів, їх характеристики варто доповнити такими ознаками:

- інтегральний характер показників, що пов'язує різні сфери та рівні соціального розвитку;
- потреба фіксувати плановані й фактичні результати, а не проміжні стани суспільного розвитку;
- внутрішня структурованість характеру показників, що пов'язують ступінь розвитку економічних і соціальних результатів;
- здатність до фіксації не тільки кількісних змін, а й якісних станів [1].

Розрізненість органів управління соціальною сферою та різноманітність соціальної сфери ускладнюють процес оцінки як загальної її ефективності, так і фінансування зокрема. Відповідно, постає потреба у виокремленні критеріїв та індикаторів не лише для окремих векторів соціальної політики, а і галузі в цілому. Оцінка ефективності фінансування будь-якої сфери ґрунтується на порівнянні доходів і витрат, що передбачає застосування економічних критеріїв. На нашу думку, найсуттєвішими кінцевими

економічними показниками реалізації соціальної політики держави є:

1. Обсяг національного доходу.
2. Доходи населення та фонд заробітної плати в країні.
3. Доходи від підприємницької діяльності.
4. Обсяг пенсійних фондів та середній і мінімальний розміри пенсії.
5. Обсяг товарообігу і товарообіг на душу населення.
6. Обсяг виконаних послуг і обсяг послуг на душу населення.
7. Величина житлового фонду і забезпеченість житлом на одну особу.
8. Чисельність зайнятих в галузях економіки і частка безробітних в економічно активному населенні.
9. Реальний дохід на душу населення та середня і мінімальна заробітна плата.

Наведений перелік не є вичерпним та містить суттєві макроекономічні показники. При цьому, як вже зазначалось, ефективність фінансування соціальної сфери не може бути оцінена виключно економічними показниками.

Функціонування соціальної сфери супроводжується цілим рядом нормативів, ступінь досягнення яких і є індикатором ефективності її фінансування. При цьому, критерії оцінки в даній сфері виділяють, як і зазвичай, кількісні та якісні. Найбільш загальними серед них є демографічні показники, економічні, показники морального, соціо-культурного, духовного, політичного розвитку, способу та рівня життя населення тощо. Відповідно, система критеріїв оцінки ефективності фінансування соціальної сфери повинна охоплювати не лише видатки на певну соціальну галузь та її потреби (як кількісний індикатор), а і їх результати або ступінь впливу на суспільство (як якісний індикатор).

Процес оцінки ефективності фінансування соціальної сфери за даними критеріями проводиться за такими етапами:

- 1) оцінка відповідності показників, що характеризують соціальні видатки та їх результати, визначеним індикативним критеріям;
- 2) розрахунок часткових узагальнюючих індексів за кожним з блоків первинних показників (соціальні видатки бюджету, рівень життя населення, охорона здоров'я та освіта);
- 3) розрахунок часткових інтегральних індексів прямих та непрямих показників видатків соціальної спрямованості;
- 4) розрахунок інтегрального індексу соціальної спрямованості бюджетної політики на основі часткових індексів.

І лише по завершенню цих етапів стає можливим визначення реальної потреби в дофінансуванні соціальних заходів із альтернативних, крім бюджету, джерел.

При цьому, проведення оцінки ефективності фінансування соціальної сфери дає змогу виявити ті заходи, реалізація яких має найвищий індикатор кількісної економічної ефективності та перспективи якісної соціальної ефективності. І саме проведення оцінки за окресленими індикаторами дає змогу зіставити здійснені видатки, перспективні видатки на соціальний захід та очікуваний результат в умовах суспільних трансформацій. При цьому, при аналізі непрямих результативних показників виявляються релевантні напрямки фінансування.

Оцінка ефективності фінансування соціальної сфери, навіть за загальними критеріями, повинна проводитись за відповідними її сферами. На нашу думку, найважливішими серед них є:

1. Демографічні показники: тривалість життя, рівень народжуваності, рівень смертності, загальна чисельність населення та її динаміка, співвідношення міського та сільського населення, кількість шлюбів та розлучень, вікова структура населення, структура сімей тощо.
2. Соціальні показники: структура рівня освіти населення, кількість хворих на СНІД, туберкульоз, діабет тощо, кількість інвалідів, кількість домогосподарств, кількість учнів, дітей та студентів і їх частки в загальному обсязі населення, завантаженість та достатність соціальних та освітніх закладів, показники гендерної рівності, показники алкоголізму та вживання тютюнових виробів, показники наркоманії в країні, кількість, завантаженість та потреба в закладах санаторно-курортного типу.
3. Побутові характеристики: забезпеченість населення житлом, необхідність і достатність гуртожитків і соціального житла, рівень газифікації, електрифікації та впровадження прогресивнихощадних технологій в побутові умови населення, забезпеченість переселенців.
4. Показники зайнятості населення: чисельність працездатного та непрацездатного населення, структура робочої сили, співвідношення зайнятих в реальному секторі економіки та сфері послуг, рівень механізації та автоматизації праці, кадрова забезпеченість пріоритетних секторів економіки, співвідношення фахового складу попиту і пропозиції на ринку праці, рівень оплати праці в країні, рівень безробіття.
5. Безпека населення: показники злочинності, структура і достатність правоохоронних органів, структура і достатність служб оперативного реагування та подолання надзвичайних ситуацій, обсяг і структура збройних сил країни, достатність закладів та спеціалістів охорони здоров'я, доступність медицини, мобільність населення.
6. Показники розвитку громадянського суспільства: кількість адміністративних правопорушень в країні, кількість громадських та благодійних організацій, кількість всиновлень дітей та кількість дітей,

позбавлених батьківського піклування, форми відпочинку населення, прозорість та легкість ведення бізнесу в країні.

Наведений перелік не є вичерпним та містить лише найбільш суттєві характеристики функціонування соціальної сфери на думку автора.

Реалізація комплексу заходів соціального характеру прямим або опосередкованим способом призводить до покращення рівня життя певної групи населення, а в результаті – всієї країни. Тобто, саме рівень життя населення може вважатися, на нашу думку, інтегрованим кінцевим показником ефективності реалізації соціальної політики. Показником оцінки ефективності фінансування соціальної сфери може стати порівняння фактично здійснених бюджетних видатків на реалізацію таких заходів із їх перспективним скороченням в результаті підвищення рівня життя населення та надходжень до бюджету.

Таким чином, стає можливою побудова механізму оцінки ефективності фінансування соціальної сфери за її галузями на підставі визначення довгострокових очікуваних результатів. Такий механізм ґрунтується на визначенні кінцевої мети соціального заходу, як показника абсолютної ефективності; виокремлення у його складі компоненту фінансування та формування індикатора досягнення бажаного рівня у визначений проміжок часу.

**Висновки.** Отже, в результаті аналізу існуючих в практичному застосуванні параметрів, сутності соціальних заходів, їх переліку та встановленої мети стає можливим сформулювати необхідний і достатній набір критеріїв та індикаторів оцінки ефективності фінансування соціальної сфери:

1. Здоров'я та демографія: чисельність населення та працездатного населення; середня тривалість життя, очікувана при народженні; коефіцієнт мертвороджених і померлих у перинатальний період; рівень смертності осіб працездатного віку; коефіцієнт умовного здоров'я; питома вага населення, що вважає свій стан здоров'я незадовільним; індекс збалансованості харчування.

2. Матеріальний добробут: середні сукупні витрати; питома вага грошових витрат у сукупних витратах; питома вага мінімального споживчого кошика в середніх сукупних витратах; частка витрат на харчування в сукупних витратах; частка витрат на комунальні послуги у сукупних витратах домогосподарств; рівень бідності; співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати; рівень мінімальних та середніх пенсійних виплат.

3. Соціальний розвиток: рівень мінімальних та середніх виплат забезпечення по інвалідності; кількість лікарів на 1000 осіб населення; кількість закладів дошкільної та шкільної освіти на 1000 осіб населення; кількість розлучень; кількість неповних сімей; кількість всиновлень та дітей, позбавлених батьківської опіки та піклування; частка та структура студентів; питома вага видатків на соціально-культурні заходи у бюджеті країни; показники гендерних співвідношень в економіці та політиці країни.

4. Побутовий розвиток: питома вага людей, що не мають місця проживання; питома вага сімей, що не мають власного житла; питома вага сімей, житло яких не забезпечене мінімальними побутовими умовами; середня площа житла, що припадає на одну особу.

5. Зайнятість населення: рівень зайнятості населення; рівень безробіття; рівень виробничого травматизму; рівень професійної захворюваності; рівень кадрової та професійної забезпеченості;

6. Безпека населення: обсяг вчинених злочинів та частка тяжких злочинів; показники смертності від суїциду; кількість патрульних правоохоронців на 1000 осіб населення.

Основною перевагою застосування такого комплексу критеріїв у поєднанні із визначеними індикаторами в контексті представлених алгоритмів оцінки ефективності фінансування соціального забезпечення, на нашу думку, є не лише визначення фактичного економічного ефекту, а і врахування перспективного соціально-економічного результату, що дасть змогу визначити ступінь доцільності реалізації тих чи інших окремих соціальних заходів і програм.

Отже, в результаті дослідження критеріїв та індикаторів ефективності фінансування соціальної сфери вдалося сформулювати необхідний і достатній їх перелік, розробити загальні алгоритми проведення оцінки такої ефективності та зразки побудови прикладних механізмів за різними сферами. На підставі одержаних результатів стає можливим проведення дослідження прикладних аспектів механізмів фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні з одночасним виявленням ефективних його напрямків.

### Література

1. Індикатори соціального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/upr-proekt/2510-indikatori-sotsialnogo-rozvitku.html>.
2. Панкова Л.І. Проблемні аспекти формування ефективної моделі управління якістю життя населення / Л.І. Панкова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 3. Том 1. – С. 249–256.
3. Радіонов Ю.Д. Оцінка ефективності державних видатків / Ю.Д. Радіонов // Економіка України. – 2013. – № 12 (625). – С. 76–87.
4. Холостова Є. І. Теорія соціальної роботи: підручник для академічного бакалаврату / під ред. Є. І. Холостовой, К. І. Кононової, М. В. Вдовіна. – 2-е вид., перероб. і доп. – М. : Видавництво Юрайт, 2014. – 386 с.

Надійшла 05.03.2017; рецензент: д. е. н. Шпильова В. О.

**ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ОПЦІОННИХ КОНТРАКТІВ В УКРАЇНІ**

*В статті систематизовано структуру функціонального механізму опціонних контрактів в Україні через визначення та характеристику його складових. Визначено параметри опціонних контрактів, що пропонуються біржами України. Досліджено особливості технології організації і проведення торгів опціонними контрактами, визначено види заявок учасників торгів опціонними контрактами. Охарактеризовано систему забезпечення виконання зобов'язань за опціонними контрактами через такі параметри: грошовий ліміт; розрахунковий грошовий ліміт; початкова маржа. Визначено особливості централізованого клірингу та розрахунків за опціонними контрактами в Україні, умови закриття та ліквідації відкритої позиції за опціонними контрактами. Розглянуто варіанти дій організатора торгів у випадках виникнення ситуацій цінової нестабільності на ринку опціонних контрактів. Доведено, що технічно функціональний механізм опціонних контрактів України відповідає світовому рівню технологій організації торгів на строкових ринках.*

*Ключові слова: похідні фінансові інструменти, опціон, хеджування, кліринг, грошовий ліміт, початкова маржа, варіаційна маржа.*

SOLODKA O. O.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

**THE FUNCTIONAL MECHANISM OF OPTION CONTRACTS IN UKRAINE**

*In article the structure of the functional mechanism of option contracts in Ukraine, through determination and the characteristic of its components is systematized. Parameters of option contracts which are traded on organizers of the biddings in Ukraine are determined. Features of technology of the organization and tendering are researched by option contracts, types of requests of bidders are determined by option contracts. The system of ensuring accomplishment of liabilities according to option contracts through such parameters is characterized: cash limit; settlement cash limit; initial margin. Features of centralized clearing and payment under option contracts in Ukraine, conditions of closing and liquidation of an open line item on option contracts are determined. Options of actions of the organizer of the biddings in cases of emergence of situations of price instability in the market of option contracts are considered. It is proved that, technically, the functional mechanism of option contracts of Ukraine corresponds to world level of technologies of the organization of the biddings on the forward markets.*

*Keywords: derivatives, option, hedging, clearing, cash limit, initial margin, variation margin.*

**Вступ.** Розвиток ринку похідних фінансових інструментів України протягом останніх 15 років відбувається, але є надзвичайно суперечливим. Динаміку обсягу торгів деривативами на ринку цінних паперів України наведено на рис. 1. Так, частка обсягу торгів деривативами на ринку цінних паперів протягом 2001–2015 років коливається у діапазоні від 0,01% до 1,10%, максимальна амплітуда коливань визначається у 110 разів; частка біржового строкового ринку на біржовому ринку цінних паперів коливається у діапазоні від 0,13% до 17,31%, максимальна амплітуда коливань визначається у 133,15 разів. Таким чином, зміни обсягів торгів деривативами є шокowymi, що актуалізує необхідність дослідження функціональних механізмів похідних фінансових інструментів, одним із яких є функціональний механізм опціонних контрактів, на предмет їх оптимізації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми ефективного хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання через функціональний механізм опціонних контрактів розглянуто у працях вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: Базилевич В. [1], Блек Ф. [9], Браун К. [15], Б'юмон П. [8], Дюффі Д. [11], Колм П. [13], Мун Дж. [18; 19], Петерсон П. [12], Примостка Л. [6], Рейлі Ф. [20], Сохачька О. [7], Тапієро Ч. [21], Томсет М. [22], Фабоцці Ф. [12–14], Фокарді С. [13], Халл Дж. [16; 17], Хорчер К. [15], Чонг Є. [10], Шоулз М. [9] та інші.

Досліджуючи концептуальні засади хеджування, Базилевич В. [1], Примостка Л. [6], Сохачька О. [7] визначають сутність і класифікацію опціонних контрактів, види біржових і небіржових опціонів, фінансові ризики та механізм їх мінімізації через функціонал опціонних контрактів. Теоретичні та прикладні аспекти функціонального механізму опціонних контрактів, а саме: механізм функціонування опціонних ринків, стратегії торгівлі акціями з використанням опціонів, опціонні стратегії за різних кон'юнктурних станів ринків базових активів, моделі ціноутворення опціонів, – розглянуто в наукових працях Блека Ф. [9], Шоулза М. [9], Фабоцці Ф. [12–14], Фокарді С. [13], Колма П. [13], Петерсона П. [12]. Результати наукових досліджень Б'юмона П. [8], Дюффі Д. [11], Тапієро Ч. [21], Томсета М. [22], Чонга Є. [10], Халла Дж. [16; 17], Муна Дж. [18; 19], Хорчера К. [15], Рейлі Ф. [20], Брауна К. [15] охоплюють коло предметів наукової полеміки, пов'язаних із: організацією та функціонуванням опціонних ринків; визначенням меж премії опціонів на акції та опціонів на ф'ючерсні контракти; оптимальними співвідношеннями між преміями опціонів із різними цінами виконання, датами експірації та стандартними відхиленнями; визначенням коефіцієнтів еластичності премії опціонних контрактів; варіантами визначення внутрішньої волатильності опціонів; розробкою опціонних стратегій.

Незважаючи на значну кількість наукових доробок, проблема ефективного функціонування

механізму опціонних контрактів в Україні, тобто його спроможність забезпечити можливість хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання, на сьогодні не вирішена, що обумовлює постановку мети даної статті.

Метою статті є систематизація структури функціонального механізму опціонних контрактів в Україні, через визначення та характеристику його складових.

**Методологія дослідження.** В роботі використано такі загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень: діалектичний і абдуктивний метод – під час визначення складових функціонального механізму опціонних контрактів в Україні; методи каузальної та функціонально-структурної аналогії – в ході дослідження особливостей організації і проведення торгів опціонними контрактами, а також централізованого клірингу та розрахунків за опціонними контрактами; системний метод – для обґрунтування необхідності моніторингу поточного стану ринку опціонних контрактів та визначення дій організаторів торгів у ситуаціях цінової нестабільності. В цілому, систематизація структури функціонального механізму опціонних контрактів в Україні, через визначення та характеристику його складових, ґрунтується на системно-структурному підході.

**Результати.** Станом на 01.01.2017 року, в обігу на ринку похідних фінансових інструментів України перебувають форвардні контракти, базовими активами яких є продукти аграрного та паливно-енергетичного секторів, а також об'єкти нерухомості; валютні і процентні ф'ючерсні контракти; ф'ючерсні контракти, базовими активами яких є ціна золота, срібла, платини та паладію; небіржеві опціони на купівлю з поставкою базового активу (активу емітентів); біржові валютні та процентні опціонні контракти, опціонні контракти на індекс, опціонні контракти на ф'ючерсні контракти; державні деривативи; валютні свопи.



Рис. 1. Динаміка обсягу торгів деривативами на ринку цінних паперів України (Джерело: складено та розраховано автором на основі офіційних даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [2])

Кількість деривативів, які допущено до торгів на фондових біржах, має стійкий позитивний тренд (рис. 2). Протягом 2008–2015 років організаторами торгівлі на строковому ринку України є ПАТ «Українська біржа» (УБ), ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»» (Перспектива), ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа» (УМВБ). Зауважимо, що станом на 01.01.2017 року в Україні функціонує 9 фондових бірж, лише 3 зазначені мають похідні фінансові інструменти у біржових списках.

Разом із тим, частка похідних фінансових інструментів на ринку цінних паперів України протягом 2001–2015 років є незначною, що засвідчує нереалізований потенціал фінансових деривативів відносно ефективного залучення та розміщення вільних коштів емітентів та інвесторів. Вважаємо, що реалізація потенціалу фінансових деривативів потребує створення чітко структурованої та адаптованої до умов економіки України теоретико-методологічної бази похідних фінансових інструментів, елементом якої є систематизація структури функціональних механізмів похідних фінансових інструментів України. В межах даної наукової проблематики визначено мету даної статті.

Особливості реалізації функціонального механізму опціонних контрактів визначаються правилами торгівлі біржі у секції строкового ринку, затверджуються рішенням біржової ради, погоджуються з Національним банком України та зареєструються рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку у вигляді варіантів специфікацій (зразкових форм) опціонних контрактів, після чого набирають чинності. Зазначене стосується також процедури внесення змін у існуючі специфікації. При цьому, з моменту вступу в дію зміненої або доповненої специфікації, існуючі зобов'язання за опціонними

контрактами, укладеними за попереднім варіантом специфікації, вважаються зміненими з урахуванням останніх змін та доповнень. Зауважимо, що специфікації (зразкові форми) опціонних контрактів є типовими умовами договору відповідно до частини 1 статті 630 Цивільного кодексу України, доводяться до відома учасників біржових торгів та підлягають оприлюдненню шляхом розміщення на офіційному сайті біржі не пізніше, ніж за один робочий день до першого торговельного дня.

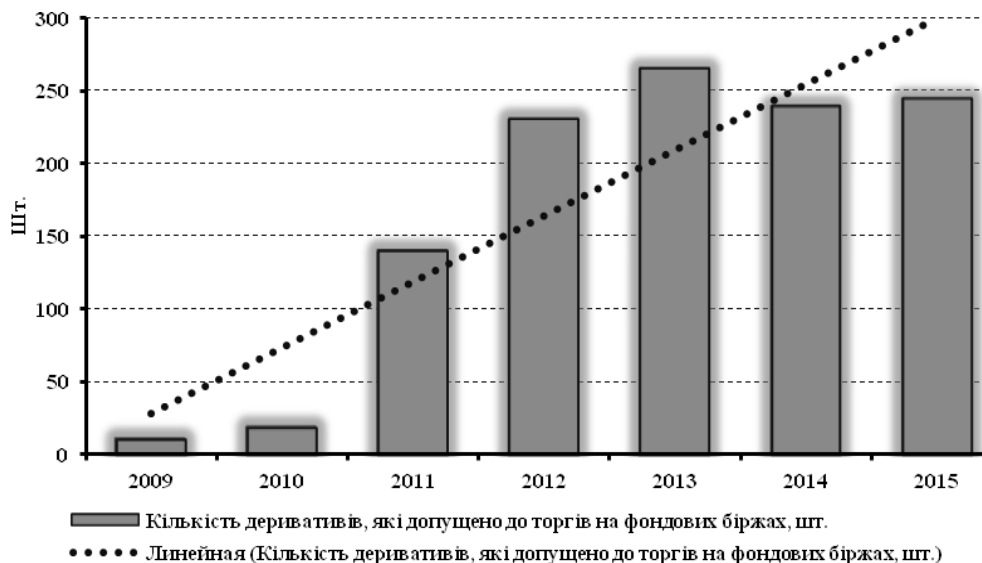


Рис. 2. Кількість деривативів, які допущено до торгів на фондових біржах України (Джерело: складено автором на основі офіційних даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [2])

Специфікації опціонних контрактів, що пропонуються ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»», ПАТ «Українська біржа», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа» [3–5], містять такі параметри: назва контракту (з обов'язковим зазначенням у ній слів «опціон»); вид опціону (з поставкою або без поставки базового активу); сторони опціону; різновид опціону (опціон на купівлю – «колл»), опціон на продаж – «пут»; базовий актив опціону та його характеристики (емітент, вид та кількість цінних паперів, його номінальна вартість, термін обігу, інші відомості для цінних паперів; вид та кількість валюти – для коштів; кількість, асортимент – для товарів); ціна виконання; термін виконання (для опціону з виконанням протягом терміну дії) або день виконання (для опціону з виконанням у встановлену дату); порядок оплати придбаного (проданого) базового активу; розмір премії опціону; обсяг опціону (кількість одиниць базового активу); методика визначення котирувальної ціни; мінімально допустима зміна ціни опціону (тік); мінімальна та максимальна ціна страйк; інтервал між страйками; ставка початкової маржі (фіксоване значення за лот, визначається для кожної серії опціонів); порядок виконання опціону; методика визначення розрахункової ціни; відповідальність продавця опціону в разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань, встановлених опціоном; порядок розгляду спорів, що виникають під час укладення та виконання опціонів; адреси, підписи, печатки (за наявності), реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) сторін опціону.

На умовах введеної в дію специфікації, можуть укладатися опціонні контракти різних видів і серій. Рішення біржі про можливість укладання опціонних контрактів має містити: посилання на специфікацію опціону; вид опціону; дату закінчення строку дії; ціну виконання опціону (страйк); код (позначення) опціону; короткий код (позначення) опціону; код (позначення) базового активу опціону (вказується лише для опціонів, базовими активами яких є ф'ючерсні контракти); дату першого і останнього торговельного дня, в ході якого може бути укладений опціон даного виду та серії; мінімальна можлива зміна ціни при подачі заявки на укладання опціону в ході торгів (мінімальний крок ціни).

Опціонні контракти укладаються між учасником торгів та біржею виключно під час торгів у порядку, встановленому правилами торгівлі біржі у секції строкового ринку. Опціонні контракти, що укладаються під час торгів, сторонами яких є учасник торгів та біржа, підписується аналогом власноручного підпису відповідно до угоди про використання аналогу власноручного підпису в електронній торговельній системі (ЕТС) біржі.

Технологія організації і проведення торгів опціонними контрактами передбачає подання та реєстрацію заявок учасників торгів. Факт подання заявки на біржу та час її отримання реєструються автоматично в ЕТС біржі та відображаються в торговельному терміналі. Кожній заявці присвоюється унікальний ідентифікаційний номер у реєстрі заявок біржі. Зареєстрована біржею заявка є згодою учасника біржових торгів укласти та виконати опціонний контракт у відповідності з умовами заявки та відповідної специфікації. Функціональним механізмом опціонних контрактів в Україні передбачено такі види заявок:

- ринкова заявка (market) – пропозиція укласти визначену кількість опціонних контрактів за найкращою ціною (премією), на поточний момент часу, на біржових торгах;
- лімітна заявка (limit) – розпорядження укласти визначену кількість опціонних контрактів за ціною, яка є не вищою (не нижчою) за зазначену в заявці.

Кожна заявка має обов'язково містити такі параметри опціонного контракту: код опціонного контракту; кількість опціонних контрактів; вид опціонного контракту; ціна виконання опціонного контракту; дії учасника (купівля або продаж); вид заявки; премія за опціонним контрактом (для лімітної заявки); найменування та реквізити учасника біржових торгів; ЕЦП учасника біржових торгів. Торгівля опціонними контрактами передбачає можливість відмови покупця опціону від його виконання контракту та не передбачає можливість відмови продавця опціону від його виконання. Укладені опціонні контракти підписуються ЕЦП біржі, є складовою реєстру опціонів біржі, зберігаються в архіві біржі у вигляді електронного документу протягом 5 років [3–5].

Система забезпечення виконання зобов'язань за опціонними контрактами передбачає визначення таких параметрів: грошового ліміту; розрахункового грошового ліміту; початкової маржі. Розмір початкової маржі для відкриття та подальшого підтримання відкритих позицій за опціонним контрактом визначається платіжною організацією за формулою:

$$P_M = N_{OP} \cdot \dot{A}_i \cdot \dot{A}_i \cdot \dot{A}_i$$

де  $P_M$  – початкова маржа;

$SPM$  – ставка початкової маржі;

$KVP_{CFK}$  – кількість відкритих позицій за серією опціонного контракту.

Опціонний контракт укладається (позиція відкривається) виключно за умови, що розмір розрахункового грошового ліміту учасника біржових торгів не менший за розмір початкової маржі. До дати виконання розмір початкової маржі за опціонними контрактами може змінюватись за рішенням директора біржі за погодженням з комітетом строкового ринку біржі [3]. На початок кожного торговельного дня та протягом біржових торгів для продавця опціонного контракту розрахунковий грошовий ліміт повинен бути не меншим, ніж: розмір однієї ставки початкової маржі на кожен відкриту позицію учасника біржових торгів; сума, нарахована до сплати за результатами торгів попереднього торговельного дня відповідно до тарифів біржі, опублікованих на її офіційному сайті. Розрахунковий грошовий ліміт продавця опціонного контракту повинен перевищувати розмір початкової маржі за усіма відкритими позиціями до дати виконання опціону включно. Для покупця опціонного контракту наявність початкової маржі вимагається лише при укладанні опціону.

Умовою доступу учасника до біржових торгів опціонними контрактами є укладання та чинність договорів щодо клірингу та розрахунків за операціями з опціонними контрактами. Централізований кліринг та розрахунки за опціонними контрактами виконує платіжна організація організатора торгів (біржі) або зовнішньої системи клірингу та розрахунків. Кожної торговельної сесії біржа в режимі on-line інформує платіжну організацію про значення розрахункової ціни за кожною серією опціонних контрактів, а платіжна організація перераховує значення параметрів зобов'язань учасників біржових торгів та в режимі on-line повідомляє біржу про результати.

За кожним, щойно укладеним, опціонним контрактом платіжна організація проводить заміну сторони опціонного контракту центральним контрагентом (novation) у відповідності до правил клірингу платіжної організації. В такий спосіб, зобов'язання сторін за кожним опціонним контрактом переходять до центрального контрагенту. В подальшому зобов'язання кожного учасника біржових торгів обліковується платіжною організацією як зобов'язання перед центральним контрагентом. Крім того, за кожним, щойно укладеним, опціонним контрактом платіжна організація відкриває позицію продавцю опціону, крім випадків укладання офсетних (зворотних) опціонних контрактів, коли позиція закривається у зв'язку з виникненням протилежної позиції за тією ж серією опціону.

У ході клірингової сесії, платіжна організація: здійснює коригування позицій за опціонними контрактами; розраховує варіаційну маржу; формує розрахункові документи; ініціює переказ коштів з рахунку (на рахунок) учасників біржових торгів. За умови зміни розрахункової ціни опціонного контракту здійснюється коригування позицій через приведення всіх відкритих позицій до нової розрахункової ціни [3; 4].

Зобов'язання щодо перерахування варіаційної маржі виникають між центральним контрагентом та іншим учасником біржових торгів на строковому ринку за укладеними опціонними контрактами в ході клірингових сесій, які проводить організатор торгів. Варіаційна маржа за опціонним контрактом розраховується в такий спосіб:

$$VM_{open} = (C_{settl} - Pr) \times Rate, \quad VM_{cur} = (C_{settl} - C_{prev}) \times Rate$$

де  $VM_{open}$  – сума варіаційної маржі за опціонним контрактом, за яким розрахунок варіаційної маржі ще не здійснювався;



$VM_{cur}$  – сума варіаційної маржі за опціонним контрактом, за яким розрахунок варіаційної маржі вже здійснювався;

$Pt$  – ціна (премія) укладання опціонного контракту;

$C_{settl}$  – розрахункова ціна опціонного контракту, яка визначена в ході поточної клірингової сесії;

$C_{prev}$  – розрахункова ціна опціонного контракту, яка визначена в ході попередньої клірингової сесії;

$Rate$  – курс валюти, в якій визначається розрахункова ціна опціонного контракту, до валюти України (гривні): 1) якщо розрахункова ціна опціонного контракту визначається в гривнях, то даний коефіцієнт дорівнює 1; 2) якщо розрахункова ціна опціонного контракту визначається у іншій валюті, то даний коефіцієнт дорівнює офіційному курсу відповідної валюти до гривні, встановленому Національним банком України на момент експірації контракту.

Якщо згідно зі специфікацією опціонного контракту, ціна (премія) вказується в пунктах, то її грошовий вимір визначається шляхом множення ціни в пунктах на вартість одного пункту. Обсяг зобов'язання щодо перерахування варіаційної маржі за опціонними контрактами дорівнює абсолютному значенню суми варіаційної маржі з точністю до двох знаків після коми.

Варіаційна маржа розраховується та сплачується в період з першого до останнього дня протягом періоду укладання опціонного контракту. Підсумкова варіаційна маржа розраховується та сплачується під час останньої клірингової сесії на дату експірації. Якщо сума варіаційної маржі додатна, то продавець опціонного контракту зобов'язаний перерахувати суму варіаційної маржі покупцеві опціонного контракту. Якщо сума варіаційної маржі від'ємна, то покупець опціонного контракту зобов'язаний перерахувати суму варіаційної маржі продавцеві опціонного контракту. Якщо варіаційна маржа за опціоном колл додатна, то вона обліковується як зобов'язання продавця опціону колл та право покупця опціону на отримання передплати за опціоном колл. Якщо варіаційна маржа за опціоном пут від'ємна, то вона обліковується як зобов'язання продавця опціону пут та право покупця опціону на отримання передплати за опціоном пут. При цьому на центральному позиційному рахунку обліковуються протилежні права та зобов'язання. Варіаційна маржа для покупця опціону не обліковується. Суми перерахованої варіаційної маржі є витратами за опціонними контрактами. Суми отриманої варіаційної маржі є доходами за опціонними контрактами. Бухгалтерський та податковий облік варіаційної маржі здійснюється у відповідності до Податкового кодексу України.

Зобов'язання щодо перерахування премії виникає між центральним контрагентом та учасником біржових торгів на строковому ринку, які є сторонами опціонного контракту в момент його укладення. В ході клірингових сесій зобов'язання щодо перерахування варіаційної маржі та премій за опціонними контрактами обліковуються біржою у розділах грошового реєстру, коди яких співпадають з кодами розділів реєстру обліку позицій, зазначених у заявках, на підставі яких укладено опціонні контракти. Припинення зобов'язань щодо перерахування варіаційної маржі та премій за опціонними контрактами здійснюється в межах організаційного механізму торгів похідними фінансовими інструментами, зокрема через процедуру примусового закриття позицій [3; 5].

За рішенням платіжної організації обсяг початкової маржі може бути змінено. При цьому здійснюється перерахунок зобов'язань учасників торгів щодо забезпечення відкритих позицій, та, за умови збільшення початкової маржі, формується та ініціюється маржинальна вимога до учасників біржових торгів щодо збільшення початкової маржі. До моменту виконання маржинальної вимоги учасники не допускаються до торгів відповідною серією опціонних контрактів.

Процедура збільшення обсягу початкової маржі здійснюється платіжною організацією в такий спосіб:

- за інформацією платіжної організації біржа призупиняє торги відповідним опціонним контрактом;
- засобами ЕТС біржі учасникам торгів надається маржинальна вимога;
- для відповідного опціонного контракту обсяг початкової маржі в ЕТС біржі змінюється;
- біржа передає учасникам торгів ініційовану платіжною організацією маржинальну вимогу на збільшення розрахункового грошового ліміту до розміру, достатнього для забезпечення відкритих позицій;
- учасники біржових торгів поповнюють власні рахунки, відкриті в платіжній організації, а остання здійснює перерахунок грошового ліміту учасників торгів та повідомляє про це біржу;
- за умови збільшення розрахункового грошового ліміту за рахунок додаткового забезпечення в цінних паперах, розрахунковий депозитарій, за розпорядженням відповідної депозитарної установи (депонента), додатково блокує цінні папери, що складають додаткове забезпечення, та повідомляє про це платіжну організацію;
- платіжна організація перераховує обсяги розрахункових грошових лімітів учасників біржових торгів, після чого торги за відповідними серіями опціонних контрактів поновлюються.

Якщо обсяг грошового ліміту учасника торгів є недостатнім для виконання зобов'язань щодо переказу варіаційної маржі та/або виконання опціонного контракту на дату експірації, платіжна організація надає йому маржинальну вимогу щодо збільшення грошового ліміту. Якщо учасник торгів не задовольнив маржинальну вимогу щодо збільшення грошового ліміту, платіжна організація реалізує цінні папери, що складають додаткове забезпечення відповідно до правил клірингу [3–5].

Закриття (ліквідація) відкритої позиції за опціонним контрактом означає припинення відповідних зобов'язань сторін. Закриття відкритої позиції за опціонним контрактом здійснюється в випадку: виконання опціонного контракту; укладення офсетного опціонного контракту. Для ліквідації відкритої позиції за опціонним контрактом продавець опціонів пут має купити відповідну кількість опціонів пут тієї ж серії, а продавець опціонів колл – купити відповідну кількість опціонів колл тієї ж серії. Біржа має право здійснювати примусову ліквідацію позицій учасників торгів у таких випадках:

- у разі припинення торгів певною серією опціонного контракту у відповідності до умов, визначених її специфікацією;
- у разі призупинення учасником торгів членства на біржі;
- у разі, якщо розмір розрахункового грошового ліміту для продавця опціону є меншим за розмір однієї початкової маржі на кожен відкриту позицію, а також меншим за суму, нараховану до сплати біржі за результатами торгів попереднього торговельного дня;
- у разі, якщо розмір розрахункового грошового ліміту для покупця опціону є меншим за суму, достатню для сплати премії за кожний опціон на день укладання опціону, а також меншим за суму, нараховану до сплати біржі за результатами торгів попереднього торговельного дня.

Платіжна організація також може ініціювати примусову ліквідацію позицій учасників торгів у таких випадках:

- у разі невиконання продавцем опціонного контракту маржинальної вимоги щодо збільшення розрахункового грошового ліміту у встановлений термін;
- у разі припинення чинності договорів щодо клірингу та розрахунків учасника торгів з платіжною організацією відповідно до правил клірингу та розрахунків.

Процедура примусової ліквідації відкритих позицій застосовується до повної ліквідації всіх відкритих позицій сторін за відповідною серією опціонного контракту шляхом закриття всіх відкритих позицій за ціною виконання опціону, або до моменту досягнення стану повного забезпечення відкритих позицій сторін. Процедура примусової ліквідації відкритих позицій, здійснюється уповноваженим співробітником біржі через подання в ЕТС біржі ринкових заявок (market) від імені та за рахунок відповідного учасника біржових торгів. Усі витрати, пов'язані з проведенням примусового закриття відкритих позицій, сплачуються учасником торгів, до якого була застосована така процедура. Відповідальність за примусово закриті відкриті позиції клієнтів учасника біржових торгів несе учасник біржових торгів, у якого ці клієнти перебувають на обслуговуванні.

Продавець опціонного контракту, що не ліквідував свою відкриту позицію до дати виконання опціону, несе зобов'язання за опціонним контрактом та має їх виконати. Систематичне (більше двох разів) невиконання учасником торгів маржинальної вимоги, яке спричинило примусове закриття його позицій, є підставою для застосування до такого учасника торгів заходів дисциплінарного впливу з боку біржі згідно з умовами специфікації відповідної серії опціонних контрактів [3–5].

Виконання опціонів здійснюється біржею через центрального контрагента, який є передплатником, при отриманні від учасника біржових торгів на строковому ринку, який є утримувачем, заяви про вимогу прав за опціоном. Якщо виконання опціону приводить до виникнення у учасника біржових торгів на строковому ринку маржинальної вимоги, центральний контрагент має право не приймати від учасника біржових торгів на строковому ринку заяви про вимогу прав за опціоном. Покупець опціону у будь-який день протягом терміну дії опціону подає засобами ЕТС біржі заяву про вимогу прав за опціоном, при цьому настає дата виконання за опціоном.

Біржа передає центральному контрагенту інформацію про подані заяви про вимогу прав за опціонами. В разі надходження від біржі інформації про надходження заяви про вимогу прав за опціоном, центральний контрагент здійснює вимогу прав за опціоном такої ж серії, за яким центральний контрагент є утримувачем. Центральний контрагент обирає продавця опціону за датою та часом укладання опціонів, починаючи з більш ранніх, закриває відповідні позиції продавця та покупця опціону та починає обліковувати зобов'язання продавця опціону як зобов'язання щодо поставки певної кількості базового активу за ціною виконання опціону або зобов'язання сплатити (у разі наявності) винагороду в розмірі різниці між ціною виконання та фактичною ціною базового активу або ціною, визначеною в залежності від значення базового показника на дату виконання (за мінусом варіаційної маржі, що переказувалася продавцем опціону протягом терміну дії опціону). При цьому закриваються позиції продавця опціону, що має найбільшу кількість відкритих позицій за відповідною серією опціону, а у разі якщо таких продавців опціонів кілька, то позиції закриваються пропорційно. Якщо на дату виконання розрахункового опціону зобов'язаним є покупець опціону, то розрахунковий опціон вважається таким що виконаний, а зобов'язання продавця опціону припиняються. Якщо на дату виконання опціону з поставкою базового активу різниця між ціною виконання опціону та фактичною ціною базового активу, є від'ємною величиною (не на користь покупця опціону), то опціон з поставкою базового активу вважається таким, що виконаний, а зобов'язання продавця опціону припиняються.

У разі не виконання опціонного контракту з поставкою базового активу на дату виконання учасники біржових торгів, крім продавця опціону, отримують компенсацію за рахунок початкової маржі в порядку,

встановленому специфікацією опціонного контракту. При цьому для учасників біржових торгів, які винні у невиконанні опціонного контракту, крім покупця опціону, специфікацією контракту можуть передбачатися штрафні санкції біржі [3–5].

Організатори торгів опціонними контрактами в Україні, правилами торгівлі у секції строкового ринку та умовами відповідних специфікацій визначають ситуацію цінової нестабільності на ринку опціонних контрактів як відхилення цін заявок та укладених опціонних контрактів понад граничні значення (значні коливання цін), як намагання учасників торгів здійснити маніпулювання цінами, зокрема: ціною відкриття, лімітом зміни цін, лімітом загальної кількості позицій, лімітом на відкриття коротких та/або довгих позицій, – або дії, що засвідчують несумлінну конкуренцію.

У разі виникнення ситуації цінової нестабільності на ринку опціонних контрактів, біржа, на підставі рішень комітету строкового ринку біржі, може здійснювати (ініціювати):

– призупинення (припинення) біржових торгів за всіма чи окремими серіями опціонних контрактів, проведення перевірок щодо причин цінової нестабільності, виявлення ознак маніпулювання цінами на ринку опціонних контрактів;

– зміну параметрів системи забезпечення виконання зобов'язань на ринку опціонних контрактів та параметрів торгів (цін відкриття, лімітів зміни ціни, лімітів загальної кількості позицій, лімітів на відкриття коротких та/або довгих позицій);

– застосування заходів дисциплінарного впливу до учасників торгів, якими скоєно порушення, а саме: попередження; призупинення терміном до 30 днів права на участь у торгах; тимчасове, терміном до 6–12 місяців, позбавлення права на участь у торгах; припинення доступу до торгів та виключення з реєстрів членів біржі та учасників біржових торгів; накладення штрафних санкцій, розмір яких встановлюється окремим рішенням біржової ради.

Моніторинг поточної ситуації на ринку опціонних контрактів, з метою протидії маніпулюванню та оперативного реагування на ситуацію цінової нестабільності, здійснює комітет строкового ринку біржі. Національний банк України та члени комітету строкового ринку біржі, з метою підвищення ефективності та оперативності виконання функцій комітету, можуть звернутися до біржі з вимогою забезпечити доступ до торгів на строковому ринку біржі у режимі перегляду. В такому разі біржа зобов'язана надати необхідні програмні засоби.

**Висновки.** Таким чином, технічно, функціональний механізм опціонних контрактів України відповідає світовому рівню технологій організації торгів на строкових ринках, проте опціонні контракти, всупереч своїй економічній природі, залишаються непопулярними фінансовими інструментами, відірваними від розвитку реального сектору економіки.

Враховуючи результати дослідження, пропонуємо систематизувати структуру функціонального механізму опціонних контрактів в Україні, через визначення його складових, в такий спосіб:

– технологія організації і проведення торгів опціонними контрактами;

– система забезпечення виконання зобов'язань за опціонними контрактами;

– технологія централізованого клірингу та розрахунків за опціонними контрактами;

– механізм закриття позицій та виконання опціонних контрактів;

– моніторинг поточного стану ринку опціонних контрактів та дії біржі в ситуації цінової нестабільності.

Вважаємо, що розвиток ринку опціонних контрактів України потребує визначення чіткого вектору, який, на нашу думку, передбачає систематизацію структури функціонального механізму опціонних контрактів, мінімізацію спекулятивних операцій і зміщення акцентів у бік запровадження механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання через оптимізацією спектру базових активів опціонних контрактів.

Перспективами подальших розвідок у окресленому напрямі є визначення профілю потенційних хеджерів для ринку опціонних контрактів і оптимізація спектру базових активів опціонних контрактів.

### Література

1. Базилевич В.Д. Фондовий ринок : підручник у 2 книгах. Кн. 1 / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та інші / [за ред. В.Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2015. – 621 с.
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // <http://www.nssmc.gov.ua>.
3. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» // <http://www.ux.ua>.
4. Офіційний сайт ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»» // <http://fbp.com.ua>.
5. Офіційний сайт ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа» // <https://www.uicgroup.com>.
6. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти : монографія / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 263 с.
7. Сохацька О.М. Фінансовий інжиніринг : навчальний посібник / О.М. Сохацька, Л.В. Гаврилюк-Єнсен, В.М. Олейко та інші / [за ред. О.М. Сохацької]. – К. : Кондор, 2011. – 660 с.
8. Beaumont P.H. Financial Engineering Principles. A Unifield Theory for Financial Product Analysis and

Valuations / P.H. Beaumont. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2009. – 318 p.

9. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // Journal of Political Economy. – 1973. – № 81. – P. 637–659. URL: <http://dx.doi.org/10.1086/260062>. – DOI: 10.1086/260062.

10. Chong Y.Y. Investment Risk Management / Y.Y. Chong. – Chichester : John Wiley & Sons Ltd, 2004. – 223 p.

11. Duffy D.J. Finite Difference Methods in Financial Engineering. A Partial Differential Equation Approach / D.J. Duffy. – Chichester : John Wiley & Sons Ltd, 2006. – 442 p.

12. Fabozzi F.J. Financial Management and Analysis / F.J. Fabozzi, P.P. Peterson. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2003. – 1022 p.

13. Fabozzi F.J. Quantitative Equity Investing. Techniques and Strategies / F.J. Fabozzi, S.M. Focardi, P.N. Kolm. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. – 533 p.

14. Fabozzi F.J. Shot Selling. Strategies, Risk, and Rewards / F.J. Fabozzi. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2004. – 435 p.

15. Horcher K.A. Essentials of Financial Risk Management / K.A. Horcher. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2005. – 272 p.

16. Hull J.C. Options, Futures, and Other Derivatives. Global Edition / J.C. Hull, University of Toronto. – London : Pearson Education Limited, 2014. – 892 p.

17. Hull J.C. Solutions Manual. Options, Futures, and Other Derivatives. Global Edition / J.C. Hull. – London : Pearson Education Limited, 2012. – 257 p.

18. Mun J. Modeling Risk: Applying Monte Carlo Risk Simulation, Strategic Real Options, Stochastic Forecasting, and Portfolio Optimization / J. Mun. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. – 1026 p.

19. Mun J. Real Options Analysis Course. Business Cases and Software Applications / J. Mun. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2003. – 318 p.

20. Reilly F. Investment Analysis. Portfolio Management / F. Reilly, K. Brown. – New York : Fort Worth, TX: The Dryden Press, 2012. – 1191 p.

21. Tapiero C. Risk and Financial Management. Mathematical and Computational Methods / C. Tapiero. – Chichester : John Wiley & Sons Ltd, 2004. – 344 p.

22. Thomsett M.C. Getting Started in Options / M.C. Thomsett. – New York : John Wiley & Sons, Inc, 1997. – 297 p.

Надійшла 05.03.2017; рецензент: д. е. н. Лютий І. О.

ШЕВЧУК Л. П., ДРАБАНІЧ А. В., КАЗМІР О. П.

Вінницький фінансово-економічний університет

ШЕВЧУК А. А.

Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## КОНТРОЛЬ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*В умовах реформи оплати праці особливої актуальності набуває питання контролю мінімальної заробітної плати щодо наповнення Пенсійного фонду і збільшення фінансових ресурсів місцевих бюджетів та потребує пошуку нових підходів в умовах децентралізації. В статті розглянуто контроль нових законодавчих змін щодо реформи оплати праці та їх вплив на суму єдиного соціального внеску і податку на доходи фізичних осіб. Запропоновано впровадження нової моделі розрахунку єдиного соціального внеску на основі законодавчих стандартів заробітної плати, яка буде оптимальною для бізнес-одиниць та завдяки ефективності фінансового контролю сприятиме збільшенню надходжень до Пенсійного фонду. Необхідно продовжувати дослідження дієвості системи мережевого контролю, яка сприятиме розвитку бізнесу та легалізації оплати праці, що засвідчуватиме ефективну державну політику країни в умовах проведення економічних реформ.*

*Ключові слова: аналіз, єдиний соціальний внесок, розрахунок, легалізація, мережевий контроль, мінімальний розмір оплати праці, модель.*

SHEVCHUK L. P., DRABANICH A. V., KAZMIR O. P.

Vinnytsia Financial-economic University

SHEVCHUK A. A.

Military Institute of Kyiv Taras Shevchenko National University

## CONTROL OF THE MINIMUM WAGE IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION: CHALLENGES AND PERSPECTIVES

*Objective. Determining the impact of the minimum wage control on the Pension Fund based on a new calculation model Single Contribution. Brief description. During the period of economic reforms is the need to control wage standards, which will increase the pension fund and local budget resources under decentralization. An economic feasibility of a new practice model for calculating the Single Contribution, which consists in the distribution of Single Contribution rates between employee and employer in equal shares, thus reducing the personal income tax rate to 15%, which would be an economic lever of influence on the development and legalization of business. This approach is due to the efficiency and effectiveness of financial control will allow to reduce unemployment and get the pensions of workers receiving formal wages reduced by only 8%. Conclusions. New Paradigm control system is the creation of a network of financial control effects on the real processes of formation of the Pension Fund, through a combination of incentive and supervisory control functions of the minimum wage, finding the optimal model for calculating the Single Contribution in which the amount of labour costs to be affordable business that will provide regional economic development in stable financial basis of local budget and shows the associated effective public policy.*

*Keywords: analysis, single social contribution, calculation, legalization, control, minimum wage, model.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** В сучасних умовах реформування економіки України особливої актуальності набуває питання наповнення Пенсійного фонду, що потребує пошуку нових підходів для їх розв'язку. Одним із напрямків вирішення даної проблематики є вдосконалення ефективності контролю щодо оплати праці та пропозиція нової моделі розрахунку єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) бізнес-одиницями. Легалізувати заробітну плату як важливий фактор впливу на зменшення, а в майбутньому повністю ліквідація дефіциту Пенсійного фонду можлива через призму мережевого фінансового контролю, що дасть економічний ефект у вирішенні даного проблемного питання [1].

**Аналіз досліджень та публікацій.** Аналізуючи результати досліджень науковців і практиків слід відзначити позитивним те, що пропонуються застосовувати різні моделі розрахунку ЄСВ до бази оподаткування, якою є фонд оплати праці. Більшість економістів оцінюють заробітну плату як один із основних показників, де відбувається перетин інтересів бізнесу, працівника та держави, що має вплив на формування пенсійного забезпечення працівників. Теоретичні та практичні аспекти ефективності контролю досліджувалися у наукових працях В.О.Шевчука [2] та інших науковців [3, 4].

**Виділення невирішених частин.** Враховуючи результати проведених раніше досліджень щодо збільшення офіційної заробітної плати слід зауважити, що невирішеною залишаються питання, пов'язані з необхідністю вивчення розрахунку ЄСВ згідно з новою моделлю в умовах реформи оплати праці як основи пенсійного забезпечення. В період проведення реформи оплати праці є потреба розвитку нової парадигми контролю оплати праці з запровадженням моделі розрахунку ЄСВ як економічного важеля впливу розвитку і легалізації бізнесу та як наслідок наповнення Пенсійного фонду.

**Формулювання цілей.** Дослідження впливу контролю мінімальної заробітної плати та визначення результатів розрахунку ЄСВ бізнес-одиницями на основі нової моделі з обґрунтуванням теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо наповнення Пенсійного фонду.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Проведення реформи оплати праці повинно сприяти наповненню Пенсійного фонду, яка прямо пов'язані з легалізацією заробітної плати бізнес-одинацями. Згідно з Законом № 1774-VIII зміни, які внесені стосовно застосування мінімальної заробітної плати набули офіційного статусу з 01.01.2017 р. [5] Слід зазначити, що з 1 січня 2017 р. в Україні змінюється значення самого терміну «мінімальна заробітна плата», тобто ця державна гарантія працівників буде стосуватися не окладу (тарифної ставки), а заробітної плати працівника за місяць в цілому. Тобто роботодавець зобов'язаний буде щомісяця виплачувати працівнику із повним робочим днем заробітну плату у мінімальному розмірі, яка може складатися з окладу, систематичних премій та інших постійних доплат (окрім доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат). Дана норма закону передбачена для виконання як юридичним особам, так і фізичним особам-роботодавцям.

З метою нормативного забезпечення мінімальної заробітної плати необхідно використовувати фінансові інструменти контролю, які повинні бути основані на поєднанні фіскальної та стимулюючої функції контролю. Одним із таких інструментів виконання фіскальної функції є нові штрафи за порушення трудового законодавства відповідно до норм Закону № 1774 у 2017 році, які складатимуть:

- штраф у 10-кратному розмірі мінімальної заробітної плати, встановленої законом на момент виявлення порушення щодо несплати мінімальної заробітної плати, за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення і штраф становитиме 32 000 грн;
- штраф у розмірі 3-х мінімальних заробітних плат у всіх випадках не допущення інспекторів до перевірки, крім випадку, коли темою перевірки є не оформлення трудових договорів з працівниками та виплата заробітних плат в „конверті”, штраф становитиме 9600 грн;
- штраф у розмірі 100 мінімальних заробітних плат при недопущенні державного інспектора праці до перевірки, яка здійснюється з метою виявлення працівників з неоформленими трудовими договорами, виплати заробітної плати без нарахування та сплати ЄСВ (виплата зарплати в „конверті”) і штраф становитиме 320 000 грн [5].

Розмір мінімальної заробітної плати у 2017 році вже не буде змінюватися протягом року залежно від перегляду прожиткового мінімуму та становитиме 3200 грн. Дана зміна докорінно впливатиме на систему оплати праці, де заробітна плата або посадовий оклад вже не буде розраховувати на основі мінімальної заробітної плати, а визначатися буде на рівні не нижче за прожитковий мінімум для працездатних осіб, встановлений на 1 січня 2017 році у розмірі 1600 грн. Доречно зазначити, що згідно з Законом про оплату праці, замість єдиної тарифної системи оплати праці в Україні з'являться різні: тарифна та інші безтарифні системи, які формуються на оцінках складності виконуваних робіт і кваліфікації працівників, що призведе до впровадження нових нормативних документи в сфері оплати праці та трудових відносин. Згідно з новою редакцією ст. 96 КЗпП бізнес-одинаці можуть встановлюватися безтарифні системи оплати праці, що буде цілком легально при дотримуванні норм щодо сплати мінімального розміру заробітної плати.

З 2017 року перевірку виконання та додержання законодавства про працю, зайнятість населення будуть проводити не тільки фахівці Державної охорони праці, але й органи місцевого самоврядування, виконавчі органи та фахівці Державної Фіскальної Служби. Але зазначені вище штрафи встановлюються за недопущення до перевірки саме державних інспекторів з охорони праці, отже щодо решти перевіряючих ці норми не застосовуються.

Здійснювати контроль фактів використання праці неоформлених працівників та порушень законодавства про працю будуть надані також органам Пенсійного Фонду України. До їх повноважень буде додано у разі виявлення за результатами аналізу даних Державного реєстру недостовірних відомостей про застрахованих осіб вимагати від платників ЄСВ інформацію щодо цих відомостей та усунення порушень щодо сплати єдиного соціального внеску. Стосовно складу доходів, на які нараховується ЄСВ, то їх склад залишається не змінним як і порядок визначення максимальної величини доходу, на який нараховується ЄСВ, як і в 2016 році розмір становить 25 прожиткових мінімумів працездатних осіб.

Розглянемо основні показники щодо оплати праці, які будуть діяти у 2017 році (табл. 1).

Отже, роботодавцям доведеться не тільки переглянути оклади та здійснювати доплату ЄСВ до розміру не менше мінімального страхового внеску при нарахуванні навіть заробітної плати менше мінімальної працівникам за основним місцем роботи.

Особливої актуальності набуває дослідження теоретико-практичних аспектів виконання стимулюючої функції контролю щодо наповнення Пенсійного фонду за рахунок зміни підходів до ЄСВ з огляду на реформу оплати праці. Однак слід зазначити, що зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці в частині сплати ЄСВ у 2016 році майже вдвічі не призвело до кардинального збільшення заробітної плати. Даний факт негативно позначився на сумі надходжень Пенсійного фонду, що призвело до значного дефіциту Пенсійного фонду. Отже, зниження розміру ЄСВ необхідно було впроваджувати із збільшенням розміру мінімальної заробітної плати, поєднуючи з дієвим виконанням функцій фінансового контролю, коли держава за допомогою фінансових інструментів контролю сприятиме ліквідації тіньових

виплат, збільшенню Пенсійного фонду та отриманню фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок ефективності контролю [3, 4].

Таблиця 1

## Основні показники, які будуть діяти у 2017 році (грн.) [6]

Показники	з 01.01 по 30.04.2017	з 01.05 по 30.11.2017	з 01.12 по 31.12.2017
Розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб, грн.	1600	1684	1762
<b>Максимальна величина доходу, на який нараховується ЄСВ (25 розмірів прожиткового мінімуму), грн.</b>	<b>40 000</b>	<b>42 100</b>	<b>44 050</b>
Мінімальна заробітна плата	3200		
<b>Мінімальний страховий внесок (22% мінімальної зарплати)</b>	<b>704</b>		
Граничний розмір доходу, який дає право на податкову соціальну пільгу ПСП ( $1600 * 1,4 \approx 2240$ )	2240		

Враховуючи все вищезазначене, можна говорити про те, що реформа оплати праці, спрямована на детінізацію ринку праці та наповнення Пенсійного фонду отримає економічний ефект лише за умови ефективності контролю. Роль контролю оплати праці полягатиме не тільки в комплексній оцінці сфери фінансів, а в їх спроможності збільшити платоспроможність населення, забезпечити ресурсами наповнення Пенсійного фонду та місцевого бюджету за рахунок ефективності інструментарію контролю та прийняття управлінських рішень, що сприятимуть процесам формування відповідних ресурсів.

Отже, на підставі вищевикладеного можна зазначити, що контроль як інструмент управління передбачає усвідомлену та планомірну систему дій, яка впливає на легалізацію бізнесу та сприятиме формування фінансових ресурсів, що надійдуть від сплати податків та зборів [4].

На нашу думку, доцільно для вирішення проблеми наповнення Пенсійного фонду в умовах збільшення мінімальної заробітної плати вдвічі запровадження нової моделі розрахунку ЄСВ, яка сприятиме виплаті офіційної заробітної плати. Обґрунтування доцільності застосування в економічній практиці нової моделі розрахунку ЄСВ полягатиме в розподілі ставки ЄСВ між працівником та роботодавцем рівними частками, при цьому зменшивши ставку податку з доходів фізичних осіб до 15 %.

Тобто сума сплати ЄСВ буде складатися з двох складових, утримань та нарахувань ЄСВ.

Слід зазначити, що проводити нарахування і сплату єдиного соціального внеску рівними частинами буде ефективно для всіх задіяних сторін. Адже сплата бізнес-одинацями 11% ЄСВ, які відноситимуть на витрати дасть можливість оптимізувати витрати, а другу частину суми ЄСВ платить працівник і дана сума зменшує суму до видачі заробітної плати.

Проведемо аналіз і контроль витрат на оплату праці з використанням умовних значень на основі діючої та запропонованої моделі розрахунку ЄСВ, використавши метод порівняння (табл. 2).

Таблиця 2

## Контроль витрат на оплату праці: реалії та перспективи

Показники	Реалії	%	Перспективи	%	Різниця Грн.
Заробітна плата (грн.)	3200		3200		
Утримання з працівника:					
• ПДФО	544	18	480	15	
• ЄСВ			352	11	
• Військовий збір	48	1.5	48	1.5	
• Разом	592		880		
Сума до виплати працівникам	2608		2320		-288
Нарахування та сплата ЄСВ за рахунок бізнес-одинаць	704	22	352	11	
Разом витрат по оплаті праці при чисельності 50 працівників (грн.)	$160000+35200=$ 195200		$160000+17600=$ 177600		-17600

\*Запропоновано авторами: А.В. Дрabanіч та А.А. Шевчуком

Аналіз даних таблиці 2 показує, що розрахунок ЄСВ на основі нової моделі буде вигідна для бізнес-середовища в частині сплати податків та внесків та призведе до зменшення витрат на оплату праці 50 працівників в сумі 17600 грн.

З огляду на фактичні розрахунки можна констатувати, що важливою складовою реформи оплати праці має стати ефективний фінансовий контроль, який сприятиме виплаті реальної заробітної плати. Стосовно категорії «ефективність контролю», то професор В.О. Шевчук зазначає, що її слід розглядати як ступінь пристосованості контролюючої системи до розв'язання певної проблеми у визначених умовах [2]. Перспектива впровадження нової моделі розрахунку ЄСВ на основі запропонованих стандартів заробітної плати можлива завдяки ефективності та дієвості фінансового контролю, що сприятиме збільшенню надходжень до Пенсійного фонду.

Отже, з урахуванням вищевикладеного, можна дійти висновку, що ефективність фінансового контролю як інструмента управління забезпечить розв'язання проблеми легалізації заробітної плати, а використання запропонованої нами моделі розрахунку сприятиме зменшенню навантаження на бізнес і як наслідок збільшенню надходжень Пенсійного фонду. Даний підхід дасть можливість збереження робочих місць, додаткових надходжень до місцевого бюджету від сплати податку на доходи фізичних осіб за рахунок розширення легального фонду оплати праці та ліквідації дефіциту Пенсійного фонду за умови зменшення заробітної плати працівників до виплати лише на 8 %, що складає 288 грн (табл. 2).

**Висновки.** Таким чином, варто відзначити, що суттєве зниження ЄСВ до 22% призвело до складної ситуації в сфері публічних фінансів, зокрема дефіциту Пенсійного фонду, що потребує вирішення даного проблемного питання на основі дієвого контролю та впровадження запропонованої нової моделі розрахунку ЄСВ. Аналіз результатів розрахунку ЄСВ показує, що її застосування дасть економічний ефект завдяки використанню фінансових інструментів контролю та сприятиме сплачувати офіційну заробітну плату, що збільшить Пенсійний фонд та фінансові ресурси місцевих бюджетів в умовах децентралізації.

Перспективи подальших досліджень. Доцільно подальше дослідження комплексного підходу пенсійного забезпечення працівників завдяки розвитку мережевого фінансового контролю, як функції управління на основі інформаційних технологій, фінансових інструментів та подальшого вивчення нових методик розрахунку ЄСВ, які виконуватимуть стимулюючу функцію контролю щодо оплати праці. Отже, нова парадигма контролю полягає у створенні системи мережевого фінансового контролю впливу на реальні процеси формування Пенсійного фонду, через поєднання стимулюючої та контролюючої функції контролю за допомогою використання фінансових інструментів для знаходження оптимальної моделі, при якій сума витрат на оплату праці буде доступною бізнесу та забезпечить регіональний розвиток економіки як основи фінансової стабільності країни.

#### Література

1. Шевчук А. А. Інформаційні технології контролю заробітної плати шляхом формування мережевого бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / А. А. Шевчук, Л. П. Шевчук // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2011 – № 2, том 1. – С. 101–106. – Режим доступу : [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011\\_2\\_1/101-106.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_1/101-106.pdf)
2. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології) : монографія / В. О. Шевчук. – К. : Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 317 с.
3. Шевчук А. А. Моделювання контролю фінансових ресурсів згідно з запропонованою методикою та визначення її ефективності / А. А. Шевчук, Л. П. Шевчук // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2014. – № 6. – С. 157–162.
4. Шевчук Л.П. Контроль розрахункових операцій – основа фінансової стабільності місцевих бюджетів / А. А. Шевчук, Л. П. Шевчук // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2016. – № 3. – С. 168–171.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 06.12.2016 № 1774-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/1774-19>
6. Закон «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21.12.2016 р. №1801-VIII // Голос України. – 27.12.16.
7. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 02 груд. 2010 р. № 2755-VI. – Редакція від 29.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Надійшла 21.02.2017; рецензент: д. е. н. Іонін Є. Є.



## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.142

АЗАРОВА А. О., ПУЖАЙЛО О. І.  
Вінницький національний технічний університет

### УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАСОБАМИ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

*У роботі досліджено поняття інтелектуального капіталу, розглянуто його сутність та складові. Проаналізовано переваги та недоліки сучасних програмних засобів управління інтелектуальним капіталом, обґрунтовано оптимальний ПЗ для управління інтелектуальним капіталом.*

*Ключові слова: інтелектуальний капітал, інформаційні технології, персонал, людський капітал, структурний капітал.*

AZAROVA A. O., PUZHAILO O. I.  
Vinnitsia National Technical University

### MANAGEMENT INTELLECTUAL CAPITAL TO DOMESTIC ENTERPRISE BY MEANS OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES

*Intellectual capital is an important component of the enterprise assets. At the current stage of social development knowledge and skills play crucial role for the successful implementation of any activities and additional value. The presence of a significant amount of intellectual capital in the modern enterprise is one of the main advantages that provides stable development of the company and consolidate its market position by increasing competitiveness because the effective use of intellectual capital increases other competitive advantages and promotes new ones. The importance of intellectual capital is that in the production of goods or services intellectual capital is transformed from an incorporeal state to the material in the form of an innovative product or service. In this work there are examined the concept of intellectual capital, its nature and components. Also there are analyzed the advantages and disadvantages of modern management software of intellectual capital, and an optimal management software of intellectual capital are proved.*

*Keywords: intellectual capital, information technology, human resources, human capital, structural capital.*

#### Вступ

У сучасних економічних умовах економічне зростання все більше залежить від уміння правильно та ефективно використовувати знання і новітні технології. Саме знання є одним із рушійних факторів розвитку світової економіки і суспільства, особливо в період глобалізації й інформатизації. У зв'язку з цим набуває особливого значення інтелектуальний капітал підприємства, що генерує нові знання, які набувають форми інтелектуальної власності та забезпечують формування економіки інноваційного типу. Для ефективного формування і використання інтелектуального капіталу необхідно створити умови для правильного його оцінювання.

На даному етапі недостатньо висвітлено питання автоматизації систем оцінювання інтелектуального капіталу підприємства, динаміки розвитку та зміни структури, а також розроблення моделей оцінювання інтелектуального капіталу на вітчизняних підприємствах. Разом з тим універсальним підходом до управління інтелектуальним капіталом є саме застосування сучасних ПЗ, що уможливають як його оцінювання, так і подальше регулювання.

Слід зауважити що, підприємства, які правильно оцінюють та відповідно правильно управляють інтелектуальним капіталом є більш конкурентоспроможними ніж інші.

#### Результати дослідження

Головною проблемою в системі оцінювані інтелектуальним капіталом й досі залишається неоднозначне трактування сутності інтелектуального капіталу, не визначено динаміку його розвитку, шляхи формування організаційно-економічного механізму управління і визначення напрямів забезпечення ефективного функціонування даного ресурсу, методів його вимірювання, особливостей залежно від галузевої належності підприємств. Спостерігається недостатня розробленість досліджуваної теми як в методологічному, так і в теоретичному аспектах.

Інтелектуальний капітал – це сукупність знань, навичок, вмінь працівників, інтелектуальної власності підприємства і інших нематеріальних активів, які ефективно використовуються, для ефективної науково-дослідницької, виробничої та комерційної діяльності [1]. Особливості інтелектуального капіталу полягають і в тому, що зовсім по-новому розв'язують проблеми його збереження і нагромадження.

М.А. Ескіндаров вважає, що інтелектуальний капітал – це система характеристик, що визначають здатність людини, тобто якість робочої сили, тобто працівника підприємства, фірми або корпорації, що створює товар чи послуги, в цілях їх відтворення на основі персоніфікованого економічного інтересу кожного суб'єкта і їх сукупності [2].

Т. Стюарт визначає інтелектуальний капітал у ширшому розумінні. Він пише про "інтелектуальний матеріал", що складається зі знань і досвіду, які можуть бути використані для створення багатства, а також інтелектуальну власність [3].

На думку В. Іноземцева інтелектуальний капітал, також можна визначити, як: людський капітал, втілений у працівниках компанії у вигляді їхнього досвіду, знань, навичок, здібностей до нововведень, а також до загальної культури, філософії фірми, її внутрішніх цінностей; структурний капітал, що включає патенти, ліцензії, торговельні марки, організаційну структуру, бази даних, електронні мережі [4].

К. Свейбі має також цікавий підхід, він визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні ресурси на основі моделі відомої як моніторинг нематеріальних активів створеною ним же. Він розрізняє три концепції інтелектуального капіталу: індивідуальні навички; внутрішні та зовнішні структурні одиниці компанії [3].

У сучасній літературі проводиться класифікація інтелектуального капіталу за схемою, зображеною на рис. 1 [5].

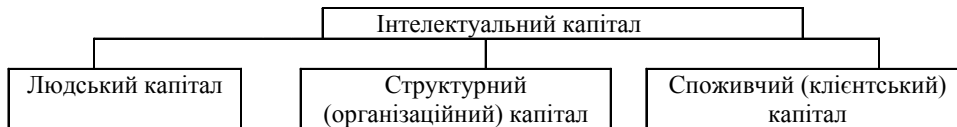


Рис. 1. Класифікація інтелектуального капіталу

Розрізняють три складові інтелектуального капіталу підприємства: людський капітал; структурний (організаційний) капітал; споживчий (клієнтський) капітал.

Людський капітал являє собою найбільшу цінність підприємства, оскільки включає запас знань, освіту, практичні навички, творчі і розумові здібності працівників компанії, їхні моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, що використовуються для одержання доходу.

Структурний (організаційний) капітал виконує дві функції: нагромадження знань як основи діяльності, що представляє цінність для споживача, і прискорення руху інформації усередині компанії. До структурного капіталу відносяться корпоративні інформаційні системи, бази даних, технічне і програмне забезпечення, організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки, корпоративна культура.

Споживчий капітал (його ще називають клієнтським, або капіталом відносин) – це в першу чергу зв'язки підприємства з споживачами його продукції, засновані на історії взаємин, на нагромадженні і постійному відновленні інформації про клієнтів. Суть цих зв'язків передається через відносини з споживачами, постачальниками, конкурентами, місцевими співтовариствами, а також через бренди, торгові марки, імідж організації [5].

Оскільки основною формою такого капіталу є знання співробітників фірми, то обов'язково з'являється потреба, щоб ці знання не стали надбанням конкурентів, щоб їх використовували лише в певній компанії. Цьому мають сприяти різні заходи, починаючи від укладання керівництвом фірми договорів зі співробітниками про нерозголошення таємниць, використання матеріальних інтересів працівників фірми шляхом різних форм матеріального заохочення у збереженні виробничих і комерційних таємниць до широкого залучення працівників до процесу прийняття рішень, планування та управління діяльністю компанії, створення сприятливих умов для професійного і творчого зростання співробітників компанії [6].

На сьогоднішній день існує безліч автоматизованих інформаційних програмних засобів, що сприяють підвищенню ефективності управління інтелектуальним капіталом на вітчизняних підприємствах. Український та зарубіжні ринки пропонують такі програмні продукти з автоматизації управління інтелектуальним капіталом, як CRM-система «ПАРУС», «ІС:Предприятие», «DeloPro», Human Resources (HR) модулі, як SAP R / 3, Baan, Oracle Applications та інші.

Сучасна HR (Human Resources) система – це комплекс технологій, що автоматизують і полегшують роботу з персоналом на всіх рівнях, від оперативного (повсякденний облік даних) до стратегічного (прийняття рішень з розвитку компанії). У якісно вибудованій системі робота цих технологій підпорядкована загальній логіці управління персоналом відповідно до прийнятої стратегії, вираженої в бізнес-процесах, автоматизованих за допомогою електронного документообігу. HR-система здатна ефективно взаємодіяти з фінансовими, виробничими і т.п. системами, що використовують в своїх процесах дані персоналу.

Система управління персоналом SAP HR можна впроваджувати на вітчизняних підприємствах, вона допоможе полегшити облік кандидатів на вільні посади, а також персонал підприємства. Планування використання персоналу, що забезпечить відповідність розподілу працівників по робочим місцям, при цьому прагнення до оптимального задоволення персоналу. Також дасть можливість працівникам планування певного кар'єрного росту [7].

Модульна структура системи дозволяє впроваджувати її поетапно. У SAP HR реалізовані єдині система звітів і дружній графічний інтерфейс користувача. Крім того, в SAP HR можливий зв'язок із

загальними організаційно-економічними функціями (наприклад, результати розрахунку зарплати відразу ж передаються в бухгалтерію).

Перевагою системи SAP HR є можливість її інтеграції з різними додатками для настільних ПК (MS Word, MS Excel та ін.).

Серед недоліків цих систем слід відзначити такі:

- довгий термін впровадження системи, який може продовжуватися декілька років;
- високу вартість володіння системою (вартість купівлі програмного забезпечення, впровадження, експлуатації та технічної підтримки);
- залежність кадрової служби від впровадження системи в інших підрозділах.

Oracle Human Resources Analyzer. Корпорація Oracle для управління персоналом середніх і великих підприємств пропонує систему Oracle Human Resources Analyzer. З її допомогою можна автоматизувати: табельний облік на підприємстві; процедуру найму персоналу підприємства; облік професійно-важливих властивостей і ділових якостей працівників підприємства; врахування потреб сучасного навчання персоналу; планування розвитку кар'єри співробітників підприємства; розробку компенсаційної політики для персоналу підприємства [7].

Система Oracle Human Resources Analyzer дозволить проаналізувати професійні якості працівників, відповідність їх навиків займаним посадам, що дасть можливість керівникам ефективно приймати рішення щодо управління людським капіталом.

Недоліки: висока ціна впровадження та підтримки, функціональна надмірність, недостатня швидкість адаптації до динаміки змін законодавства (особливо, податкового).

Система CRM-рішення «ПАРУС» – це інструмент автоматизації CRM-стратегії, який об'єднує в єдиний інформаційний простір взаємопов'язані бізнес-процеси основних підрозділів компанії по роботі з клієнтами (продаж, маркетинг, обслуговування). Типове CRM-рішення включає підтримку управління продажами, маркетингом, сервісним обслуговуванням клієнтів [8].

Перевагами CRM-системи «Парус» є такі: не вимагає застосування сторонніх СУБД, розширені функції адміністрування системи, конкурентні ліцензії, гнучкість налагодження інтерфейсу, простота і ергономіка інтерфейсу, великий перелік функціональних розділів, сумісність з пакетами «MS Office» і «Open Office», широкий спектр пакетів підтримки клієнтів, широка мережа представників в Україні із ліцензійним супроводом ПЗ, наявність центрів навчання та сертифікації користувачів системи [9].

Недоліками цього ПЗ є: недостатня конфіденційність і сумнівна надійність особистих даних клієнтів; значні витрати на навчання персоналу.

Система «DeloPro» призначена для використання на малих підприємствах торгівлі та комплексних послуг (складське виробництво, сервісні центри, торгівельні та автомобільні компанії та ін.) для розв'язання задач управління споживчим капіталом. Програма автоматизує основні бізнес-процеси та операції, пов'язані з проведенням торгових угод між підприємством та споживачами і формуванням комерційного документообігу. При цьому забезпечується технологічний цикл продажу товарів і послуг, що включає закупівлю товарів і виробництво під замовлення споживачів [10].

Ще одним автоматизованим засобом управління є система програм «1С: Підприємство» призначена для комплексної автоматизації економічної діяльності підприємств різних напрямків діяльності і форм власності.

«1С:Підприємство» дозволяє організувати єдину інформаційну систему для управління різними аспектами діяльності підприємства: управління виробництвом, у тому числі: планування виробництва; управління витратами і розрахунок собівартості; управління даними про вироби; управління основними засобами і планування ремонтів; управління фінансами, у тому числі: бюджетування, управління коштами.

Облік нематеріальних активів у «1С:Підприємство» включає: проведення операцій модернізації нематеріальних активів; створення НМА власними силами; методи нарахування амортизації нематеріальних активів у бухгалтерському та податковому обліку; методику нарахування амортизації нематеріальних активів прямолінійним методом; методику нарахування амортизації нематеріальних активів методом зменшення залишкової вартості; методику нарахування амортизації нематеріальних активів методом прискореного зменшення залишкової вартості; методику нарахування амортизації нематеріальних активів кумулятивним методом; методику нарахування амортизації нематеріальних активів виробничим методом.

Ряд недоліків: картка контрагента не дуже зручна; можливе дублювання даних, при занесенні в базу; немає можливості для сортування даних [11].

### Висновки

У зв'язку із розвитком сучасних технологій є актуальним питанням впровадженням інформаційних технологій у всі процеси діяльності підприємства. На сучасному етапі суттєво зростає роль накопичення оновлення і практичного застосування знань людей, що в результаті забезпечує зростання якості даної категорії.

Підходи до оцінювання інтелектуального капіталу підприємства повинні бути не лише строго формальними, але й адаптованими до реального застосування на практиці.

Провівши аналіз даних програмних засобів управління інтелектуальним капіталом на великих

вітчизняних підприємствах радимо використовувати HR (Human Resources), вона допоможе полегшити облік кандидатів на вільні посади, а також персонал підприємства. Планування використання персоналу, що забезпечить відповідність розподілу працівників по робочим місцям, при цьому прагнення до оптимального задоволення персоналу. Також дасть можливість працівникам планування певного кар'єрного росту. Але її недоліком є висока вартість, а також трудомісткість, тому на маленьких і середніх підприємствах запровадження даної програми не є актуальним.

На невеликих підприємствах доцільним буде використовувати «1С:Підприємство», так як у неї невисока вартість впровадження і доволі проста у застосуванні.

Впровадження систем управління персоналом на підприємстві сприяє скорочення часу на прийняття управлінських рішень, зниження витрат на управління персоналом, оптимальне використання професійних якостей співробітників фірми, підвищення продуктивності праці.

### Література

1. Кавецький В. В. Конкурентоспроможність підприємства у світлі реалізації інтелектуального капіталу / В. В. Кавецький // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. – № 2. – С. 26.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К. : Ін-т економ. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Jarugowa A. Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym. Gdańsk, ODDK / J& Fijałkowska, 2002. – 116 с.
4. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории ипостэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1998. – 640 с.
5. Понедільчук Т. В. Інтелектуальний капітал: сутність та методи оцінки / Т. В. Понедільчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 6.
6. Sveiby E.-A. Measuring Intangibles and Intellectual Capital / E.-A. Sveiby // An Emerging First Standard. URL : <http://www.sveiby.com>.
7. Сучасні автоматизовані системи управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://easy-code.com.ua/2012/09/suchasni-avtomatizovani-sistemi-upravlinnya-personalom-chastina-2-kommerciya-rizne-statti/>
8. Куликов Е. Насколько востребованы в Украине сервисы CRM? / Е. Куликов // Компьютерное обозрение. – 2010. – № 7 (718). – С. 26–27.
9. Азарова А.О. Автоматизовані засоби покращення управління споживчим капіталом / А.О. Азарова, О.В. Мороз, Г.Ф. Воробець // Наука й економіка. – 2012. – № 2(26). – С. 183.
10. Оксанич А.П. Інформаційні системи і технології маркетингу : навч. посіб. / А.П. Оксанич, В.Р. Петренко, О.П. Костенко. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 320 с.
11. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах / Гужва В. М. –К. : КНЕУ, 2013.

Надійшла 15.02.2017; рецензент: д. т. н. Роїк О. М.

**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КАПІТАЛУ**

*У статті проаналізовано та узагальнено існуючі методи оцінювання споживчого капіталу. Запропоновано для оцінювання рівня споживчого капіталу застосовувати математичний апарат штучного інтелекту.*

*Ключові слова: споживчий капітал, інтелектуальний капітал, методи оцінювання, відносини зі споживачами, клієнтська база.*

AZAROVA A. O., PYSARENKO K. M.

Vinnytsia National Technical University

**ANALYSIS OF METHODS OF CONSUMPTION CAPITAL EVALUATION**

*The article analyzes and summarizes existing methods of estimation of consumer capital. Consumer capital, which is the basic structural element of intellectual capital, defined relationships with customers and partners of the company. Currently, the main purpose of the existence of the companies is customer satisfaction, so the marketing activities of the companies and marketing strategies need reorientation. The main problem in the management of consumer and capital remains ambiguous interpretation of the nature and structure of consumer capital, its methods of evaluation features depending on industry sector enterprises and the transformation of consumer capital cost performance of the company. There are a lot of controversy in determining the structure and components of consumer capital in today's economy. Unfortunately the questions of evaluation of consumer capital as an important component of management functions are not processed. The author proposes to evaluate the level of consumer capital by applying mathematical tools of artificial intelligence.*

*Keywords: consumer capital, intellectual capital, assessment methods, relationships with customers, customer base.*

**Постановка питання у загальному вигляді**

Інформатизація та інтелектуалізація суспільства приводять до важливих змін умов ведення бізнесу. Наразі головною метою існування підприємства стає задоволення потреб споживачів, тому маркетингова діяльність підприємства та маркетингові стратегії, що лежать в її основі, потребують переорієнтації. З'являється потреба в накопиченні та ефективному управлінні споживчим капіталом. Існує багато концепцій вивчення споживчого капіталу, але існуючі підходи не є чітко описаними та універсальними. Разом із тим, без детальних досліджень структури споживчого капіталу на підприємстві стає неможливим збільшення обсягів виробництва та, відповідно, прибутку, тому більшість провідних вітчизняних компаній переймають досвід закордонних колег та зацікавлені у розвитку споживчого капіталу. Проте, задля збільшення прибутковості підприємства, необхідно чітко розуміти алгоритм оцінювання та обґрунтувати математичний апарат формалізації такого процесу для подальшого управління споживчим капіталом.

**Аналіз останніх досліджень**

Дослідженням питань, пов'язаних зі споживчим капіталом, присвячені праці багатьох відомих закордонних та вітчизняних вчених, зокрема, таких як Е. Т. Куликов, В. М. Гужва, А. П. Оксанич, В. С. Пономаренко, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Е. Брукінг, Т. Стюарт, О. В. Кендюхов, А. Н. Козирев, В. Л. Макаров, С. М. Ілляшенко та ін. [1–10]. У їх працях головну увагу зосереджено на інтелектуальному капіталі, а поняття споживчого капіталу, його структури та методів його оцінювання розглядаються фрагментарно, висвітлюючи лише його окремі аспекти, не даючи цілісного уявлення про нього. Немає єдиного підходу до ідентифікації складових споживчого капіталу, який деякі автори не розглядають в структурі інтелектуального капіталу. Також існує багато суперечностей у визначенні структури та складових споживчого капіталу в умовах сучасної економіки.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**

На погляд авторів статті, головною проблемою в управлінні споживчим капіталом і досі залишається неоднозначне трактування сутності та структури споживчого капіталу, методів його оцінювання, особливостей залежно від галузевої належності підприємств, а також трансформації споживчого капіталу у вартісні результати діяльності підприємства. Питання оцінювання рівня споживчого капіталу як важливої складової функції управління підприємством, на жаль, залишаються недостатньо опрацьованими. Отже, спостерігається недостатня розробленість досліджуваної теми як в методологічному, так і в теоретичному аспектах.

**Формування цілей статті**

Метою дослідження є аналіз та узагальнення існуючих методів ідентифікації споживчого капіталу для подальшого обґрунтування оптимального математичного апарату, що уможливило б формалізацію процесу оцінювання рівня споживчого капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження**

Споживчий капітал, що є базовим структурним елементом інтелектуального капіталу, визначається

відносинами зі споживачами та партнерами підприємства. До сьогодні не існує єдиного трактування чи навіть терміну для визначення споживчого капіталу. Дослідники також розходяться в поглядах щодо кола суб'єктів, яких стосується споживчий капітал. Найбільш повним, на думку авторів статті, є таке визначення: «Споживчий капітал – це сукупність стабільних та довготривалих відносин підприємства з економічними контрагентами, що сприяє зменшенню витрат та збільшенню прибутку в процесі діяльності підприємства» [11].

Споживчий капітал може слугувати оцінкою відносин організації зі споживачами її продукції. Поняття споживчого капіталу можна розширити за рахунок контактів з постачальниками та іншими учасниками мікросередовища підприємства. Чим кращі відносини з покупцями, тим вища ймовірність того, що покупець поділиться із продавцем своїми планами і досвідом, тобто компанія збагатиться новими знаннями [12].

На основі узагальнення існуючих досліджень у сфері управління споживчим капіталом підприємства визначено, що в основі споживчого капіталу покладено відносини, ключовою характеристикою яких є цінність.

Результат формування та розвитку відносин зі споживачами підприємства виражається у сформованій цінності цих відносин, при цьому ціннісними взаємовідносинами є інтерактивні взаємовигідні процеси між підприємством та споживачем, що керуються економічними та монетарними цілями й спрямовані на багаторазові трансакції.

При цьому, як зазначає С. А. Браун [13], цінність виникає завдяки різноманітним двобічним або мультиперсональним відносинам обміну за умови, що вони можуть піддаватися формалізації та тривати певний час.

У наукових колах та на практиці проблема визначення цінності відносин є досить актуальною, про що свідчить наявність різних напрямів та підходів до її вимірювання. Так, Д. Вілсон [14] пропонує здійснювати вимірювання цінності відносин за допомогою співвідношення вигод та витрат від відносин або їх порівняння.

Для цілей управління споживчим капіталом підприємства, який розглядається з одного боку, як засоби й умови формування та розвитку відносин, а з іншого – як результат таких відносин, означений результат пропонується оцінювати через цінність, носіями якої є постійні споживачі, клієнтська база, зв'язки зі споживачами, ділова репутація, лояльність споживачів. Виходячи з цього, існують такі напрямки оцінювання споживчого капіталу, як наявність та зростання кількості постійних споживачів; розвиток клієнтської бази; інтенсивність зв'язків зі споживачами; наявність повторних контрактів; висока ділова репутація; лояльність споживачів тощо.

За оцінками експертів, приріст постійних споживачів на 5% приводить до зростання прибутку на 25–100%. У більшості галузей прибуток від кожного клієнта зростає відповідно до розвитку його співпраці з компанією. Разом з тим, для компенсації втрат від одного втраченого старого клієнта необхідно залучити кілька нових [15].

О. В. Кендюхов [8] пропонує відносити до постійних клієнтів тих, які регулярно купують продукцію підприємства або тих, які уклали з ним довгострокові контракти. Якщо розглядати клієнтів за відношенням до споживчого ринку, то це будуть клієнти, які більше одного року регулярно купують продукцію компанії.

На думку М. Г. Бойко [16], якість управлінської діяльності визначає наявність постійних ділових відносин підприємства із споживачами. Клієнтська база підприємства складається із сукупності постійних споживачів (юридичних та фізичних осіб), яка визначає якісну характеристику системи взаємовідносин підприємства на основі сумісного створення споживчої цінності товарів (послуг), а також отримання і розподілу вигоди між учасниками цієї взаємодії.

Існуючі підходи до оцінювання клієнтської бази підприємства як складової споживчого капіталу наведено у таблиці 1.

На думку авторів статті, найбільш повним методом оцінювання клієнтської бази підприємства є метод перспективних оцінок клієнтської бази.

Існують різноманітні підходи до оцінювання управління споживчим капіталом. Розглянемо найбільш поширені з них у табл. 2.

Основними компонентами інформаційної системи якості послуг, що надаються споживачам, є такі:

- опитування споживачів;
- збір скарг, пропозицій і коментарів споживачів;
- загальні огляди ринку;
- опитування співробітників.

Дослідження дозволяють охопити, документально зареєструвати потенційно невдалі елементи послуг і налагодити зворотний зв'язок як за окремими угодами, так і за якістю обслуговування загалом [17].

Аналізуючи вище описані методи оцінювання споживчого капіталу, автори пропонують для

формалізації такого процесу застосовувати математичний апарат штучного інтелекту, зокрема, нечітких множин, що:

- 1) уможливить врахування потужних масивів різноякісної вхідної інформації;
- 2) позбавить необхідності аналізу усіх можливих комбінацій значень оцінювальних параметрів у відповідній математичній моделі;
- 3) дозволить приймати обгрунтоване рішення щодо рівня споживчого капіталу природною мовою особи, яка приймає рішення;

Таблиця 1

**Існуючі методи оцінювання клієнтської бази підприємства**

Назва методу	Сутність	Автор	Недоліки
Експертне оцінювання лояльності споживачів	Порівнюються експертні оцінки за характеристиками: задоволеність клієнтів, вірність торгової марці, стабільність клієнтів із граничними рівнями цих показників (високий, середній, нижче середнього, фактичний), які також встановлюються експертним шляхом.	М. Бендіков, С. Джамай	Метод доволі суб'єктивний. Показники не розкривають економічної ефективності управління споживчим капіталом. Дана методика бере до уваги лише певний аспект споживчого капіталу – відносини з постійними клієнтами.
Ідентифікації ринкової ніші підприємства	Оцінюються такі показники: частка ринку (%); кількість показників обліку; кількість упущених замовників; доступність телефону (%); кількість візитів постачальників до компанії; кількість днів, витрачених замовниками на візит до компанії; охоплення ринку (%); кількість контрактів; кількість фондів; кількість продажів; кількість менеджерів по роботі з фондами; кількість контрактів у розрахунку на одного працівника, який використовує інформаційні технології; індекс задоволеності клієнта; відсоток замовників, які звертаються повторно.	Л. Едвінсон, М. Мелоун	У методиці використовуються показники, які характеризують діяльність підприємства в цілому, але не ефективність управління споживчим капіталом. Відсутні критерії для порівняння, не визначено, які значення показників приймати за нормативні.
Оцінювання клієнтської бази	Аналізується клієнтська база за показниками, які характеризують силу прихильності клієнтів до компанії, ступінь їх довіри до компанії, задоволеність рівнем і якістю виконання замовлень, надійність клієнтської бази, приріст клієнтської бази.	О. В. Кендюхов [8]	Методика враховує важливість тільки клієнтів для оцінки споживчого капіталу та не має вагомостей названих показників для підрахунку інтегрального показника.
Інтегрального оцінювання	Для оцінювання всі елементи виділяються в чотири групи: рівень розвитку зв'язків з клієнтами; рівень іміджу підприємства; оцінювання бренду підприємства; рівень торгової марки та сформованості каналів просування на ринок, зв'язків з постачальниками, місцевим співтовариством. Кожна група оцінюється системами часткових показників.	І.В. Журавльова	Метод має елементи суб'єктивності, оскільки засновується на експертних оцінках та враховує невелику кількість показників.
Перспективних оцінок клієнтської бази	Оцінювання клієнтської бази на основі кількісних та якісних показників, які мають відображати: позитивні тенденції прибутковості господарської діяльності як результату взаємовідносин із постійними споживачами, які формують клієнтську базу; можливості підвищення прибутковості через формування диференційованих програм обслуговування постійних споживачів за результатами моніторингу їх потреб та кількісних показників продажів продуктів тощо.	М. Г. Бойко	Методика потребує поглиблення.

- 4) дозволить динамічно змінювати множину вхідних та вихідних параметрів, що відображає мінливість впливу як зовнішніх, так і внутрішніх середовищ вітчизняних підприємств.

**Висновки**

В результаті аналізу існуючих підходів до оцінювання клієнтської бази підприємства як складової

споживчого капіталу було виявлено низку їх недоліків, що уможливило обґрунтування оптимального серед них. За критерієм повноти метод перспективних оцінок клієнтської бази є найкращим.

Таблиця 2

## Методи оцінювання споживчого капіталу

Методи дослідження	Опис	Частота застосування	Переваги	Недоліки
Опитування споживачів	Опитування про задоволення споживачів якістю обслуговування під час реалізації кожної угоди по завершенню сервісного контакту	Постійно	Є можливість дізнатися «свіжі» враження покупця, і, якщо споживач висловлює негативну думку, – негайно вжити заходів щодо виправлення ситуації	Спрямований на виявлення тільки останнього, але не загального враження
Збір скарг, пропозицій і коментарів споживачів	Система збору та класифікації скарг і пропозицій споживачів	Постійно	Виявляються найбільш типові та постійні збої в сервісному процесі для їх подальшого виправлення та попередження	Незадоволені споживачі часто не звертаються зі своїми скаргами безпосередньо в компанію. Аналіз скарг споживачів та їх пропозицій щодо якості обслуговування дає неповну картину стану справ в організації
Загальний огляд ринку	Огляди про послуги компанії за оцінкою думок споживачів компанії і клієнтів фірм-конкурентів	Раз на півроку або щоквартально	Є можливість оцінити ефективність компанії порівняно з основними конкурентами, виявити пріоритети в удосконаленні обслуговування, дослідити динаміку зміни показників якості.	Не дозволяє оцінити якість окремих сервісних контактів
Опитування співробітників	Опитування обслуговуючого персоналу про якість їх «життя» на роботі	Щоквартально	Оцінюється якість внутрішніх послуг, визначаються причини, які з точки зору співробітників перешкоджають підвищенню якості послуг. Оцінюється моральний стан колективу.	Співробітники компанії часто розглядають сервісний процес з точки зору своїх вигод, виходячи зі своєї суб'єктивної думки. Інтерпретація ситуації співробітниками не завжди буває вірною.

Аналіз методів оцінювання споживчого капіталу уможливило визначення їх переваг та недоліків, що дозволяє окреслити перспективні серед них та уможливило подальшу формалізацію процесу оцінювання споживчого капіталу на основі математичного апарату штучного інтелекту.

## Література

- Куликов Е. Насколько востребованы в Украине сервисы CRM? / Е. Куликов // Компьютерное обозрение. – 2010. – № 7 (718). – С. 26–27.
- Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : навч. посібник / Гужва В. М. – К. : КНЕУ, 2001. – 400 с.
- Оксанич А.П. Інформаційні системи і технології маркетингу : навч. посіб. / А. П. Оксанич, В. Р. Петренко, О. П. Костенко. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 320 с.
- Технология автоматизированной обработки экономической информации / [В. С. Пономаренко, Р. К. Бутова, С. В. Минухин, А. В. Милов]. – К. : ИС-ДО, 2006. – 224 с.
- Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Опеределение истинной стоимости компании. Новая постиндустриальная волна на Западе / Л. Эдвинссон, М. Мелоун ; под ред. В. Иноземцев. – М. : Академия, 1999. – 1067 с.
- Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг ; [пер. с англ. Л. Н. Ковачиной]. – СПб : Питер, 2001. – 288 с.
- Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 436 с.



8. Кендюхов О.В. Оцінка ефективності управління клієнтським капіталом [Електронний ресурс] / О.В. Кендюхов // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1493>.
9. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М. : «Интерреклама», 2003. – 352 с.
10. Ілляшенко С. М. Сутність, структура й методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С. М. Ілляшенко // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16–26.
11. Азарова А. О. Оцінювання ефективності управління споживчим капіталом / А. О. Азарова, О. В. Мороз // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – № 60. – С. 201–206.
12. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 98–106.
13. Brown S. A. Customer Relationship Management: A Strategic Imperative in the World of E-business. John Wiley & Sons Canada LTD: Canada, 2000.
14. Wilson D.T. An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships. Handbook of Relationship Marketing / Ed. J.N. Sheth, A. Parvatiyar. L.: Sage Publications, 2000. P. 245–270.
15. Сінческул І.Л. Управління лояльністю споживачів як одна з основних задач управління взаємовідносинами з клієнтами / І.Л. Сінческул, М.І. Ларка // Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. – № 26. – С. 200–203.
16. Бойко М.Г. Організаційно-економічні засади взаємодії підприємства зі споживачами / М.Г. Бойко // Вісник Маріупольського державного університету. Сер.: Економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 86–92. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vmdu\\_ek\\_2011\\_2\\_14.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vmdu_ek_2011_2_14.pdf)
17. Селиванова Л. А. Измерение интеллектуального капитала предприятия розничной торговли / Л. А. Селиванова // Бизнес. – 2009. – № 2. – С. 29–31.

Надійшла 10.03.2017; рецензент: д. е. н. Мороз О. В.

## ВПЛИВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ

*У статті проведено порівняльний аналіз методологічних підходів, що використовуються у дослідженнях впливу вищої освіти на економічне зростання. Також досліджуються неокласичний підхід на прикладі моделі Кобба-Дугласа та нові теорії економічного росту у визначенні впливу вищої освіти на економічний добробут. За результатом дослідження було зроблено висновок про необхідність уточнення причинно-наслідкового зв'язку між індикаторами освіти та економічного зростання шляхом включення більшої кількості екзогенних факторів, що впливають на освіту в економетричному аналізі.*

*Ключові слова: нові теорії росту, модель Кобба-Дугласа, вища освіта, економетричний аналіз.*

KONOVALOVA A. A.

Odessa I. I. Mechnikov National University

## IMPACT OF HIGHER EDUCATION ON ECONOMIC GROWTH: RESEARCH METHODOLOGY

*The article provides the comparative analysis of methodological approaches used in determining the impact of higher education on economic growth. The research examines neoclassical approach on the example of Cobb-Douglas production function as well as the new theories of economic growth in the context of higher education. The necessity to combine the new theories of economic growth with neoclassical approach in order to identify connection between innovations and the level of human capital at different level is stressed in the article.*

*Key words: new theories of growth, Cobb-Douglas production function, higher education, econometric analysis.*

**Постановка проблеми.** Вища освіта визнається одним із пріоритетних факторів економічного розвитку більшістю розвинених країн світу. Відомо, що якісна вища освіта є вагомим фактором розвитку людського капіталу та позитивно впливає на розвиток та імплементацію технологій у всіх сферах виробництва. Проте, якісна та кількісна оцінка впливу вищої освіти на економічне зростання та конкурентоспроможність залишається одним з головних завдань дослідників даного питання. В більшості країн існує дилема щодо розмірів державного фінансування вищої освіти, ступеню втручання влади в навчальний процес та рівень автономії університетів. В той час як більшість емпіричних досліджень підтверджують позитивну кореляцію між рівнем освіти та економічних розвитком, порівняння результатів є складним через численну кількість індикаторів, що використовуються зокрема для оцінки рівня розвитку вищої освіти в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання впливу вищої освіти на економічне добробут нації є актуальним в період глобалізації світової економіки. Дослідженням даного питання займалися такі вчені, як Б. Сіанесі, Ж. Темпл, П. Стівенс, Ж. Бенхабіб та інші видатні вчені. Більшість емпіричних досліджень, спрямованих на виявлення та вимір впливу вищої освіти на економічних розвиток країн встановлюють, що вища освіта дійсно підвищує рівень продуктивності праці, а не є лише сигналом індивідів потенційному роботодавцю про загальних рівень їх інтелектуальних можливостей [1, с. 157]. Деякі вчені виділяють освіту як один з головних факторів економічного розвитку та наполягають на виділенні питання освіти серед інших аспектів політики як пріоритетного [2, с. 59; 1, с. 164]. Дослідники даної тематики вибачають позитивний вплив вищої освіти на макро- і макрорівнях. З одного боку, освіта приносить економічні дивіденди індивідам, що її отримують, у вигляді більш високих заробітних плат [3, с. 4]; з іншого – освіта, отримана індивідами, приносить соціальні дивіденди на макрорівні у вигляді непрямих вигоди економічного зростання [1, с. 170]. Проте, існують і дослідження, що демонструють негативний, хоча і статистично незначний взаємозв'язок між людським капіталом на економічних зростанням [4, с. 144; 5, с. 369].

**Виділення невирішеної проблеми.** Автори досліджень використовують різні статистичні вибірки та бази даних, а також оцінюють різні показники рівня вищої освіти у широкому ряді країн, що призводить до радикальних розбіжностей у результатах досліджень та стає причиною численних наукових дебатів. Таким чином, дослідження методології вивчення впливу вищої освіти на економічне зростання залишається актуальною проблемою сучасної науки, адже кількісний вимір впливу вищої освіти на економічне зростання може стати основою для розробки політичних курсів як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Вивчення методів дослідження даної проблеми різними вченими надасть можливість виявити причини розбіжності висновків дослідників та оцінити доцільність використання різноманітних методологічних підходів та статистичних баз даних у вивченні впливу вищої освіти на економічне зростання країн.

Метою дослідження автор ставить вивчення сучасних робіт на дану тематику та виділення ключових результатів досліджень впливу вищої освіти на економічний розвиток країн. Також, метою є

виділення ключових показників рівня освіти в країні та їх вплив на економічне зростання на основі проведених раніше досліджень. Буде виділено ключові проблеми методології досліджень та наведено рекомендації для майбутніх досліджень даної проблеми.

**Результати дослідження.** Найчастіше в наукових працях на дану тематику вчені використовували метод регресійного аналізу даних. За основу моделювання, що була прийнята в переважній більшості емпіричних досліджень даної тематики, взята виробнича функція Кобба-Дугласа (1) [6, с. 13]:

$$Y = AK^\alpha H^{1-\alpha}, \quad (1)$$

де  $Y$  – обчислений або очікуваний індекс виробництва продукції обробної промисловості за деякий характерний інтервал часу;

$K$  – індекс зайнятості в обробній промисловості;

$H$  – індекс постійного капіталу;

$A, \alpha$  – позитивне постійне число, що характеризує технологію виробництва.

Або (2):

$$Y = AK^\alpha (hL)^{1-\alpha}, \quad (2)$$

де  $h$  – середній рівень людського капіталу на робітника;

$L$  – кількість робітників.

Рівняння (2) дало дослідникам змогу оцінити вклад робітників різної кваліфікації у виробничий процес та оцінити важливість рівня освіти для різних секторів економіки [6, с. 14].

Традиційна неокласична модель економічного росту базується на припущенні росту за рахунок екзогенного технологічного прогресу. Проте, необґрунтованим залишається темп росту технологічного прогресу та фактори, що на нього впливають. Ендогенна теорія зростання намагається подолати цей недолік шляхом створення макроекономічних моделей на основі мікроекономічних показників зростання. Так, домогосподарства намагаються максимізувати корисність в рамках бюджетних заощаджень, а фірми максимізувати прибуток. Саме для цього домогосподарства інвестують в освіту, а фірми – в дослідження і інновації. Крім того, велике значення моделі ендогенного росту приділяють державному фінансуванню науки та освіти, що вбачається як один з головних факторів технологічного прогресу. В той час, як оригінальна функція Кобба-Дугласа (1) враховує технологію виробництва як константу, сучасні наукові роботи розглядають цю складову як функцію залежності технології від середнього рівня людського капіталу робітника ( $h$ ) та вектору контрольних змінних ( $Z$ ), таких як рівень відкритості економіки для торгівлі та іноземних інвестицій, затрати на дослідження та інновації, тощо. Таким чином, основою для більшості досліджень заданої тематики стає модель виду (3):

$$\ln Y = \ln A(h, Z) + \alpha \ln k + (1 - \alpha) \ln \left( \frac{\sum_{i=1}^L h_i L_i}{L} \right) + \varepsilon, \quad (3)$$

де  $Y$  – виробнича функція;

$A$  – змінна, що виражає ефективність одного робітника в залежності від його рівня освіти, стану здоров'я тощо, а також макроекономічних факторів, таких як рівень відкритості економіки, рівень фінансування освіти і науки, затрати на дослідження та інновації та ін.;

$k$  – фізичний капітал на одиницю людського фактору виробництва;

$h_i$  – рівень людського капіталу певного виду (за віком, рівнем освіти, статтю тощо);

$L_i$  – кількість робітників відповідного виду;

$L$  – загальна кількість робітників;

$\varepsilon$  – помилка вибірки.

Фундаментальна модель адаптована в кожному дослідженні, в залежності від цілей авторів; зокрема, ними можуть бути спроба пояснити різницю рівня продуктивності в різних країнах, різницю рівня росту продуктивності в країнах, в межах однієї країни чи групи країн в залежності від рівня економічного прогресу тощо [6, с. 15; 4, с. 145; 7, с. 11].

**Показники рівня освіти населення.** Велика кількість досліджень за залежну змінну ( $Y$ ) брали ВВП на душу населення. Хоча даний показник і характеризує загальний економічний розвиток, проте даний показник не враховує демографічну ситуацію в країні, що може мати значний вплив на кореляцію між змінними. Таким чином, на нашу думку, більш релевантним міг би стати показник ВВП на душу зайнятого населення, що дало б змогу вивчити зростання індивідуального доходу в залежності від рівня кваліфікації і освіти і зменшити похибку дослідження через зміну загальної демографічної ситуації в країні. Проте, такий показник може бути важко отримати при вивченні широкої вибірки країн з різним рівнем розвитку економіки: статистична інформація щодо зайнятості населення може бути далека від реальності в країнах, де у значних масштабах має місце неофіційне працевлаштування [8, с. 14].

Найбільші труднощі сьогодні викликає проблема виміру людського капіталу. Саме недостатня статистична база та відсутність чіткої спільної системи оцінки людського капіталу у більшості країн (особливо в країнах, що розвиваються), призводить до складності у порівнянні результатів, а також у значних похибках досліджень. Наукова література виділяє чотири групи індикаторів рівня освіти у країнах: рівень когнітивних навичок, обсяг потоку людського капіталу, обсяг накопленого людського капіталу та обсяг інвестицій у вищу освіту. Основні індикатори, що використовують вчені в дослідженнях питання впливу вищої освіти на економічне зростання наступні [6, с. 18]:

- Середня кількість років навчання робочої сили чи населення, що передбачає лінійне відношення до якості людського капіталу;
- Рівень державних інвестицій в освіту і науку;
- Частка людей із вищою освітою у загальній кількості населення чи робочої сили;
- Загальна кількість студентів ВНЗ в країнах та їх частка у загальній кількості населення;
- Рівень заробітних плат працівників із вищою освітою порівняно із менш кваліфікованими працівниками;
- Когнітивні навички, що вимірюються, переважно, результатами міжнародних тестів, таких як PISA (Program for international assessment), TIMSS (Trends in International Mathematics and Science Study) [9, с. 48].

**Середня тривалість навчання.** Показник середньої тривалості навчання отримується шляхом множення частки населення певним рівнем освіти на тривалість навчання (в роках) відповідно до категорії освіти (початкова, середня і вища освіта). Кохен і Сото (2007) у своєму дослідженні вивчають показник середньої тривалості навчання як фактор економічного росту та демонструють статистично значний позитивний вплив освіти на економіку 95 країн, що вивчалися. Автори роблять дослідження, беручи до уваги вік та освітній рівень громадян (початкова, середня, вища освіта). Таким чином, автори вирішують проблему попередніх досліджень, що прирівнювали рік навчання у початковій школі до року навчання в аспірантурі – роки, що важко порівнювати з точки зору продуктивності навчального процесу [11, с. 72].

Псакарлопус і Партінос (2004) в своєму дослідженні вивчають вплив середньої тривалості навчання на рівень оплати труда в залежності від рівня економічного розвитку країн, статі працівників та загального рівня освіти в країні. Вчені приходять до висновку, що вагомий позитивний вплив на рівень оплати праці освіта має в менш розвинених країнах з нижчим загальним рівнем освіти та більш характерна для жінок. В розвинених країнах в високими стандартами освіти навчання є обов'язковим для більшості громадян незалежно від статі та рівня доходів. Вища освіта також є порівняно більш характерним вибором на життєвому шляху громадян розвинених країн. Таким чином, рівень освіти в розвинених країнах має менший позитивний вплив на оплату труда порівняно в країнами, що розвиваються [12, с. 113].

Барро і Лі (2010) вивчають показник середньої тривалості навчання в контексті віку та статі студентів. Вчені методом регресійного аналізу даних оцінюють 146 країн в період з 1950 по 2010 рр. Вчені використовують панельні дані з віковим інтервалом в п'ять років та вносять корективи у дослідження, основані на припущенні, що люди з високим рівнем освіти мають довшу тривалість життя. Використавши тривалість життя як додатковий фактор економічного зростання, вчені прийшли до висновку, що кожний наступний рік навчання призводить до зростання продуктивності праці на 5–12%, що є доказом позитивного впливу освіти на економічне зростання [13, с. 21].

Показник середньої тривалості навчання хоч і є доступним для більшості країн, проте має суттєві недоліки. Так, показник демонструє скоріше присутність студентів у навчальних закладах, аніж їх успіхи у навчанні. Враховуючи такий показник рівня освіти населення, вчені де-факто роблять припущення, що всі студенти отримують однаковий рівень освіти, що залежить лише від кількості годин, витрачених на навчання (при чому, лише в офіційних закладах, не враховуючи самоосвіту та навчання безпосередньо на робочому місці).

**Когнітивні навички.** Деякі дослідження підтверджують нерелевантність показника середньої тривалості навчання: Ханусек і Кімко (2000) у своїй роботі одні з перших використовують результати міжнародних тестів для оцінки когнітивних навичок та їх вплив на економічне зростання націй. Вчені знаходять статистично вагому позитивну кореляцію між результатами тестів та рівнем економічного зростання в країнах. Крім того, вчені демонструють статистично незначний взаємозв'язок років навчання та економічного росту в моделях, де були також включені і результати міжнародних тестів [10, с. 1186].

Ханусек і Войсман (2010) також розглядають показники стандартизованих міжнародних тестів з математики та науки для вивчення ролі освіти в країнах ОЕСР з 1960 по 1990 рр. Вчені розглядають результати тестів PISA як показник когнітивних навичок населення країн ОЕСР і демонструють значну залежність економічного розвитку країн від обраного показника. В роботі розглянуто три сценарії розвитку країн у випадку поліпшення середнього результату тесту. В першому випадку вчені за допомогою регресійного аналізу демонструють, що поліпшення середнього показника тесту на 25 пунктів підвищить сукупне ВВП країн на 90-275 трильйонів доларів США. Більш оптимістичний сценарій вбачає підвищення загального рівня результатів до рівня Фінляндії, що призведе до росту ВВП більш ніж на 200 трильйонів доларів США (базуючи на історичних показниках взаємозв'язку тестів та економічного росту в країнах). Автори стверджують, що збільшення фінансування освіти та зміна політики освіти та науки у країнах ОЕСР

у довгостроковій перспективі стане запорукою більш стабільної економічної системи та довготривалого розвитку [14, с. 40].

В той час, як міжнародні тести безперечно є стандартизованим показником, доступним в багатьох країнах, такі тести, зазвичай, проводять для підлітків і дорослих до вступу у ВНЗ (окрім тестів для вступу у магістратуру, такі як GRA чи GMAT) [7, с. 22]. Таким чином, дані міжнародних тестів не дають змоги вивчити саме вплив вищої освіти на економічне зростання. Багато вчених використовують загальний показник випускників ВНЗ, або їх частку у населенні. Безперечно, дані такого характеру демонструють кінцеві досягнення студентів ВНЗ: не кількість годин навчання, а якість отриманих знань. Проте, в той час як міжнародні тести однакові для всіх, якість вищої освіти в різних країнах складно порівнювати, враховуючи різну кількість годин навчання, різні вимоги до студентів, кваліфікацію викладачів, технічне оснащення ВНЗ тощо. Таким чином, не можна стверджувати, що студенти різних країн по закінченню ВНЗ мають однаковий рівень знань та навичок, а отже, роблять однаковий внесок у економічне зростання країни. Отже, такий підхід є зручним для вивчення розвинених країн, де рівень вищої освіти є більш стандартизованим, в той час як вплив вищої освіти на економічне зростання країн, що розвиваються, залишається більш складним для вивчення.

**Частка студентів ВНЗ в загальній кількості населення.** Ванденбуш та ін. (2006) вивчають частку студентів ВНЗ поряд із студентами шкіл та коледжів у країнах з різним рівнем економічного розвитку та приходять до висновку, що для розвинених країн пріоритетним є розвиток саме вищої освіти, адже вона є запорукою технологічних інновацій у всіх сферах економіки. За твердженням авторів, для країн, що розвиваються, пріоритетними повинні стати інвестиції в середню освіту – саме цей сектор освіти важливий для вдалої імплементації все існуючих завдяки розвиненим країнам технологій у сферу виробництва. Так, автори приходять до висновку, що в країнах що розвиваються, вища освіта не грає значної ролі в економічному зростанні, в той час як в розвинених країнах середня освіта не є фактором зростання [15, с.100]. Робота вчених створила великий резонанс у наукових працях та стала підставою для багатьох досліджень, що вбачали причиною результатів даної роботи саме обраний методологічний підхід. Частка студентів в загальній кількості населення хоч і є доступним показником, має свої суттєві недоліки. По-перше, частка студентів в поточному періоді часу не є гарантовано часткою людей з вищою або середньою освітою у майбутньому. В країнах, що розвиваються, поточна кількість студентів може бути значно вищою за кількість студентів, що закінчують навчальні заклади. Складна економічна ситуація може спонукати студентів залишати навчання, що може бути причиною значної похибки у дослідженні Вандербуша та ін. Саме з цієї причини сучасні дослідження віддають перевагу показникам фактичної акумуляції знань у вигляді дипломів про вищу чи середню освіту, результатів міжнародних тестів та ін. Такі показники мають назву показників «збереженого людського капіталу», що протиставляють менш надійним показникам «потокую людського капіталу».

**Інвестиції в освіту і науку.** Сучасні дослідження також розглядають заходи інвестицій в людський капітал як детермінант економічного зростання. Келлер (2006) розглядає три види інвестицій в освіту: загальна кількість студентів, видатки державного бюджету на освіту як частка ВВП, і державні витрати на освіту на одного студента як частка ВВП на душу населення. Розрахунки, проведені в роботі, показують, що державні витрати на одного учня пояснюють 69 відсотків зростання ВВП на душу населення, в той час як державне фінансування вищої освіти має суттєвий ефект на економічне зростання.

Дослідження Огіона та ін. (2009) сфокусоване на інвестицій в освіту (як державних, так і інвестицій домогосподарств). Вчені порівнюють інвестиції в науку у різних штатах США та приходять до висновку, що зростання інвестицій у освіту і науку (в тому числі і у вищу освіту) позитивно корелюється з економічним зростанням [7, с. 21].

Головним недоліком показника є те, що при наявності кореляції, досить важко відстежити, як фактори впливають один на одного. В дослідженнях такого типу завжди існує проблема мультиколінеарності: вивчаючи вплив інвестицій як частку ВВП на економічне зростання (як правило, показники, в яких також фігурує ВВП) вчені не можуть остаточно стверджувати, що економетричний аналіз є релевантним, а зростання інвестицій в освіту призводить до економічного росту, а не навпаки: зміцнення економіки дає змогу державам, приватним інвесторам і домогосподарствам інвестувати капітал у навчання.

**Статистичні бази.** Дослідники використовували численні статистичні бази, в залежності від показників та країн, що вивчалися. На сьогоднішній день, найбільш повною та стандартизованою базою даних показників освіти вважають базу EU-KLEMS, створену консорціумом з 16 науково-дослідних, аналітичних та статистичних організацій з різних країн ЄС, за підтримкою Європейською Комісією, ОЕСР і Євростата. Завдання консорціуму EU-KLEMS – створення бази даних статистичних показників на галузевому рівні і проведення серії досліджень взаємозв'язків між зростанням кваліфікації робочої сили, технологічним прогресом та інноваціями з одного боку, і продуктивністю – з іншого. Збалансований облік в рамках проекту EU-KLEMS інтересів економічної науки, завдань економічної політики і статистики забезпечується участю в консорціумі провідних науково-дослідних та аналітичних організацій світу за підтримки Євростату, державних статистичних служб країн ЄС, а також ОЕСР. В рамках проекту

створюється база даних різних показників економічного зростання, продуктивності, процесів формування робочих місць, інвестицій в основний капітал та інновацій на рівні 63 галузей для 25 країн-членів ЄС, а також США, Японії та Канади. Розглянутий часовий період – з 1970 р, а для нових членів ЄС - з 1990 р На сьогоднішній день в проект залучаються і ряд країн Азії та Латинської Америки [16].

Статистична база ОЕСР ‘OECD online Education Database’ складена на основі національних адміністративних джерел, як то міністерства освіти чи національні статистичні управління відповідно до міжнародних стандартів, визначень і класифікацій. Зібрані щорічні дані охоплюють випуски освітніх установ, політичних важелів, які формують результати освітнього процесу, людські і фінансових ресурси, вкладені в освіту, структурні характеристики систем освіти і економічні і соціальні результати освіти. База даних охоплює численні показники, що характеризують рівень, структуру та систему освіти в країнах ОЕСР [17].

Одним з найавторитетніших джерел статистики даної тематики є щорічна публікація ОЕСР ‘Education at a Glance’, що впроваджує точну та актуальну інформацію про стан освіти в усьому світі, наведені дані про структуру, фінанси та продуктивність систем освіти в 34 країнах-членах ОЕСР, а також ряду країн-партнерів [18]. Релевантну інформацію для видання отримується із наступних ресурсів:

– Річні опитування ЮНЕСКО, ОЕСР і Євростат, які збирають дані про зарахування студентів, нових абітурієнтів, випускників різних рівнів освіти, педагогічних кадрів, розмірів класу, навчальних фінансів та інших аспекти освіти;

– Опитування, що проводять мережі NESLI і LSO;

– Програма ОЕСР з міжнародної оцінки освітніх досягнень учнів (PISA), глобальна оцінка результатів навчання студентів в ключових областях читання, математики, науки та вирішення проблем;

– Міжнародна програма вивчення умов навчання ОЕСР (TALIS), де представлено комплексне обстеження умов викладання та навчання.

– Програма ОЕСР з міжнародної оцінки компетентності дорослих (PIAAC), опитування, яке вимірює навички та компетенції дорослих, що використовуються в роботі, вдома і в суспільстві [18].

Наведені бази даних і авторитетними і представляють численні показники освіти в багатьох країнах світу. Проте, найчастіше, статистика обмежена лише країнами-членами організації. До того ж, не всі показники доступні для повного списку країн в переліку та не на кожному інтервалі часу. Різні системи освіти в країнах роблять показники складними для порівняння, а представлена державою інформація не завжди відповідає реальності (особливо характерно для країн, що розвиваються).

**Висновки та пропозиції.** З теоретичної точки зору, існують важливі відмінності між неокласичними теоріями економічного розвитку та новими теоріями росту. Неокласичні моделі росту передбачають, що одноразове зростання збереженого людського капіталу призведе до одноразового зростання рівня розвитку економіки. Нові теорії росту стверджують, що одноразове зростання акумульованого людського капіталу буде мати довготривалий ефект на розвиток економіки, що робить соціальний вигравш значно більшим, ніж передбачено у неокласичному підході. Сучасні дослідження віддають перевагу новим теоріям економічного росту, хоча базою економетричного аналізу залишається неокласична модель Солоу (основана на функції росту Кобба-Дугласа).

З методологічної точки зору, вивчення впливу вищої освіти на економічне зростання залишає деякі невирішені аспекти. Найголовніші з них – невизначеність у виборі індикаторів рівня освіти у дослідженнях, що продиктована недостатньою статистичною базою, мультиколінеарність показників та недостовірні інформація, представлена урядами країн. Різні індикатори призводять до того, що результати досліджень важко порівнювати, а недостовірність статистики має наслідком значні похибки досліджень. До того ж, вчені досить не прийшли до єдиного висновку щодо причинно-наслідкової залежності між показниками рівня освіти населення та економічним розвитком країн: можливо, зростання економіки стимулює інвестиції у освіту, а не навпаки. Проте, беручи до уваги більшість досліджень даної тематики можна зробити висновок, що вища освіта дійсно має позитивний вплив на економічне зростання (більш вагомий у розвинених країнах, ніж у країнах, що розвиваються). Так, більшість емпіричних досліджень вказує, що збільшення кількості студентів закладів середньої і вищої освіти на один відсоток призводить до зростання ВВП на особу на 1-3 відсотки. Зростання середньої тривалості навчання населення на один рік призводить до росту продуктивності праці на 3-6% згідно з неокласичним підходом та на 4–7% у довготривалому періоді, базуючись на нових теоріях росту.

Майбутні дослідження мають бути більш специфічно направлені на комбінування нових теорій росту із мікроекономічними дослідженнями для виявлення зв'язку між інноваціями і рівнем людського капіталу, тобто роботи, що поєднують дослідження на різних рівнях: домогосподарства, фірми, галузі виробництва та економіки в цілому. Дослідження також мають бути напрямлені на уточнення причинно-наслідкового зв'язку між індикаторами освіти та економічного зростання шляхом включення більшої кількості екзогенних факторів, що впливають на освіту в економетричному аналізі. Нарешті, бажано приділяти більше уваги політиці освіти і науки у країнах, що вивчаються, адже виявлення впливу освіти на економіку країни важливе, в першу чергу, для розробки ефективної політики фінансування даної сфери як у розвинених країнах, так і у країнах, що розвиваються.

Література

1. Sianesi B. The returns to education: macroeconomics / B. Sianesi, J. Van Reenen // *Journal of Economic Surveys* 17. – 2003. – № 2. – P. 157–200.
2. Temple J. Growth effects of education and social capital in the OECD countries / J. Temple // *OECD Economic Studies*. – 2003. – № 33. – P. 57–101.
3. Stevens P. Education and Economic growth / P. Stevens, M. Weale – URL: <http://core.ac.uk/download/pdf/7087576.pdf> – 2003 – 29 pp.
4. Benhabib J. The role of human capital in Economic development: evidence from aggregate cross-country data / J. Benhabib, M. Spiegel // *Journal of Monetary Economics*, 34. – 1994. – № 2. – P. 143–147.
5. Pritchett L. 2001. Where has all the education gone? / L. Pritchett // *The World Economic Review*, 15. – 2001. – № 3. – P. 367–391.
6. Holland D. The relationship between graduates and economic growth across countries / D. Holland, I. Liadze, C. Rienzo D. Wilkinson // UK National Institute of Economic and Social Research, BIS Research Paper. – 2013. – № 110. – 71 p.
7. Mason G. Macroeconomic Benefits of Vocational Education and Training / Report to European Centre for the Development of Vocational Training (CEDEFOP) / G. Mason, D. Holland, I. Liadze, M. O'Mahony, R. Riley, A. Rincon-Aznar – London : National Institute of Economic and Social Research, 2012. – 87 p.
8. Bacchetta M. Globalization and informal jobs in developing countries / M. Bacchetta, E. Ernst, J. Bustamante // A joint study of the International Labour Office and the Secretariat of the World Trade Organization. – 2009 – 192 p.
9. Hanushek E. The Role of International Assessments of Cognitive Skills in the Analysis of Growth and Development/ E. Hanushek, L. Woessmann // Dordrecht, Netherlands: Springer, 2012. – P. 47–65.
10. Hanushek Eric A. Schooling, labor force quality, and the growth of nations / E. Hanushek, D. Kimko // *American Economic Review* 90. – 2000. – № 5. – P. 1184–1208.
11. Cohen D. Growth and human capital: good data, good results / D. Cohen, S. Marcelo // *Journal of Economic Growth* 12. – 2007. – № 1. – P. 51–76.
12. Psacharopoulos G. Returns to investment in education: a further update / G. Psacharopoulos, H. A. Patrinos // *Education Economics* 12. – 2004. – № 2. – P. 111–134.
13. Barro R. A New Dataset of Educational Attainment in the World, 1950-2010 / R. Barro, J. Lee // NBER Working Paper. – № W15902. – 47 p.
14. Hanushek, Eric A. and Woessmann, Ludger. 2010. How Much Do Educational Outcomes Matter in OECD Countries? / E. Hanushek, L. Woessmann. – IZA DP. – № 5401.
15. Vandenbussche J. Philippe Aghion, and Costas Meghir. 2006. Growth, distance to frontier and composition of human capital / J. Vandenbussche A. Philippe, M. Costas // *Journal of Economic Growth* 11. – 2006. – № 2. – P. 97–127.
16. EU KLEMS Growth and Productivity Accounts Database. URL: <http://www.euklems.org/>
17. OECD online Education Database. URL: <http://www.oecd.org/education/database.htm>
18. Education at a Glance, OECD regular publication. URL: [http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance\\_19991487](http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance_19991487)

Надійшла 05.03.2017; рецензент: д. е. н. Якубовський С. О.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ АГРАРНОГО СОЦІУМУ

*Здійснено аналіз еволюційних тенденцій розвитку наукових поглядів на зміст поняття «аграрний соціум». Виявлено передумови формування сучасного понятійного апарату аграрного соціуму та обґрунтовано інтегрований підхід до розвитку аграрного соціуму. Здійснено класифікацію теоретичних підходів до аграрного соціуму, доведено необхідність теоретико-методологічних досліджень аграрного соціуму в контексті розгляду його аллокаційної функції, формування типів відносин у міжорганізаційній взаємодії його складових.*

*Ключові слова: аграрний соціум, еволюція наукових поглядів, інтегрований підхід, теоретичні підходи до визначення аграрного соціуму, класифікація соціально-економічних теорій.*

KRAVCHUK I. I.

Zhytomyr National Agroecological University

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF RESEARCH IN AGRARIAN SOCIETY

*The research aim is ground of theoretical and methodological principles of research of agrarian society. On the basis of classification of socio-economic theories on the methodological vectors of development of society the reasonably integrated going near development of agrarian society and the conceptual going is systematized near a concept "agrarian society". The analysis of evolutionary progress of scientific looks trends is carried out to maintenance of concept "agrarian society" in plane consideration of his structure and co-operation of constituents of his system. Essence of the basic theoretical going is reasonable near determination of agrarian society - market place, food marketing, structural, social, educational. Classification of their use is carried out in dependence on an aim and limits of theoretical and methodological ground of development of agrarian society, his structure and potential. The necessity of theoretical and methodological researches of agrarian society is well-proven for the context of consideration of him, forming of types of relations in interorganizational co-operation of his constituents, and also his role as an important subject of development of society.*

*Keywords: agrarian society, evolution of scientific looks, integrated approach, theoretical going near determination of agrarian society, classification of socio-economic theories.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Сучасний контекст досліджень аграрних економічних систем характеризується міждисциплінарною інтеграцією теоретико-методологічного забезпечення розвитку їх складових – соціальної, економічної, екологічної, просторової та спонукає до активізації емпіричних досліджень їхньої взаємодії. Впродовж останнього десятиліття розроблені інноваційні концепції сільського розвитку, інноваційного розвитку аграрного сектору економіки, соціально-економічного розвитку сільських територій, сільської економіки, інтелектуального капіталу села, сталого розвитку агросфери, еколого-економічного збалансованого аграрного розвитку, селяноцентризму, ендегенного потенціалу сільських територій, соціо-економіко-еколого-просторового розвитку сільського соціуму. Наразі науковий пошук продовжується у сенсі обґрунтування інституціональних, управлінських, організаційних, економічних, екологічних, мотиваційних, фінансових механізмів забезпечення аграрного сектора економіки, сільських територій, сільського соціуму. Широкий дослідницький спектр означених проблем визначає перспективний вектор наукових розвідок – теоретико-методологічне обґрунтування розвитку аграрного соціуму, що дозволить розширити межі міждисциплінарного, методологічного, прикладного, практичного формату досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Проблемам аграрного соціуму як спільноти людей, діяльність яких пов'язана з аграрним виробництвом та його інфраструктурним забезпеченням, проживанням у сільській місцевості, спільним використанням природних, територіальних, соціально-економічних благ досліджується багатьма провідними вітчизняним економістами: О. Бородіною, Ю. Губені, В. Жуком, І. Костирко, М. Маліком, Л. Мармуль, В. Мамчуром, Л. Михайловою, О. Морозом, О. Павловим, О. Поповою, І. Прокопою, П. Саблуком, В. Терещенком, Л. Шепотько, В. Юрчишиним та багатьма іншими. На основі їх наукових праць сформовано стратегічні детермінанти розвитку аграрного сектора економіки, соціального капіталу села, сільських територій, обґрунтовано можливість розширення спектру використання міждисциплінарних підходів у дослідженні агро-соціо-економіко-еколого-просторових систем. Разом із тим, потребує методологічного обґрунтування проблема розвитку аграрного соціуму, та формування змістовної бази трактування його сутності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад дослідження аграрного соціуму.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концептуальне забезпечення соціально-економічного розвитку аграрного сектору протягом тривалого часу здійснюється у площині визначення ступеню впливу



різних чинників на економічне, соціальне, демографічне, екологічне становище учасників аграрного виробництва та ідентифікацією їх з аграрним соціумом, якому притаманні особливі функції поєднання власного життя і діяльності з локальними еко-ландшафтними благами. У цьому сенсі представляє інтерес визначення спільної природи становлення аграрного соціуму та можливість згрупувати означені у всіх теоріях чинники розвитку соціуму (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація соціально-економічних теорій за методологічними векторами розвитку соціуму

Класифікація соціально-економічних теорій дозволяє виділити основні функції управління, в яких відображається інтегрований підхід до розвитку аграрного соціуму – організацію соціально-економічних формацій та інвайроментальної орієнтації ноосфери, мотивацію економічного та інституціонального забезпечення «якості існування», планування та розробку соціо-нормативних механізмів територіальної архітектури. Трансформації, що відбуваються в сучасних аграрних економічних системах, визначаються багатовекторністю проявів, зміною структури об'єктно-суб'єктних відносин, потребують залучення різних видів ресурсів та адекватного інституціонального забезпечення.

З методологічного погляду, вивчення й осмислення теоретичних концепцій соціально-економічного розвитку передбачає інтерпретацію понятійного апарату відносно аграрного соціуму та його структури. Поняття «аграрний соціум», «соціум аграрного сектору економіки», «сільський соціум», «соціально-економічний розвиток сільського господарства, аграрного сектору агро-еколандшафтів, сільських територій», «соціо-еко-економіко-просторовий розвиток» використовуються в економічних дослідженнях з метою обґрунтування комплексних, інтегрованих теоретико-методологічних підходів до суспільного розвитку. Означений понятійний апарат зустрічається у концепціях розвитку біосфери, сталою та постіндустріального розвитку [16, с. 24; 14]. Перші спроби виокремлення аграрного соціуму з'явилися у поглядах фізіократів (друга половина XVIII ст.), які вважали продукт, створений у сільському господарстві, основою економічної піраміди суспільства, а до основної ролі людини відносили «взаємовідносини з природою» у використанні «єдиного самостійного фактора виробництва – землі, природи» [6, с. 317].

У теорії й методології соціально-економічного розвитку агропродовольчого сектору у XX ст. трактування аграрного соціуму характеризується дефініційним розмаїттям. За агроіндустріальним підходом до нього відносять персонал агробізнесових структур, який ототожнюють з людським капіталом (із традиційним методологічним обґрунтуванням) й досліджують особливості його ефективного використання [23, с. 1057; 26, с. 460; 27, с. 580]. В той же час критики цього підходу вважають процес агроіндустріалізації «злоякісним» для соціально-економічних трансформацій в аграрному секторі та до основних проблем агропродовольчої економіки відносять спорадичний розвиток науково-технічного прогресу на «нерівному фронті» [41, с. 132; 22, с. 130; 28, с. 210]. У цей період досліджуються фактори взаємодії людського капіталу

та економічного середовища, до яких відносять здатність до інтелектуальної, творчої, інноваційної праці, підприємницькі здібності, фізичне здоров'я, сприятливе інституціональне забезпечення [7, с. 45].

Проблеми розвитку людського капіталу аграрного сектору економіки в цьому контексті розглядаються через призму моделі Ч. Тібу, що описує процес вибору індивідуумами середовища помешкання на основі існуючих «наборів суспільних благ». На його погляд, до локальних суспільних благ (local public good) відносяться водні ресурси, земельний простір, флора, фауна, агро-еколандшафти, вироблений продукт, надана послуга, що формують соціальну стабільність на території (яка вважається «чистим» локальним суспільним благом) [42, с. 419; 10, с. 69].

У середині ХХ ст. активізуються дослідження соціального капіталу у світових економічних та соціологічних наукових школах. П. Бурд'є, Дж. Коулмен, Р. Патмен, А. Портес наголошують на його винятковому значенні в економічному розвитку соціуму, вважають базовою формою капіталу, що містить нематеріальні фактори – соціальні взаємовідносини, норми, мережі, довіру та сприяє економічному розвитку [24, с. 33]. Означені позиції в контексті формування аграрного соціуму підтримує О. Шпикуляк, який вважає соціальний капітал села інститутом сільського розвитку, консолідуючим чинником економіко-соціальних ролей особистості селянина у соціумі і господарській діяльності в умовах реформування господарсько-територіальної системи села та системної реалізації потенціалу інститутів аграрного соціуму [19]. Погоджуючись з такою думкою щодо необхідності обґрунтування вартісних та економічних складових, відносин власності у дослідженнях соціального капіталу аграрного сектору як основи аграрного соціуму, вважаємо використання міждисциплінарного, інтегрованого, синтезованого підходів до його оцінки перспективними напрямками концептуальних досліджень.

У період обґрунтування біосферної парадигми (середина ХХ ст.) із виділенням у структурі біосфери складової – агросфери, до якої входять всі типи агроландшафтів, агробіоценозів, агроекологічних та соціально-економічних систем до аграрного соціуму відносили середовище існування значної частини населення, якому притаманні особливі фундаментальні закономірності внутрішнього розвитку, що є результатом взаємодії природних і соціально-економічних факторів, а також сільську місцевість, що включає не тільки сільські населені пункти, а й всю територію поза межами міст [11, с. 98].

Водночас сформувались два теоретичні підходи до визначення аграрного соціуму. Згідно з першим підходом, започаткованим представниками східної школи соціально-економічних теорій, аграрний соціум ототожнюється із селом, агропоселенням, агротехнополісами, агромістечками, вважається таким, що безпосередньо взаємодіє із землею, ландшафтом, природою, є менш відчуженим від природи порівняно з урбаністичним відчуженням та більш вбудованим у природу [15, с. 67; 18, с. 88]. Згідно з другим підходом (представники західної школи соціально-економічних теорій) до аграрного соціуму відносили всіх працівників, що виконують аграрні виробничі функції (виробництво і переробка сільськогосподарської продукції) та займаються різною діяльністю у сфері інфраструктурного забезпечення аграрного бізнесу. У цьому сенсі основною вбачається «прив'язка» членів соціуму до видів аграрної діяльності, а не до місця проживання [13, с. 44]. В процесі обґрунтування теорій кумулятивної причинності регіонального економічного розвитку та регіонального постмодернізму в контексті сучасної глобальної парадигми сталого розвитку дослідники (О. Бавико, С. Дукінс, А. Маркузен, Г. Менк'ю) вбачають необхідними виділення територіально-економічних критеріїв класифікації мезосоціумів та мікросоціумів, до яких відносять економічні функції із забезпечення і підтримки власного існування на конкретній території в умовах єдності культурних, етно-ментальних укладів [1, с. 201; 29, с. 342, с. 30; 34, с. 212].

У теоріях економічного зростання (друга половина ХХ ст.) сформовано передумови становлення аграрного соціуму в залежності від характеристик територій та особливостей використання їх потенціалу в розвитку національної економіки. У рамках «теорії економічної бази» сільське господарство представляється «базовим» сектором, орієнтованим на задоволення внутрішнього і зовнішнього попиту, а до функцій аграрного соціуму віднесені створення потенціалу, забезпечення циклів відтворення та формування соціально-екологічної взаємодії (П. Де ла Курт, В. Сомбарт, Г. Ричардсон) [2, с. 111]. У процесі обґрунтування територіальної спеціалізації у «сировинній теорії» доводиться необхідність участі місцевого населення (локального соціуму) у виробництві трудомістких товарів, що зумовлює попит на трудові ресурси та зростання вартості робочої сили – заробітної плати. Економічне зростання у «теорії товарного циклу» пов'язується з розробкою нових видів продукції та вважається інноваційним процесом, що потребує «якісної праці» людей [17, с. 202; 8, с. 130].

У 70-х рр. ХХ ст. під впливом консьюмеризму відбувається переосмислення соціальної відповідальності бізнесу, державних і громадських організацій, що зумовило розвиток та укріплення значимості концепції макромаркетингу, до якого відносять «соціальний процес управління потоками товарів і послуг від виробників до споживачів з метою забезпечення ефективного погодження попиту і пропозиції і одночасного вирішення проблем соціуму» [26, с. 408]. Досить цікавою і корисною в методологічному плані є концепція локального маркетингу у трактуванні Дж. Квілча, сутність якої зводиться до необхідності врахування регіональної (локальної) гетерогенності національних ринків, особливості якої враховуються при розробці маркетингових програм, а простір аграрного соціуму є головною складовою потенціалу продовольчого маркетингу [37, с. 133; 38]. До особливостей розвитку аграрного соціуму у концепції

«ринкового місця» Д. Шульд і Ф. Кітчен відносять його інтеграційну функцію, що забезпечує формування «ринкового місця з домінантою виробника і дистриб'ютора» та сприяє поєднанню агроєколандшафтів із економічною діяльністю, соціальним маркетингом, інфраструктурним забезпеченням агробізнесу [40, с. 36; 5, с. 44].

В процесі методологічного обґрунтування залежності економічного розвитку від показника ринкового потенціалу А. Пред та Дж. Харріс запропонували модель доступності територіального ринку для економічних суб'єктів, на основі якої П. Кругман визначив засади формування агломерацій як економіко-соціально-просторових утворень з розгалуженою системою інфраструктури, в яких місцевий соціум відіграє ключову роль [9, с. 24]. З такою думкою погоджуються теоретики аграрного бізнесу Т. Радон, С. Баррет та розглядають агроіндустралізацію як фундаментальну трансформацію, пов'язану з формуванням нової специфічної соціально-економічної системи, в якій збільшується частка несільськогосподарських джерел доходу, здійснюється диверсифікація витрат домашніх господарств, відбувається зменшення доданої вартості сільського господарства в агропродовольчій системі відносно вартості несільськогосподарських секторів. У цьому сенсі соціальний (людський) актив агробізнесу ототожнюється як з виробниками сільськогосподарської продукції і продовольства, так і з працівниками інфраструктурної сфери агробізнесу без «прив'язки» до місця проживання (сільської місцевості) [38].

Згідно із структурним підходом соціально-економічний розвиток агропродовольчої сфери пов'язують з «переходом відповідальності» за розвиток сільського господарства від державного (урядового) сектору до приватного, в якому виробляється кінцевий продукт агробізнесу, а працівників розподіляють за участю в індивідуальних товарних системах із визначенням їх ролі в міжсекторальній взаємодії за схемою «зовнішнє середовище – поведінкова реакція – результативність» [33, с. 304]. Основними вимогами до працівників є вміння нівелювати моральні ризики і несприятливий відбір (опортуністичну поведінку) до укладання контрактів, оптимізувати ланцюги поставок, скорочувати трансакційні [4].

Прихильники соціального підходу до мережного аналізу агробізнесу підкреслюють роль соціальної структури, міжособистісних відносин та індивідуального положення агентів мережі, які здійснюють вплив на поведінку індивідів і колективів та результати їх діяльності. На думку М. Грановеттера, соціальні відносини впливають на економічну поведінку агентів та інституціональні угоди, що підтримують трансакції [3, с. 55]. З ним погоджується П. Адлер, що наголошує на визначальній ролі соціуму агробізнесу, який вважає ресурсом, розподіленим між структурними позиціями акторів, що утворюється в результаті взаємодії індивідів на основі їх розташування у мережі або в результаті довготривалих соціальних відносин [20]. Д. Крачарді, Д. Буртон, Р. Нібон до перспектив розвитку аграрної соціо-економічної теорії відносять концептуальне обґрунтування кооперативної поведінки та ефективності аграрного соціуму у щільних агропродовольчих мережах (dense networks), що сприяє появі довіри, створює соціальні норми і є основою кооперації [32, с. 222; 25, с. 111; 36, с. 396].

Позиції навчального підходу до аграрного соціуму підтримує В. Ачер, який до соціально-економічних функцій учасників агропродовольчих мереж відносить навчальну (learning) функцію, що ототожнюється із здатністю агентів накопичувати і засвоювати знання, розвивати специфічні навички та генерувати позитивні екстерналії іншим агентам шляхом переливу знань, сприятливих для інновацій [21, с. 118]. К. Менард, Л. Сове додають до навчальної – функції взаємозв'язку бізнес-відносин, колективної дії, конфігурації підприємницьких відносин, алокації та ідентифікують чотири типи владних відносин у міжорганізаційній взаємодії – вплив, довіру, лідерство, інституціональну підтримку [35, с. 160; 39, с. 85]. Таку позицію підтримує П. Нікітенко, який вважає людський потенціал соціуму джерелом відтворення технологій, технологічних укладів, науково-технічного прогресу, а аграрний соціум – суб'єктом розвитку суспільства, яке, на його погляд, сформується у період 2025–2033 рр. і матиме ознаки ноосферного (на відміну від кібернетичного, оптимізаційного, автономного, природничого) [12, с. 131]. Важливого значення для вивчення інституціональної та економічної динаміки аграрного соціуму набувають дослідження становлення та розвитку «економіки знань» у рамках інформаційного глобалізованого суспільства [12, с. 130].

Теоретичне узагальнення положень і дослідження проблем концептуального обґрунтування аграрного соціуму засвідчує, що всі дефініції терміну ґрунтуються на класифікації його ознак за: ієрархією середовища, за виконанням суспільних функцій, сферою економічної діяльності, територіальною належністю. При цьому аграрний соціум переважно ототожнюють з персоналом агробізнесових структур та виробниками сільськогосподарської продукції на сільських територіях, що мають єдність умов існування, особливий аграрний уклад буття і відтворюють якість життя на території існування шляхом здійснення економічної діяльності. Вважаємо, що такі положення дозволяють визначати зміст поняття «аграрний соціум» в сенсі розгляду його як спільності людей, що здійснюють економічну діяльність на різних рівнях ієрархії аграрного сектору і забезпечують відтворення власного добробуту за допомогою виконання багатоманітних функцій у сільськогосподарському виробництві, агробізнесі, інфраструктурних підгалузях, науковому та інформаційному забезпеченні.

### Висновки

1. На основі класифікації соціально-економічних теорій за методологічними векторами розвитку

соціуму обґрунтовано інтегрований підхід до розвитку аграрного соціуму. Виявлено передумови формування сучасного понятійного апарату аграрного соціуму, систематизовано концептуальні підходи до поняття «аграрний соціум».

2. Здійснено аналіз еволюційних тенденцій розвитку наукових поглядів на зміст поняття «аграрний соціум» у площині розгляду його структури та взаємодії складових його системи, до яких віднесено фізіократичні, соціально-економічні, біосферні.

3. Обґрунтовано сутність основних теоретичних підходів до визначення аграрного соціуму – агроекономічний, агробізнесовий, мезосоціуму, мікросоціуму, ринкового місця, продовольчого маркетингу, структурний, соціальний, навчальний. Здійснено класифікацію їх використання у залежності від мети і меж теоретико-методологічного обґрунтування розвитку аграрного соціуму, його структури та потенціалу.

4. Доведено необхідність теоретико-методологічних досліджень аграрного соціуму в контексті розгляду його аллокаційної функції, формування типів відносин у міжорганізаційній взаємодії його складових, а також його ролі як важливого суб'єкта розвитку суспільства.

### Література

1. Бавико О. Є. Просторово-мережевий розвиток економіки регіону: теоретико-методологічний аспект : [монографія] / О. Є. Бавико. – Херсон : Айлант, 2012. – 331 с.
2. Глобальные и региональные проблемы в работах Иммануила Валлерстайна : рефератив. сб. – М. : ИНИОН РАН, 1998. – 263 с.
3. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности / М. Грановеттер // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 3. – С. 53–56.
4. Дешковская Н. С. Эволюция теории агробизнеса [Электронный ресурс] / Дешковская Н. С. – Режим доступа : [http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/292\(II\)/image/292-2-303.pdf](http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/292(II)/image/292-2-303.pdf). – Загл. с экрана.
5. Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів / за ред. С. О. Максименка. – Київ : Міленіум, 2004. – 224 с.
6. Кенэ Ф. Физиократы : избр. эконом. произведения / Кенэ Ф., Тюрго А. Р. Ж., Дюпон де Немур П. С. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
7. Кендюхов О. В. Интеллектуальный капитал предприятия: методология формирования механизма управления : монография / О. В. Кендюхов – Донецк : Дон УЕП, 2006. – 307 с.
8. Кравчук І. І. Управління в аграрній сфері України: координаційні аспекти розвитку сільського соціуму / І. І. Кравчук // Формування ринкової економіки : збірник наукових праць ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту». – Київ, 2012. – Ч. 2. – С. 346–355.
9. Кругман П. Пространство: последний рубеж / П. Кругман // Пространственная экономика. – 2005. – № 3. – С. 121–126.
10. Мортіков В. Д. До питання про сутність локальних суспільних благ / В. Д. Мортіков // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 68–71.
11. Назаров В. И. Учение о макроэволюции / В. И. Назаров. – М. : Наука, 1991. – С. 96–111.
12. Никитенко П. Г. Ноосферная экономика как планетарная жизнедеятельностная хозяйственная сфера цивилизационного развития / П. Г. Никитенко // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз / ИСЭРТ РАН. – 2010. – № 3 (11). – С. 127–137.
13. Носонов А. М. Территориальные системы сельского хозяйства (экономико-географические аспекты исследования) / А. М. Носонов. – М. : Янус-К, 2001. – 324 с.
14. Онегіна В. М. Аграрна політика та сталий розвиток агросфери [Електронний ресурс] / Онегіна В. М. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vkhnau\\_ekon/2011\\_7/pdf/01.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2011_7/pdf/01.pdf). – Назва з екрана.
15. Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління : монографія / О. І. Павлов. – Одеса : Астропринт, 2006. – 360 с.
16. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О. Л. Попова. – Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2009. – 352 с.
17. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / [С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2000. – 364 с.
18. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть : у 2 т. Т. 2. Соціальні ресурси сільських територій / Л. О. Шепотько, І. В. Прокопа, С. О. Гудзинський, В. Д. Яворський. – Київ : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 466 с.
19. Шпикуляк О. Г. Становлення соціального капіталу в аграрній сфері трансформаційної економіки [Електронний ресурс] / Шпикуляк О. Г. – Режим доступу : <http://vadyba.asu.lt/8/28.pdf>. – Назва з екрана.
20. Adler P. S. Social capital: the good, the bad and the ugly [Electronic resource] / Adler P. S., Kwon S. W. – Working Paper, 1999. – URL: <http://www.ssrn.com>.
21. Arthur W. B. Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events II // The Economic Journal. – 1989. – № 99. – P. 116–132.
22. Barry P. J. Industrialization of US agriculture: policy, research and education needs / P. J. Barry //

- Agricultural Resources Economic Review. – 1995. – 24 (1). – P. 128–135.
23. Bureau J. Agricultural productivity revisited / J. Bureau, Z. Nehring, A. Somwaru // American Journal of Agricultural Economics, 1997. – № 79 (4). – P. 1045–1063.
24. Bourdieu P. Okonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital Soziale Ungleichheiten / P. Bourdieu // Soziale Welt. S. Bd 2. – 1983. – P. 30–35.
25. Burton J. World society / J. Burton. – Cambridge : Cambridge university press, 2002. – 354 p.
26. Carlson G. Agricultural and environmental Resource Economics / Carlson G., Zilberman D., Miranowski J. – New York ; Oxford : Oxford University Press, 1993. – 500 p.
27. Chaddad F. R. Agroindustrialization of the global agrifood / F. R. Chaddad // American Journal of Agricultural Economics. – 1996. – (2). – P. 578–588.
28. Cook M. L. Agroindustrialization of the global agrifood economy: bridging development economics and agribusiness research / M. L. Cook, F. R. Chaddad // Agricultural Economics. – 2000. – № 23. – P. 207–218.
29. Dagger W. Methodological Differences between Institutional and Neoclassical Economics / W. Dagger // Journal of Economic Issues. – 1979. – Vol. XIII. – № 4, December. – P. 31.
30. Dawkins C. J. Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments / Casey J. Dawkins // Journal of Planning Literature. – 2003. – P. 144–145.
31. Grashof J. F. Introlection to Macro-Marketing / Grashof J. F., Kelman A. – Columbus : OH, 1973. – 506 p.
32. Krackhardi D. The strength of strong ties: the importance of philos in organizations / D. Krackhardi // Network and Organizations. – Boston : Harvard University Press, 1992. – P. 216–239.
33. Marion B. IV. The Organization and Performance of the US Food System / Marion B. – Lexington, MA : Lexington Books, 1986. – 800 p.
34. Markusen A. Regions: Economics and Politics of Territory / A. Markusen. – Rowman and Littlefield Publishers, 1987. – 200 p.
35. Menard C. On Clusters, Hybrids and other Strange Forms : The Case of the French Poultry Industry / Menard C. // Journal of Institutional and Theoretical a Economics. – 1996. – Vol. 152. – P. 154–183.
36. Nebon R. E. The strength of strong tier: modal networks and intergroup conflict in organization / R. E. Nebon // Academy of Management Journal. – 1989. – Ms 32. – P. 377–401.
37. Quejch J. A. Local Marketing / J. A. Quejch // Strategic Marketing Management / Ed. by R. J. Dolan. – Boston : MA, 1999. – P. 128–139.
38. Reardon T. Agroindustrialization, globalization, and international development: an overview of issues, patterns, and determinants / T. Reardon, C. B. Barrett // Agricultural Economics. – 2000. – № 23. – P. 58.
39. Sauvqe L. Effectiveness, Efficiency, and the Design of Network Governance II Proceedings of the Fifth International Conference on Chain Management in Agribusiness and the Food Industry. Wageningen / Sauvqe L. – Netherlands : Wageningen University Press, 2000. – 89 p.
40. Schultz D. E. Communicating Globally : An Integrated Marketing Approad / Schultz D. E., Kitchen Ph. J. – Chicago, 2000. – 77 p.
41. Stiglitz J. E. Economic organization, information and development / J. E. Stiglitz // Handbook of Development Economics. North-Holland. Amsterdam, 1998. – P. 118–145.
42. Tiebout Ch. M. A Pure Theory of Local Expenditures / Ch. M. Tiebout // Journal of Political Economy. – 1956. – October. – P. 416–424.

Надійшла 05.03.2017; рецензент: д. е. н. Ткачук В. І.

## ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

*Досліджено підходи до розуміння сутності поняття «соціальна політика держави». Розкрито сутність соціальних та економічних відносин та охарактеризовано їх взаємозалежність. Обґрунтовано необхідність зміни підходу держави до здійснення соціальної політики у сфері економічних відносин та запропоновано її нові концептуальні засади.*

*Ключові слова: соціальна політика, соціальні відносини, економічні відносини, концептуальні засади.*

KUDLAIENKO S. V.  
Khmelnytsky National University

## STATE SOCIAL POLICY IN THE AREA OF ECONOMIC RELATIONS: CONCEPTUAL BASIS

*Researched approaches to understanding the essence of the "social policy" concept. Characterized the essence of social and economic relations and described their interdependence. Substantiated the need to change the state approach to the social policy implementation in economic relations and proposed its new conceptual framework.*

*Keywords: social policy, social relations, economic relations, conceptual basis.*

**Вступ.** Активізація євроінтеграційних процесів України ставить ряд нових вимог не лише до системи державного управління, але й до цілого ряду державних політик та програм, в тому числі й до соціальної політики держави. Сучасне економічне середовище, а, особливо, високий рівень його інтегрованості і глобалізації, вимагають від держави максимальних зусиль задля утримання своєї частки світового ринку – лише забезпечивши достатній рівень конкурентоспроможності країни, можливо залишатися важливим гравцем світових ринкових процесів, розвиваючи тим самим, внутрішню економіку. Оскільки ж одним з найважливіших факторів сталого економічного розвитку та високого рівня конкурентоспроможності країни є люди, то лише вкладаючи кошти і зусилля в розвиток людського потенціалу сьогодні можливо залишатися активним гравцем глобалізованого світового економічного простору.

Саме люди своєю діяльністю формують економічне середовище кожної країни, держава ж лише окреслює його законодавчі межі, здійснюючи регулювання економічних відносин, стимулюючи або стримуючи розвиток окремих видів економічної діяльності, сприяючи або обмежуючи економічне інтегрування внутрішнього економічного середовища країни та міжнародного економічного середовища. Саме тому розгляд на державному рівні соціальної політики лише як системи соціальних пільг, допомоги, соціального захисту та підтримки у комплексі з встановленням рівня мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму для населення на сьогодні абсолютно неспроможний допомогти державі впоратися з глобальними викликами. Таким чином, можемо констатувати, що на сьогодні в Україні нарізла необхідність формування принципово нових концептуальних засад здійснення державної соціальної політики, особливо у сфері економічних відносин, які були б направлені на створення всіх необхідних умов та надання максимальної кількості можливостей задля розвитку її людського потенціалу.

Мета дослідження – окреслити основні концептуальні засади здійснення державної соціальної політики у сфері економічних відносин в умовах високого рівня глобалізації економічного середовища та активізації інтеграційних процесів.

**Аналіз літературних джерел з даної тематики.** Питання формування та реалізації соціальної політики держави досліджуються науковцями протягом багатьох століть, однак лише протягом кількох останніх десятиліть їх вивчення набуло масового характеру. Серед провідних сучасних дослідників вказаної проблематики варто виокремити роботи Ф. І. Бінштока, В. Г. Бульби, Т. М. Ганслі, Б. Дікона, Е. М. Лібанової, Т. В. Семигіної, О. О. Яременка тощо.

**Постановка завдання.** Вітчизняна система управління економічним і соціальним розвитком держави в багатьох аспектах орієнтована на системи і механізми, поширені в практиці формування і реалізації державних політик кінця ХХ століття. Багато в чому це визначається переважаючою практикою вітчизняної економічної літератури щодо абсолютного відокремлення показників соціального розвитку країни від показників її економічного розвитку, тобто чітким розмежуванням економічної та соціальної політик. Проте в практичній площині такий підхід вже давно вичерпав себе, що проявляється значним рівнем суспільного неприйняття урядових ініціатив.

Протягом останніх років, звісно, в Україні спостерігається тенденція до оновлення підходів державного управління соціально-економічним розвитком, яка виражається у врахуванні урядом можливих

наслідків прийнятих рішень як у економічній, так і в соціальній сферах, намагання збалансувати економічні та соціальні наслідки ряду ініціатив тощо. Проте таким спробам бракує системності, теоретичного підґрунтя та методичної бази, а тому вбачаємо існування нагальної потреби в формуванні концептуально нового підходу здійснення державної соціальної політики, особливо у сфері економічних відносин.

**Результати дослідження.** Розуміння сутності соціальної політики держави на сьогодні викликає значну кількість дискусій і відображається різноманіттям підходів (табл. 1).

Таблиця 1

**Підходи до розуміння суті «соціальної політики держави»**

Автор	Сутність «державної соціальної політики»
Ф. І. Біншток, Л. І. Ермакова, Н. Н. Коновалов, А. Ф. Лещінская [1, с. 162]	Сукупність діяльності політичних, суспільних інститутів, органів місцевого самоврядування, спрямованої на прогресивний розвиток соціальної сфери життя людей, на забезпечення їх життєвих потреб, надання їм необхідної соціальної підтримки, допомоги і захисту з використанням з цією метою наявного у відповідного інституту фінансового потенціалу. Важливий інтегруючий інститут, що забезпечує єдність соціально-економічної системи та підтримує нормативний порядок у суспільстві.
Ф. Брюль [2]	Та галузь державних наук, котра займається питанням про ставлення уряду до окремих продукуючих одиниць (чи прошарків) і їх нагальних інтересів в сфері економічній
В. Г. Бульба, В. П. Слагін, А. С. Тамм [3, с. 10]	Система управлінських, регуляторних рішень і, насамперед, цілеспрямованої діяльності суб'єктів, що сформовані на певному історичному етапі. Планомірна діяльність організацій та установ, уповноважених державою виступати від її імені, яка спрямована на врегулювання соціальної сфери.
А. Вагнер [4]	Така державна політика, котра намагається боротися з аномаліями в сфері процесу розподілу шляхом законодавства за допомогою адміністративної влади
О. В. Грачов [5, с. 139]	Цілеспрямована діяльність держави на національному і міжнародному рівнях, яка полягає в досягненні соціальних цілей з використанням економічних важелів
Зомбарт [6]	Сума таких заходів економічної політики, котрі мають своєю метою чи наслідком збереження, підтримання чи знищення, заперечення певної господарської системи чи частини її
В. М. Капіцин [7, с. 22]	Керуючий вплив держави, заснований на системі правил (норм), нормативних структур, що приймають рішення й організують діяльність, яка сприяє залученню до політичних процесів різноманітних суб'єктів
Е. М. Лібанова [8]	Вплив держави, що ґрунтується на системі правил (норм), що сприяє залученню різних суб'єктів до політичних процесів
Т. В. Семигіна [9]	Сукупність дій держави, спрямованих на досягнення певних соціальних цілей через забезпечення добробуту громадян і посилення соціальної солідарності в суспільстві
Б. П. Токарський [10]	Діяльність держави щодо створення й регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту його членів, усунення негативних наслідків ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості й соціально-політичної стабільності
Є. І. Холостова [11, с. 21]	Сукупність ідеологічних уявлень суспільства і держави про цілі соціального розвитку та діяльність щодо досягнення соціальних показників, які відповідають цим цілям

Так, найчастіше науковці пропонують розуміти соціальну політику держави як певну діяльність. В той же час, з нашої точки зору, помилково розглядати її як діяльність, оскільки діяльністю є робота певних органів, установ, організацій тощо з реалізації визначеної соціальної політики. Саме тому ми схилиємось до трактування державної соціальної політики як певного зібрання нормативних положень, програм, документів, задекларованих намірів тощо держав з приводу регулювання соціальної сфери.

Соціальна сфера в контексті формування соціальної політики держави є тією сукупністю соціальних відносин, які супроводжують людину на протязі її життя і, зокрема, відносин у сфері виховання, навчання, забезпечення охорони здоров'я і праці, виробничої діяльності тощо. Тобто соціальна сфера країни – це сукупність міжособистісних соціальних відносин на її території та соціальних відносин, що здійснюються з використанням або за посередництвом її соціальної інфраструктури.

Щодо сутності поняття «соціальні відносини», то варто відмітити наявність цілої низки аспектів його розуміння:

- відносини диференціації в суспільстві;
- вид стосунків у суспільстві, який регулюється цінностями та нормами;
- стосунки, які утворюються між певними групами в суспільстві;
- відносини, що складаються між державою та населенням, а також між особистістю та державою з приводу всебічного задоволення потреб людини та її соціального захисту.

Ми ж дотримуємося думки, що соціальні відносини – це будь-які відносини, які стосуються особи – її побуту, навчання, дозвілля, праці тощо. Дане твердження дозволяє зробити висновок про необхідність охоплення нормативними положеннями державної соціальної політики усіх видів соціальних відносин, в тому числі й економічних. В свою чергу, економічні відносини – це сукупність відносин між людьми у процесі виробництва та привласнення матеріальних і духовних благ у всіх сферах суспільного відтворення (виробництві, розподілі, обміні, споживанні) [12, с. 256].

На сьогодні в наукових колах прийнято розглядати соціальну політику держави як орієнтовану першочергово на соціальний захист населення, забезпечення задоволення першочергових життєвих потреб, підтримку необхідних умов життя, соціальне забезпечення, охорону навколишнього середовища. При цьому, науковці переважно сходяться на тому, що до соціальної політики примикають політика регулювання доходів населення і оплати праці, політика зайнятості [13, с. 100]. В той же час не слід забувати про високий рівень інтегрованості соціального та економічного середовищ. Так, «немає жодних заходів економічної політики, котрі б одночасно, прямо чи опосередковано, не мали б соціальних наслідків чи соціального значення» [14]. Натомість абсолютно кожне рішення держави в рамках її соціальної політики завжди має економічний вплив – прямий чи опосередкований.

Економічний вплив соціальної діяльності держави проявляється шляхом:

- гарантування індивідам і сім'ям мінімального доходу, незалежно від ринкової вартості їх праці (власності) чи її відсутності;
- зменшення рівня незабезпечення через надання можливості компенсувати в мінімальному розмірі деякі непередбачувані соціальні ризики, котрі в іншому випадку призвели б індивідів та їх родини до матеріальної кризи, якщо не дефолту;
- надання практично всім громадянам незалежно від суспільного статусу чи майнового становища мінімальних соціальних послуг [15, с. 63].

Крім того, соціальна політика держави здатна впливати на її економічний розвиток за допомогою ряду властивих їй специфічних аспектів, серед яких стимулювання тих соціальних груп, котрі відіграють провідну роль у розгортанні економічного прогресу; сприяння рівності економічних можливостей у представників різних соціальних груп і сприяння більш справедливому розподілу вигід від економічного прогресу між членами суспільства; припинення і владнання соціальних конфліктів, що виникають в процесі економічного розвитку [1].

Однак найбільшим чином економічний вплив соціальної діяльності держави проявляється на рівні державних фінансів та на рівні економічного розвитку країни в цілому, оскільки реалізація будь-яких заходів державної соціальної політики веде до здійснення фінансових витрат (бюджетних видатків) і, як наслідок, до посилення податкового тягаря для фізичних і юридичних осіб, щоб забезпечити необхідний рівень бюджетних надходжень.

Сучасна вітчизняна соціальна політика базується на «концепції соціальної держави», одним з положень якої є підтримання мінімально необхідного рівня життя соціально незахищених прошарків населення. Однак саме вказане положення на сьогодні, з нашої точки зору, втратило свою актуальність, адже забезпечити виживання – зовсім не означає забезпечити розвиток і використання потенціалу особистості. Конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку багато в чому визначається саме розвитком її людського потенціалу, однак такий розвиток варто активно стимулювати та підтримувати. Надання ж значної кількості різноманітних соціальних виплат, допомоги, пільг, субсидій тощо має зворотну дію. Так, чим більше фінансових ресурсів держава витрачає на субсидіювання, надання матеріальної допомоги та інших соціальних виплат, тим меншу віддачу вона отримує в кінцевому підсумку – населення відшукує будь-які можливості задля отримання соціальних виплат і втрачає, таким чином, мотивацію до власного розвитку, нарощування особистісного потенціалу. Враховуючи ж ту ситуацію, в якій на сьогодні опинилася Україна, марнотратне ставлення як до державних фінансів, так і до людського потенціалу країни є просто неприпустимим. Саме тому вважаємо за необхідне внести зміни до самої концепції державної соціальної політики у сфері економічних відносин, змістивши акценти від максимально можливого охоплення державним соціальним забезпеченням окремих прошарків населення до створення максимально широкого кола умов, можливостей та стимулів розвитку для кожного.

**Висновки.** Таким чином, вітчизняна соціальна політика в сфері економічних відносин базується переважно на постулатах ХХ століття, що зовсім не враховують необхідності використання всіх можливих шляхів задля розвитку людського потенціалу і нарощування, таким чином, конкурентоспроможності країни в умовах високого рівня глобалізації економічного середовища. Саме тому на сьогодні необхідною є зміна концептуальних засад державної соціальної політики в економічній сфері на такі, що забезпечуватимуть створення умов та можливостей для особистісного розвитку, а також мотивуватимуть населення нарощувати свій потенціал.

### Література

1. Проблемы социальной справедливости в зеркале современной экономической теории / [Ф. И. Биншток, Л. И. Ермакова, Н. Н. Коновалов, А. Ф. Лещинская и др.] ; под общ. ред. Д. Д. Москвина. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 192 с.
2. Брюль Ф. Социальная политика / Ф. Брюль // Лексикон государственных наук. – 1896. – Т. V. – С. 12–17.
3. Основні напрямки соціальної політики в умовах реформування українського суспільства : навчальний посібник / [В. Г. Бульба, В. П. Єлагін, А. Є. Тамм та ін.] ; за заг. ред. В. Г. Бульби. – Х. : Магістр, 2006. – 100 с.



4. Wagner A. Speech on the Social Question (abridged) / A. Wagner. – New York : Macmillan, 1939. – P. 489–506.
5. Грачов О. В. Інструменти удосконалення податкового регулювання соціальної політики в Україні / О. В. Грачов // Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики. – 2012. – Випуск 1. – С. 137–145.
6. Зомбарт В. Идеалы социальной политики / В. Зомбарт ; пер. с нем. П. Ф. Теплов. – СПб : Знание, 1900. – 74 с.
7. Капицын В. М. Права человека и механизмы их защиты : учебное пособие / В. М. Капицын. – М. : ИКФ «ЭКМОС», 2003. – 288 с.
8. Лібанова Е. М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку ХХІ століття / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1. – С. 9–22.
9. Семигіна Т. В. Соціальна політика у глобальному вимірі / Т. В. Семигіна. – К. : Пульсари, 2003. – 251 с.
10. Токарський Б. П. Поняття «соціальна політика» як об'єкт наукових досліджень / Б. П. Токарський // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – 2006. – № 7. – С. 26–32.
11. Теория социальной работы / под ред. проф. Е. И. Холостовой. – М. : Юристъ, 1998. – 334 с.
12. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
13. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами / Б. А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 384 с.
14. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен ; пер. с нем. Л. А. Козлова, Ю. И. Куколева. – М. : Прогресс, 1995. – 210 с.
15. Бурджалов Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства / Ф. Бурджалов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 251 с.

Надійшла 26.02.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕКСНИХ ЗМІННИХ В ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКАХ

*У статті визначено нові підходи до використання комплексних змінних в економічних розрахунках з урахуванням просторової або часової затримки. Проведено обґрунтування економічного еквівалента вартості у вигляді комплексних змінних та аналіз можливості використання комплексної вартості для розв'язання найпростіших економічних задач.*

*Ключові слова: комплекснозначна економіка, комплексні змінні.*

LISHCHYNSKA L. B.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

## USING OF THE COMPLEX VARIABLES IN ECONOMIC CALCULATIONS

*In this article certainly new going near the use of complex variables in economic calculations taking into account a spatial or sentinel delay. The ground of economic equivalent cost as complex variables and analysis of possibility of the use of complex cost is conducted for the decision of the simplest economic tasks. Using of complex economic units allows to pass from the one dimensional decision of task to three-dimensional, gives possibility by sight to represent on the complex plane of economic a process which is forecast, and the got results open the prospect of optimization of decision of such economic tasks. It is showed that an economic operation will be unprofitable in the case of receipt of results in II and III quadrants of complex plane, and work in the IV quadrant with passing can give an additional profit. Perspective is subsequent research of influence of additional constituents of process: imaginary component of calculations and module of aggregate actual and imaginary constituents of process, which also can bring in additional information in an economic process which is examined.*

*Key words: complex-valued economic, complex variables.*

**Постановка проблеми.** Введення комплексних чисел у різноманітні математичні розрахунки, на відміну від використання у таких розрахунках тільки дійсних чисел, розширює аналітичні можливості досліджень у різних галузях науки і техніки [1]. Але економічні науки, як правило, оперують тільки з дійсними числами. Економіка як об'єкт для наукового дослідження і пізнання є не менш складною, чим розділи інших наук, тому стосовно економіки комплексні змінні можуть дати точніший опис процесів, що відбуваються у ній, і за допомогою цих змінних можна побудувати складніші моделі, ніж з використанням тільки дійсних змінних.

Моделі і математичні методи роботи з комплексними змінними розглядаються не як деяка альтернатива моделям і методам дійсних змінних, а як інструмент, який доповнює і розширює існуючий арсенал економіко-математичного моделювання. Комплексна змінна сама по собі може розглядатися як модель, яка характеризує властивості об'єкту більш комплексно, оскільки складається з двох змінних (дійсної та уявної), а не з однієї, що характерно для моделей з використанням тільки дійсних змінних.

Комплекснозначна економіка [2] надає економісту новий інструмент дослідження, а чим багатобразніший цей інструмент, тим ширше коло завдань може вирішити дослідник. Є безліч випадків, коли комплекснозначні моделі якраз відповідають економічному сенсу процесу, що вивчається, і описують його значно краще за моделі дійсних змінних. Найяскравіше це виявляється для ступеневої комплекснозначної виробничої функції з дійсними коефіцієнтами, яка описує складний вплив витрат капіталу і витрат праці як на прибуток, так і на витрати виробництва, моделі дійсних змінних тут не є такими актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останнє десятиліття спостерігаються спроби введення комплексних чисел і в економічні розрахунки [2–6]. Їх використання, як правило, базується на розгляді таких економічних розрахунків, коли корені рішення алгебраїчних рівнянь є комплексними, але такі рішення є рідкісними. Суттєвий внесок у розробку теоретичних та прикладних аспектів комплекснозначної економіки зробили такі науковці, як С.Г. Светуньков, А.В. Заграновська, Т.В. Меркулова, Ф.І. Приходько та інші.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Аналіз наукової літератури із зазначеної проблематики свідчить про те, що окремі питання, пов'язані з використанням комплексних змінних в економічних розрахунках досліджено недостатньо.

Саме тому, визначення наукових підходів, які використовують в економічних розрахунках властивості комплексних чисел характеризувати співвідношення між його складовими з урахуванням просторової або часової затримки є актуальним і потребує додаткового дослідження.

**Мета дослідження.** Виходячи з вище викладеного, метою роботи є визначення нових підходів до використання комплексних змінних в економічних розрахунках з урахуванням просторової або часової затримки.

Для досягнення цієї мети у роботі поставлені і вирішуються такі задачі:

1. Обґрунтування економічного еквівалента вартості у вигляді комплексних змінних.
2. Аналіз можливості використання комплексної вартості для рішення найпростіших економічних задач.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При здійсненні, наприклад, фінансових вкладень для реалізації будь-якого бізнес-проекту у вигляді внесення первинної суми  $C_0$  і через деякий час додаткової суми  $C_i$ , алгебраїчні сумарні витрати будуть дорівнювати [7]

$$C_{\Sigma} = C_0 + C_i. \quad (1)$$

Якщо розглядати значення  $C_0$  і  $C_i$  як дійсні числа, цю інформацію можна подати у векторному вигляді (рис. 1а).

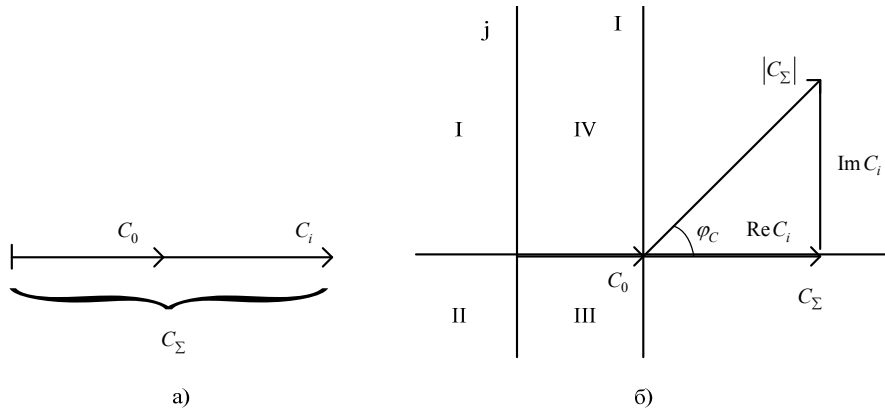


Рис. 1. Графічне зображення сумарних витрат з використанням комплексних змінних

Комплексне число є точкою не на осі, а на комплексній площині. Тому для того, щоб однозначно визначити цю точку на комплексній площині однієї характеристики не достатньо. Для цього необхідне використання вже двох координат: відрізка на вісі дійсної частини і відрізка на вісі уявної частини.

Виконуючи які-небудь математичні дії з двома дійсними змінними, виконуються математичні операції лише з цими двома змінними, а, виконуючи аналогічні дії над двома комплексними числами одночасно виконується математична операція відразу з чотирма дійсними числами.

Математичні дії з комплексними економічними змінними дають інші результати, а математичні моделі комплексних економічних змінних моделюють інші економічні процеси. В деяких випадках моделі комплексних змінних краще описують економічні процеси, ніж моделі дійсних змінних.

У цьому процесі не враховано час затримки додаткових витрат  $C_i$  від початку процесу  $t_1$ . Зрозуміло, що при успішності кінцевого результату, чим пізніше внесена сума  $C_i$ , тим більш можливим є додатковий дохід від використання  $C_i$ . Для врахування цієї затримки пропонується початковий параметр  $C_0$  розглядати як дійсне число, а параметр  $C_i$  – як уявне число, подаючи сумарні витрати у вигляді

$$C_{\Sigma} = C_0 + jC_i, \quad (2)$$

де  $j = \sqrt{-1}$ .

Основні поняття теорії комплексних змінних детально розглянуті у низці літературних джерел, зокрема у [8–10].

Використовуючи властивість комплексного числа [8], запишемо

$$C_{\Sigma} = |C|e^{j\varphi_C} = |C_{\Sigma}| \cos \varphi_C + j|C_{\Sigma}| \sin \varphi_C = \operatorname{Re} C_{\Sigma} + j \operatorname{Im} C_{\Sigma}, \quad (3)$$

де

$$\operatorname{Re} C_{\Sigma} = |C_{\Sigma}| \cos \varphi_C, \operatorname{Im} C_{\Sigma} = |C_{\Sigma}| \sin \varphi_C, |C_{\Sigma}| = (\operatorname{Re}^2 C_{\Sigma} + \operatorname{Im}^2 C_{\Sigma})^{1/2}, \\ \varphi_C = \operatorname{arctg}(\operatorname{Im} C_{\Sigma} / \operatorname{Re} C_{\Sigma}).$$

Геометрична інтерпретація аналітичних виразів (3) може бути подана на комплексній площині у вигляді рис. 1б. Найцікавішим є параметр  $\varphi_C$ , який характеризує фазовий зсув між початковими витратами  $C_0$  і модулем  $|C_{\Sigma}|$ .

Розглядаючи економічну операцію як періодичний процес з періодом повторення  $T$ , який може характеризувати тільки час конкретної економічної операції, значення  $\varphi_C$  можна подати у вигляді

$$\varphi_C = 2\pi\Delta t/T, \quad (4)$$

де  $T$  – період процесу;

$\Delta t$  – проміжний час від часу закінчення операції  $T$  до часу  $t_i$  додаткових витрат  $C_i$ , тобто  $\Delta t = T - t_i$ .

Враховуючи, що за визначенням  $C_0 > 0$  і  $C_i > 0$ , що відповідає тільки першому квадранту комплексної площини (рис. 1б), де  $\varphi_C \leq \pi/2$ , з (4) знаходимо

$$\Delta t_{\max} \leq T/4. \quad (5)$$

З урахуванням (5), при  $\Delta t_{\max} = T/4$  маємо

$$\varphi_C(\Delta t_{\max} = T/4) = \pi/2, \text{ Re } C_\Sigma = 0, \text{ Im } C_\Sigma = |C_\Sigma|.$$

У випадку, якщо  $\Delta t = 0$ , маємо

$$\varphi_C = 0, \text{ Im } C_\Sigma = 0, \text{ Re } C_\Sigma = C_i.$$

Таким чином, подання вторинних витрат  $C_i$  у вигляді уявної складової сумарних комплексних витрат  $C_\Sigma$  дає можливість врахувати часовий інтервал  $\Delta t$  їх використання, обмеживши цикл значенням  $T/4$ . При  $\varphi_C = 0$  сумарні витрати, які подаються у загальному випадку у вигляді комплексної змінної  $C_\Sigma$ , приводяться до скалярного значення  $\text{Re } C_\Sigma = C_\Sigma$ , що не суперечить загальноприйнятій методиці сумарної оцінки витрат.

Відомо, що чим пізніше у часі можуть бути понесені витрати  $C_i$ , тим більша ймовірність отримати додатковий прибуток, наприклад, у найпростішому випадку покласти гроші у банк на депозитний рахунок на визначений час  $\Delta t_i < \Delta t_{i\max}$ .

Тому постають такі питання: за який час можна провести цю операцію і який буде потенційний прибуток. Вирішення цих задач можливе шляхом використання вищенаведеного аналізу.

Початковими даними для вирішення цих задач є:

$T$  – сумарний час проведення економічної операції (період процесу);

$C_\Sigma$  – сумарні витрати, необхідні для проведення операції;

$C_0$  – первинні витрати для початкового етапу проведення операції;

$C_i$  – сума внеску, яка передбачена для відтермінування;

$C_3$  – третя сума внеску;

$t_i$  – час внесення в економічну операцію другої суми витрат  $C_i$ .

Найбільш наочним є подання вирішуваної задачі на комплексній площині (рис. 2).

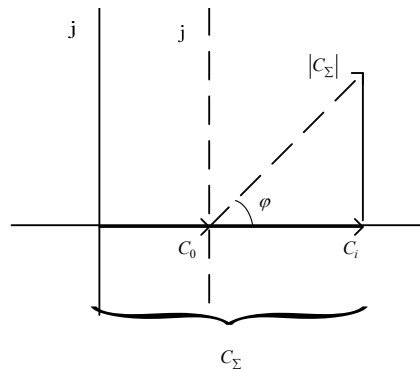


Рис. 2. Наочне подання вирішуваної задачі на комплексній площині

Крок 1. На дійсній вісі відмічаємо відомі значення  $C_0$  і  $C_\Sigma$ .

Крок 2. Розраховуємо відносний час затримки другої частини суми  $C_i$  для реалізації бізнес-проекту  $t_i/T$ .

Крок 3. Використовуючи (3) і (4) знаходимо фазову затримку внесення суми  $C_i$  і під цим кутом проводимо пряму у напрямку модуля  $|C_\Sigma|$ .

Крок 4. Враховуючи, що загальний час економічної операції дорівнює  $T$ , а відтермінування внесення другої суми фінансування  $t_i$ , знаходимо сумарний час затримки внесення суми  $C_i$ .

У випадку вдалого закінчення розробленого бізнес-проекту у момент  $T$  додатковий прибуток проекту буде визначатися не значенням  $C_\Sigma$ , а буде дорівнювати

$$C'_\Sigma = C_0 + C_i + \Delta C, \quad (6)$$

де  $\Delta C = \Delta C_\Sigma K_d$  – додатковий прибуток проекту;

$K_d$  – депозитний (або інший економічний) коефіцієнт.

Таким чином, можна розрахувати і суму  $-\Delta C$  скорочення вартості бізнес-проекту, який може являти значний економічний ризик.

Наведені графічні розрахунки можуть бути виключені, але вони дозволяють наочніше розглянути процес розрахунків.

Іншою важливою задачею використання комплексних змінних є розрахунок додаткового бажаного прибутку  $\Delta C$  шляхом затримки частини внеску на час  $\Delta t_i$ , цей прибуток визначається виразом

$$\Delta C = \frac{C_3 \cdot K_d \cdot t_i}{T}.$$

Також можна знайти необхідний час депозитного внеску

$$\Delta t = \frac{C_0 \cdot T}{t_i \cdot K_d}.$$

Ще більш корисні результати можна спостерігати для випадку операції в інтервалі  $T$ , що підвищує надійність досягнення додаткового прибутку.

### Висновки

1. Визначено нові підходи до використання комплексних змінних в економічних розрахунках з урахуванням просторової або часової затримки. Проведено обґрунтування економічного еквівалента вартості у вигляді комплексних змінних та аналіз можливості використання комплексної вартості для розв'язання найпростіших економічних задач.

2. Використання комплексних економічних одиниць дозволяє перейти від одновимірного рішення задачі до тривимірного (двох координат на комплексній площині з урахуванням часу процесу, тобто до «3D-розрахунків»).

3. Використання комплексних економічних одиниць надає можливість візуально зобразити на комплексній площині економічної процес, який прогнозується, а отримані результати відкривають перспективу оптимізації вирішення таких економічних задач.

4. Показано, що економічна операція буде збитковою у випадку отримання результатів у II і III квадрантах комплексної площини, а робота у IV квадранті з випередженням може дати додатковий прибуток.

5. Перспективним є подальше дослідження впливу додаткових складових процесу: уявної складової розрахунків і модуля сукупності дійсної та уявної складових процесу, які також можуть внести додаткову інформацію в економічний процес, що розглядається.

### Література

1. Ліщинська Л.Б. Інформаційні пристрої і системи на узагальнених перетворювачах імітансу / Л.Б. Ліщинська // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Технічні науки. – 2015. – № 4 (226). – С. 132–134.
2. Svetunkov S. Complex-Valued Modeling in Economics and Finance / S. Svetunkov. – New York : Springer Science+Business Media, 2012. – 318 p.
3. Светуных С.Г. Исследование свойств производственной функции комплексного аргумента : препринт / С.Г. Светуных, И.С. Светуных И.С. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 25 с.

4. Светульников С.Г. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России / С.Г. Светульников, А.В. Заграновская, И.С. Светульников. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 129 с.
5. Merkulova T.V. Dynamics of macroeconomic indicators modeling by functions of complex variables / T.V. Merkulova, F.I. Prikhodko // Бізнес-Інформ (Бюлетень ВАК України). – 2010. – № 4. – С. 67–71.
6. Светульников И.С. Обратные производственные функции комплексного переменного / И.С. Светульников // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении : сборник научных трудов. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – Вып. № 15. – С. 88–93.
7. Єщенко П.С. Сучасна економіка : навч. посіб. / П.С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища шк., 2005. – 325 с.
8. Маркушевич А.И. Комплексные числа и конформные отображения / А.И. Маркушевич. – М. : Государственное издательство технико-экономической литературы, 1954. – 52 с.
9. Шабунин М.И. Теория функций комплексного переменного / М.И. Шабунин, Ю. В. Сидоров. – М. : ЮНИМЕДИАСТАЙЛ, 2002. – 248 с.
10. Tavares G. N. On the Statistics of the Sum of Squared Complex Gaussian Random Variables / G. N. Tavares, L. M. Tavares // IEEE Transactions on Communications. – 2007. – 55(32). – P. 1857–1862.

Надійшла 26.02.2017; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

**КОРЕГУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ З УРАХУВАННЯМ ЗМІН  
ТА ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ**

*Ринкова економіка неминуче пов'язана з диференціацією доходів населення, посиленням нерівності, з проблемою бідності. Тому необхідна соціально орієнтована економіка, яка ставить на перше місце не темпи економічного зростання, а зростання добробуту нації, створення рівних стартових можливостей для всіх громадян країни. У цьому випадку потрібне активне втручання держави, вироблення ефективної соціальної політики, яка повинна бути спрямована на регулювання відносин основних елементів соціальної структури суспільства, на узгодження довгострокових інтересів соціальних груп як один з одним, так і з суспільством в цілому. Рівень розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки робить істотний вплив на формування матеріальної основи соціального захисту населення та системи соціальної роботи.*

*Ключові слова: система соціального захисту, корегування, соціальна економіка, захист населення.*

MARTYNOVA L. B.  
Khmelnitskyi National University**SOCIAL PROTECTION SYSTEM AS AN ADJUSTMENT TO REFLECT CHANGES  
AND ECONOMIC CONSEQUENCES**

*The market economy is inevitably linked with the differentiation of incomes, increasing inequality, the problem of poverty. It is, therefore, a necessary to analyze socially oriented economy that puts in the first place not economic growth and welfare of the nation, but equal starting opportunities for all citizens. In this case, there must be an active government intervention, the development of effective social policy which should aim to regulate the relations of essential elements of social structure, to agree on long-term interests of social groups with each other and with society as a whole. The level of the social market economy has a significant impact on the formation of the material basis of social protection systems and social work.*

*Keywords: system of social protection, correction, social economy, protecting people.*

**Вступ**

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Найбільш вагомою складовою політики стосовно літніх людей є сфера їх пенсійного забезпечення. Пенсійна реформа, у свою чергу, співвідноситься із четвертим зобов'язанням Регіональної стратегії реалізації Мадридського міжнародного плану дій з питань старіння (ММПДПС) [1]: корегування системи соціального захисту з урахуванням демографічних змін, їх соціальних та економічних наслідків.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** Українське пенсійне законодавство доволі складне й запутане. Основним законом у сфері публічного пенсійного забезпечення є Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [2], який набув чинності 1 січня 2004 р. Закон визначає умови й порядок призначення та механізми індексації (перерахунку) страхових пенсій за віком, по інвалідності та у зв'язку з втратою годувальника. Джерелом фінансування пенсій є страхові внески роботодавців та працівників; за певні категорії застрахованих осіб внески перераховуються з державного бюджету. Участь у державному пенсійному страхуванні є обов'язковою для всіх категорій зайнятого населення, у тому числі військовослужбовців та самозайнятих (за винятком осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах). Незайняті особи, які досягли 16 років, можуть сплачувати внески на добровільних засадах.

Водночас продовжує діяти значна кількість норм «старого» Закону України «Про пенсійне забезпечення» (що був прийнятий у 1991 р.) [3]. Зокрема, в частині призначення пенсій за віком на пільгових умовах та пенсій за вислугу років Закон визначає перелік категорій працівників, які мають право вийти на пенсію раніше встановленого законодавством віку. До таких належать: працівники, зайняті на роботах зі шкідливими та важкими умовами праці, на підземних роботах, багатодітні матері, працівники транспорту, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та ін. Вимоги до загального й професійного стажу та тривалість дострокового пенсійного періоду істотно різняться в залежності від категорії занять / робіт та статі працівника, проте логічного пояснення цій різниці немає. Так само важко зрозуміти відмінності в порядку і джерелах фінансування дострокових пенсій. Для деяких категорій (працівники зі шкідливими та важкими умовами праці — Списки № 1, № 2) застосовується компенсаційний механізм, — підприємства відшкодовують територіальним органам Пенсійного фонду фактичні витрати на виплату пенсій. Пенсії працівникам напіземних і відкритих гірничих роботах, зайнятим на сільськогосподарських роботах, багатодітним матерям (батькам), учасникам бойових дій, ліліпутам, карликам, сліпим, фінансуються за рахунок коштів державного бюджету. Працівникам авіації виплата пенсій здійснюється за рахунок більш високої ставки пенсійного внеску (як для роботодавців, так і для самих працівників), а працівникам освіти, охорони здоров'я, соціального захисту — за рахунок власних коштів солідарної системи.

Крім того, діють ще 12 законів і одна постанова Верховної Ради України [4], що регулюють особливості зайнятості за певними професіями / посадами, і, зокрема, передбачають особливий порядок призначення пенсій — так звані «спецпенсії» для державних службовців, наукових та науково-педагогічних працівників, суддів, прокурорів, народних депутатів та їхніх помічників, представників силових структур та ін. Особливий порядок обчислення та індексації пенсій, призначених за спеціальними законами, зумовлює значно вищий їх розмір порівняно з пенсіями, призначеними на загальних підставах. Крім вигідних умов призначення пенсій, спецзакономи передбачають і інші професійні пільги: спеціальне медичне обслуговування, забезпечення службовим транспортом або безоплатний проїзд у громадському транспорті, забезпечення житлом, засобами зв'язку, надбавки і підвищення до посадових окладів, подовжену тривалість щорічної відпустки тощо. Спецпенсії у частині, що не перевищує розмір пенсії, яка обчислюється відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», виплачуються за рахунок коштів Пенсійного фонду України. Частина пенсії, що перевищує зазначений розмір, фінансується за рахунок коштів державного бюджету. Окремими законами регулюються умови призначення дострокових пенсій, зумовлених несприятливою ситуацією на ринку праці, а також пенсій, пов'язаних з нещасними випадками на виробництві. Ці пенсії фінансуються за принципом відшкодування фактичних витрат на виплату пенсій за рахунок коштів відповідних фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування — на випадок безробіття та від нещасних випадків на виробництві. Прийнятий у 2004 р. Закон України «Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам» [5] мав на меті замінити соціальні пенсії на адресну соціальну допомогу. Зокрема, для осіб, які не здобули необхідного стажу для призначення пенсії на загальних підставах чи за іншими законами, запроваджувалися більш жорсткі умови одержання такої допомоги: збільшення віку, який має бути на три роки вищим за загальностановлений пенсійний вік; запровадження підтвердження статусу малозабезпеченої особи, що надається на підставі перевірки доходів. Розмір допомоги для цієї категорії одержувачів мав становити 30% від прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Однак з урахуванням подальших змін законодавства та підзаконних нормативних актів, фактичний розмір такої допомоги для всіх категорій одержувачів становить 100% прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, а критерій перевірки доходів на практиці не застосовується. Джерелом фінансування є державний бюджет; допомога призначається й виплачується не через Пенсійний фонд, а через органи соціального захисту населення.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Пенсійна реформа, розпочата в 2004 р. із набуттям чинності Законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [6], передбачала створення трьохрівневої пенсійної системи:

- перший рівень — реформована в бік посилення страхових принципів наявна солідарна (розподільна, PAYG) система;
- другий рівень — загальнообов'язкове державне накопичувальне страхування;
- третій рівень — недержавне пенсійне забезпечення на добровільних засадах.

Нині функціонують перший і третій рівень. Запровадження другого рівня постійно відкладається у зв'язку з дефіцитом коштів солідарної системи та невирішеністю багатьох організаційних питань. Поточна редакція Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» передбачає, що до участі у накопичувальній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування допускаються особи, яким на дату запровадження перерахування страхових внесків до другого рівня виповнилося не більше ніж 35 років. Страховий внесок у рік запровадження становитиме 2%, і кожного наступного року збільшуватиметься на 1 в. п. до досягнення 7%. Адміністрування страхових внесків накопичувальної системи здійснюватиметься через Пенсійний фонд України; через два роки після старту обов'язкової накопичувальної системи її учасники матимуть можливість переспрямувати свої пенсійні кошти до обраного недержавного пенсійного фонду. Вплив глобальної фінансово-економічної кризи та нестабільного внутрішнього соціально-економічного становища в Україні ще більше загострив дискусії щодо набору інвестиційних інструментів, механізмів захисту пенсійних коштів та участі приватних структур у пенсійному страхуванні. Наразі жодних конкретних дат запровадження другого рівня не визначено, хоча й остаточної відмови від його запровадження на офіційному рівні теж не проголошено.

Третій рівень демонструє певну динаміку розвитку, однак його існування для економіки та щодо підвищення матеріального добробуту пенсіонерів залишається майже непомітним. Станом на 31 грудня 2012 р. налічувалося 94 недержавні пенсійні фонди, чисельність їх учасників — 584,8 тис. осіб (1,3% від загальної чисельності населення країни), загальний пенсійний розмір активів — 1,7 млрд грн (0,1% ВВП). Переважний обсяг внесків (95% загальної суми) сплачують роботодавці за своїх працівників [7]. Розвиток приватного пенсійного забезпечення стримується не лише недостатнім рівнем доходів, низьким рівнем обізнаності населення щодо переваг недержавного пенсійного забезпечення та його недовірою до фінансових установ, а й через традиційне покладання надій більшістю громадян на державне соціальне забезпечення.

Перший рівень пенсійної системи — солідарна система — зазнала багато реформувальних змін. Курс на посилення страхових принципів у формуванні розмірів пенсійних внесків було проголошено ще у 1991 р.,



коли було створено Пенсійний фонд як самостійну фінансову установу та запроваджено сплату страхових внесків роботодавцями й працівниками. Одна з найвизначніших змін, пов'язаних із набуттям чинності Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» у 2004 р., — перехід від системи із встановленими виплатами (DB) до системи із встановленими внесками (DC), при цьому формула розрахунку пенсії стала враховувати заробіток застрахованої особи впродовж усього трудового періоду. Крім того, було посилено облік страхового стажу (персоніфікація та контроль фактичного обсягу сплачених внесків), здійснено важливі кроки щодо розмежування страхових пенсійних виплат і невластивих видатків, що мають фінансуватися за рахунок державного бюджету.

В Україні право на призначення пенсії за віком громадяни набувають після досягнення пенсійного віку (чоловіки — 60 років, жінки до 1 жовтня 2011 р. — 55 років, після цієї дати — передбачено поступове підвищення пенсійного віку (докладніше див. далі)) за наявності страхового стажу не менше п'ятнадцяти років (до 1 жовтня 2011 р. — п'яти років). Формула обчислення розміру пенсії може бути представлена як добуток трьох компонентів:

1) середня заробітна плата (дохід) у країні, з якої було сплачено страхові внески за останні три календарні роки (до 1 жовтня 2011 р. — за попередній рік);

2) індивідуальний коефіцієнт заробітної плати, що визначається як середній з коефіцієнтів за кожен місяць стажу (співвідношення заробітної плати особи, за яку було сплачено внески у певному місяці, із середнім у країні показником);

3) індивідуальний коефіцієнт страхового стажу, що визначається як сума місяців страхового стажу, помножена на величину оцінки одного року стажу і поділена на 12. При цьому повний місяць стажу зараховується за умови, що сума сплачених за цей місяць внесків не менша за мінімальний страховий внесок (останній обчислюється, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати та ставки внеску для роботодавця). В іншому випадку стаж зараховується пропорційно до сплаченої частини мінімального внеску. У 2008 р. величину оцінки одного року страхового стажу було збільшено з 1% до 1,35%.

Результат обрахунків за формулою називається основним розміром пенсії. Він залежить як від індивідуального внеску застрахованої особи, так і від зовнішнього фактора — досягнутого в країні офіційного рівня зарплат. Якщо основний розмір пенсії виявиться нижчим за мінімальний, за наявності необхідного страхового стажу він «підтягується» до мінімального. Необхідний стаж для отримання мінімальної пенсії за віком у повному розмірі становить 30 років для жінок, 35 років для чоловіків (до 1 жовтня 2011 р. — відповідно 20 і 25 років). За кожен повний рік страхового стажу понад необхідний розмір пенсії збільшується на 1% від розміру пенсії, обчисленої за вказаною формулою, але не більше, ніж на 1% від мінімального розміру пенсії. З 2005 р. мінімальна пенсія за віком встановлюється на рівні не нижче прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Нині вже очевидно, що реформування солідарної системи у бік посилення страхових принципів не дало бажаного результату ані з точки зору охоплення зайнятого населення, ані щодо розмірів пенсій та їх диференціації. Розмір пенсійного збору для роботодавців становить 33,2% (це найбільший показник у Європі), для працівників — 2%. На 1 січня 2013 р. чисельність платників внесків становила 13,5 млн осіб, тоді як загальна чисельність пенсіонерів — 13,6 млн осіб, тобто кількість платників вже менша за чисельність пенсіонерів [8]. Рівень охоплення пенсійним страхуванням становить лише 44% населення віком 20–59 років (фактичні межі працездатного або трудоактивного віку), або 67% зайнятого населення. При цьому майже 2/3 пенсіонерів одержують пенсії в розмірі від 900 до 1 300 грн на місяць. Про масштаби проблеми свідчить той факт, що пенсіонери становлять 30% населення України. Тому необхідним є аналіз можливостей корегування системи соціального захисту населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Можна назвати принаймні дві основні «національні» причини, чому надії, що поклалися на посилення страхових принципів, не справдилися. Перша полягає в недосконалому механізмі індексації призначених пенсій. Індикація на інфляцію фактично відбувається шляхом перерахунку призначених пенсій з кожним підвищенням прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність (у 2012 р. він підвищувався 5 разів на рік, у 2013 р. — двічі). Крім того, з 1 березня кожного року розмір пенсії підвищується на коефіцієнт, який відповідає не менш ніж 20% від величини зростання заробітної плати в Україні за попередній рік, але з урахуванням фактичного підвищення пенсійних виплат за минулий рік. Коефіцієнт «березневого» підвищення пенсій визначається щороку спеціальною постановою уряду, і від 2004 р. був лише один прецедент (у 2007 р.), коли його величина перевищила 20% приросту зарплати [8]. Оскільки регулярне підвищення прожиткового мінімуму забезпечує прискорену динаміку зростання призначених пенсій порівняно з їх підвищенням на 20% приросту зарплати, березневе підвищення пенсій стосується вельми незначної частини пенсіонерів, у яких розмір пенсії за формулою настільки високий, що не залежить від зміни мінімального розміру пенсій. За даними Пенсійного фонду України, у 2013 р. перерахунок пенсій у зв'язку зі зростанням заробітної плати було проведено 348 тис. пенсіонерів (це 2,5% від загальної їх чисельності) [9].

Залежність динаміки призначених пенсій здебільшого від прожиткового мінімуму для осіб, які

втратили працездатність, обумовлює доволі швидке нівелювання диференціації їх розмірів з подальшою фіксацією на рівні, наближеному до мінімального. Щоб підтримати зв'язок між розміром пенсії та страховим внеском (тобто тривалістю стажу та зарплатою, з якої сплачувалися внески), уряд України двічі — у 2008 та 2012 р. здійснював «осучаснення» призначених пенсій шляхом встановлення нової зарплатної бази (перший компонент у пенсійній формулі). Однак така «додаткова» індексація давала дуже короткочасний і неповний ефект; найбільший вигравш одержували пенсіонери із порівняно високими розмірами пенсій, тоді як у переважній більшості (особливо жінок) основний розмір пенсії залишався нижче прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність.

Другою перешкодою на шляху посилення страхових принципів у солідарній системі стала «електоральна» практика змін пенсійного забезпечення. Спочатку у вересні 2004 р. (напередодні президентських виборів) було запроваджено щомісячну державну адресну допомогу (дотацію) для «підтягування» страхових пенсій до розміру прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Оскільки упродовж 2004–2010 рр. майже щороку відбувалися парламентські або президентські вибори, норми щодо подібних дотацій поступово були поширені на всі категорії бенефіціарів, включаючи осіб, які не здобули права на страхову пенсію й одержують державну соціальну допомогу. Таким чином, фактично держава гарантує мінімальну пенсійну виплату в розмірі не нижче від прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, незалежно від наявності страхового стажу. Причому ці гарантії не встановлені пенсійним законодавством, а забезпечуються кількома постановами Кабінету Міністрів України.

Високі гарантійні зобов'язання поряд зі значним демографічним навантаженням на населення працездатного віку та низькою економічною активністю населення зумовлюють надзвичайно важкий тягар пенсійних видатків. Якщо до 2004 р. пенсійні видатки не перевищували 10% ВВП, то упродовж економічно сприятливих 2005–2007 рр. вони становили вже близько 14%. У кризовому 2009 р. пенсійні видатки сягнули 18,3% ВВП, незважаючи на те, що розміри пенсій було фактично заморожено. Протягом останніх двох років тягар пенсійних видатків на економіку дещо послабився, однак практика передвиборчих інтервенцій у пенсійну систему продовжує активно застосовуватися, що на тлі глобальної рецесії може становити загрозу фінансовій спроможності пенсійної системи і системи публічних фінансів у цілому [8].

У даному дослідженні увага сконцентрована на параметричних змінах солідарної системи, оскільки вони стосуються не лише майбутніх, а й сучасних поколінь пенсіонерів. Ці зміни вже вступили у фазу практичної реалізації, що дає можливість оцінити їх перші результати, тоді як другий рівень пенсійної системи залишається гіпотетичним проектом з невизначеними перспективами.

Підвищення пенсійного віку. З цього реформаторського заходу слід розпочати не лише тому, що він набув найбільшого суспільного розголосу, а й тому, що він має найбільш значущі соціально-економічні наслідки. На відміну від більшості постсоціалістичних країн, де пенсійний вік було збільшено і для жінок, і для чоловіків на однакову кількість років (тобто гендерна різниця залишилася незмінною або дещо скоротилася) [10], Україна обрала курс на вирівнювання вікового порогу шляхом поступового підвищення пенсійного віку для жінок до межі, встановленої для чоловіків (60 років). Звісно, такий спосіб дає менший ефект щодо економії на пенсійних видатках, проте він більшою мірою відповідає українським демографічним та економічним реаліям, зокрема враховує надзвичайно високий рівень надсмертності чоловіків та поширеність їх зайнятості у шкідливих умовах. Перевагою такого способу підвищення пенсійного віку є також зниження ризиків гендерної нерівності. Загальновідомо, що нижчий пенсійний вік є одним з головних чинників вікової дискримінації жінок на ринку праці, адже з цим пов'язані більш ранні обмеження можливостей підвищення кваліфікації та кар'єрного зростання; це впливає навіть на розмір заробітку, адже системи оплати праці, як правило, враховують тривалість стажу. Крім того, більш ранній вихід жінок на пенсію обумовлює нижчий розмір пенсійних нарахувань, довшу тривалість пенсійного періоду життя та вищий ризик бідності в старості [11].

Крім підвищення пенсійного віку для жінок, Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» передбачає також поступове підвищення пенсійного віку для чоловіків, які працюють на державній службі або за професією/посадою мають право на призначення їм спецпенсій (службовці місцевого самоврядування, наукові і науково-педагогічні працівники, журналісти державних та комунальних ЗМІ, народні депутати та їх помічники-консультанти, прокурори, судді, дипломати).

Підвищення вимог до стажу. З метою стимулювання населення до участі в пенсійному страхуванні було підвищено мінімальний страховий стаж для призначення пенсії за віком з 5 до 15 років та збільшено страховий стаж, необхідний для призначення пенсії за віком в розмірі не нижче мінімального, жінкам — з 20 до 30 років, чоловікам — з 25 до 35 років. Однак, з огляду на гарантування державою мінімальної пенсійної виплати у розмірі не нижче прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, ці заходи на практиці мають доволі локальний вплив.

Ефект від підвищення мінімального страхового стажу для призначення пенсії за віком з 5 до 15 років полягатиме у незначному зменшенні чисельності новопризначених пенсіонерів за віком з відповідним збільшенням кількості одержувачів державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, щоправда, з відстрочкою на три роки (як уже зазначалося, ця допомога призначається по досягненні

одержувачами віку, на три роки вищого від загальностановленого пенсійного). У грошовому виразі сума економії на одному одержувачі відповідатиме еквіваленту 36 місячних розмірів прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Чисельність одержувачів державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, поки що дуже незначна, хоча й має тенденцію до зростання.

Ефект від підвищення необхідного страхового стажу для призначення пенсії за віком у розмірі не нижче мінімального на практиці полягає у скороченні чисельності осіб, які мають право на підвищення до пенсії за наднормовий стаж, та скороченні тривалості наднормового стажу. За даними Пенсійного фонду, із 332,4 тис. пенсіонерів за віком, яким було призначено пенсії упродовж 2012 р., наднормовий стаж мали 184,8 тис. осіб (55,6%), з них 173,0 тис. мали наднормовий стаж тривалістю 1–9 років [8].

Заохочення відтермінування виходу на пенсію. Підвищення розміру пенсії за відтермінування виходу на пенсію було впроваджено ще в 2004 р., однак ця норма практично не використовувалася через невідповідні умови. За один повний рік відтермінування розмір пенсії підвищувався лише на 3,00%, за два — на 6,71%, за три — на 11,83%, і т. д., за 10 років — на 85,32%. Такі незначні бонуси за відсутності будь-яких обмежень щодо одночасного одержання пенсії та доходу від зайнятості, не могли стимулювати відкладання виходу на пенсію.

З 1 жовтня 2011 р. цей механізм було істотно удосконалено: основний розмір пенсії підвищується на 0,5% за кожен місяць роботи після досягнення пенсійного віку при відтермінуванні виходу на пенсію до 5 років, понад 5 років — на 0,75%. Спростилася також сама процедура відтермінування виходу на пенсію: здійснюється за вибором особи, і без обов'язкового звертання до пенсійних органів.

Запровадження більш гнучкої системи нарахування бонусів мало певний ефект: упродовж IV кварталу 2011–2012 р. нею скористалися 238 осіб (за 8 років дії старої схеми було лише 27 випадків відстрочки призначення пенсії). Проте поєднання доходів від зайнятості з одержанням пенсії все одно залишається більш вигідним, тому розраховувати на широке розповсюдження відтермінування виходу на пенсію не доводиться [8].

Зміна зарплатної бази для нарахування пенсії. Ця зміна мала на меті зменшення розриву в розмірах пенсій «нових» і «старих» пенсіонерів. Оскільки середня зарплата по країні (включаючи частину, з якої сплачуються страхові внески) постійно зростає, за рахунок зростання бази нарахування (перший компонент у пенсійній формулі) новопризначені пенсії зазвичай істотно вищі за призначені у попередні роки. Можливість перерахунку пенсій на основі нової, більш високої зарплатної бази, робила дуже вигідним перехід з одного виду пенсій на інший та перерахунку пенсій працюючим пенсіонерам.

Збільшення періоду, за який враховується зарплата для визначення бази нарахування пенсій, з одного минулого року до трьох попередніх років обумовлює зменшення результату обчислень за пенсійною формулою, тобто менший основний розмір новопризначених пенсій. На персональному рівні це відчувається лише у перші кілька років, надалі розмір призначеної пенсійної виплати більшою мірою залежить від порядку її актуалізації, аніж від зарплатної бази в момент виходу на пенсію. Масштаби економії від цього заходу залежать від темпів зростання заробітної плати, з якої сплачуються внески: що швидше вона зростає, то більшою буде економія, а в умовах помірної зростання зарплат ефект буде слабший [8].

Зміни в обчисленні спецпенсій. З метою зменшення нерівності між спецпенсіонерами та «звичайними» пенсіонерами здійснено такі заходи:

– встановлено максимальний розмір пенсії (щомісячного довічного грошового утримання), що з урахуванням надбавок, підвищень, цільової грошової допомоги, індексації та інших доплат не може перевищувати десяти прожиткових мінімумів, установлених для осіб, які втратили працездатність. Пенсіонерам, яким пенсія призначена до 1 жовтня 2011 р., і її розмір перевищує встановлений максимум, виплата пенсії здійснюється без індексації та без проведення будь-яких інших перерахунків до того часу, коли розмір пенсії відповідатиме встановленому максимальному розміру;

– збільшено тривалість періоду, який враховується для обчислення заробітку під час призначення «спеціальних» пенсій — з 24 до 60 місяців;

– скасовано можливість підвищення розміру пенсії за наявність понаднормового стажу на відповідних посадах / заняттях з 80% до 90% заробітної плати. Кодекс законів про працю України надає повноваження виборним органам первинної профспілкової організації здійснювати контроль за наданням пенсіонерам, які до виходу на пенсію працювали на підприємстві, права користування, нарівні з його працівниками, наявними можливостями щодо медичного обслуговування, забезпечення житлом, путівками до оздоровчих і профілактичних закладів та іншими соціальними послугами і пільгами згідно зі статутом підприємства та колективним договором [8].

Однак ці законодавчі положення за своїм формулюванням не є нормами прямої дії, отже їх практична реалізація цілком залежить від домовленостей сторін соціального діалогу на всіх рівнях. Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2010–2012 рр. у розділі «Соціальний захист працівників» містить положення про домовленість сторін рекомендувати під час укладання галузевих, регіональних угод і колективних договорів включати до них зобов'язання з боку роботодавців щодо соціального захисту ветеранів праці та

людей похилого віку [12]. Рекомендаційний і неконкретизований характер цієї норми обумовлює практичну відсутність зобов'язань щодо програм підготовки до виходу на пенсію та патронажу колишніх співробітників-пенсіонерів у колективних угодах та договорах.

Зокрема, нещодавно ухвалена «Програма сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року» [13], яка визначає пріоритетні напрями і заходи державної політики зайнятості на середньострокову перспективу, не містить жодних положень, спрямованих на розв'язання специфічних проблем участі людей поважного віку у ринку праці.

Отже, норми національного законодавства щодо встановлення вікових обмежень для осіб, які можуть претендувати на офіційний статус зареєстрованого безробітного, відповідають європейській практиці. Закон України «Про зайнятість населення» гарантує також право на достроковий вихід на пенсію працівникам, трудовий договір з якими було розірвано з ініціативи роботодавця у зв'язку зі змінами в організації виробництва і праці (ліквідацією, реорганізацією, банкрутством, перепрофілюванням підприємств, скороченням чисельності або штату працівників), та військовослужбовцям, звільненим з військової служби у зв'язку зі скороченням чисельності або штату без права на пенсію, яким на день звільнення залишилося не більше ніж півтора року до встановленого пенсійного віку, за умови їх реєстрації в Державній службі зайнятості, відсутності підходящої для них роботи та наявності необхідного страхового стажу. Станом на 1 січня 2013 р. чисельність одержувачів дострокових пенсій з цих підстав налічувала 1 867 осіб (0,02% загальної чисельності пенсіонерів). У 2012 р. на відшкодування Пенсійному фонду України витрат, пов'язаних із достроковим виходом працівників на пенсію, з Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття було перераховано 79,7 млн грн [8].

Однак можливість дострокового виходу на пенсію зовсім не сприяє збільшенню мотивації літніх людей до зайнятості, навпаки — ранній вихід на пенсію може бути головною метою звернення особи передпенсійного віку до державної служби зайнятості. З огляду на це, у 2007 р. було прийнято рішення вилучити відповідний пункт із законодавства, проте невдовзі це рішення скасував Конституційний суд України [8]. Встановлення вікових критеріїв для реєстрації безробітних та встановлення дострокових пенсій через несприятливу ситуацію на ринку праці виправдовується низькими шансами літніх знайти підходящу роботу та першочерговістю завдання сприяння працевлаштуванню більш молодих громадян. Пошук нового місця роботи (у чому, власне, може сприяти державна служба зайнятості) є значно менш прийнятним варіантом розвитку подій, оскільки з віком адаптивні можливості знижуються, а коло потенційних місць для працевлаштування звужується, внаслідок чого перехід на нову роботу значно частіше супроводжується частковою втратою соціально-професійного статусу.

### Висновки

Індикатором ефективності стандартів соціальних прав громадян є соціальні стандарти рівня життя населення. Соціальні стандарти рівня життя населення країн ЄС стосуються встановлення мінімальних соціальних норм, які гарантують гідний рівень життєдіяльності суспільства. Вони включають на сьогодні 14 стандартів соціальних норм, які використовують співробітники ООН під час розрахунку індексу людського розвитку (ІЛР) країн та використовуються для аналізу й прогнозування соціально-політичної ситуації у тій чи іншій державі [14]. Такий широкий спектр соціальних стандартів дає змогу здійснювати універсальну, системну експертизу соціальної політики як суспільного інституту та виявляти проблемні місця в його структурі, які потребують негайного державного і наднаціонального регулювання. Індикатором ефективності функціонуючого в Україні інституту соціальної політики слугує ситуація у соціальній сфері, яка виявляє значний розрив між Україною та більшістю країн ЄС майже за всіма основними показниками.

### Література

1. Political Declaration and Madrid International Plan of Action on Ageing (2002) Second World Assembly on Ageing, Madrid, Spain 8-12 April 2002. URL: [http://www.un.org/en/events/pastevents/pdfs/Madrid\\_plan.pdf](http://www.un.org/en/events/pastevents/pdfs/Madrid_plan.pdf)
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : закон від 09.07.2003 № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
3. Про пенсійне забезпечення : закон від 05.11.1991 № 1788-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>
4. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : закон від 14.01.1998 № 16/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/16/98-вр>
5. Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам : закон від 18.05.2004 № 1727-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1727-15>
6. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2012 рік // Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npz-2012r.pdf>
7. Звіт про нарахування, обчислення та сплату єдиного внеску за 2012 рік // Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>

8. Населення України. Імперативи демографічного старіння. — К. : ВД «АДЕФ- Україна», 2014. — 288 с.
9. Пенсійний фонд України виконує свої зобов'язання з виплати пенсій : прес-реліз від 24.05.2013 р. // Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>
10. Ткаченко Л.Г. Проблемы реформирования пенсионных систем в странах бывшего СССР // Spoiczno-ekonomiczne problemy gospodarowania w warunkach transformacji. — Warszawa : Wydawnictwo Naukowe Mega-Plast, 2011. — С. 257–264.
11. Gender equality at the heart of decent work // International Labour Conference, 98th Session, 2009. — Report VI, Sixth item on the agenda. — Geneva : International Labour Office, 2009. — 250 pp.
12. Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2010–2012 роки // База даних Верховної Ради України «Законодавство України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0006120-10>.
13. Програма сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року : затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 р. № 1008 // База даних Верховної Ради України «Законодавство України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1008-2012>.
14. Human Development Report (1990) UNDP, New York, Oxford University Press. — 10 p.

Надійшла 05.03.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ РИЗИКІВ

*У статті проаналізовано основні напрямки кластерної політики держави з урахуванням сучасних викликів та загроз економічній безпеці, проаналізовано перспективи створення та розвитку інноваційних кластерів в промисловому секторі, наголошено на необхідності систематичного вивчення ефективності кластерних ініціатив, їх вплив на формування державної кластерної політики, обґрунтовано рекомендації щодо державної політики підтримки розвитку кластерів з урахуванням позитивного досвіду інших країн.*

*Ключові слова: кластерна політика, економічна безпека держави (ЕБД), кластерна ініціатива, інноваційний кластер, загрози економічній безпеці держави, економічні ризики.*

## EFFICIENCY CLUSTER POLICIES UNDER GLOBALIZATION RISKS

*The aim of the article is to assess the implementation of state policy on cluster initiatives and providing recommendations on effective support operation and development of clusters in Ukraine. The article analyzes the main trends cluster policy to meet modern challenges and threats to economic security, analyzed the prospects for the creation and development of innovation clusters in the industrial sector, the necessity of systematic study of efficiency of cluster initiatives is marked, their influence on the formation of the state of cluster policy, grounded policy recommendations to support the development of clusters, taking into account the positive experience of other countries. The efficiency of cluster policy depends on clear resolution of regulatory and legislative support for the establishment and development of clusters, proper financial support cluster initiatives, the availability of institutions responsible for the implementation of cluster policy, a high level of interaction between state bodies, regions, members of the cluster, and so on. Cluster policy should take into account available resources optimally use practical tools based on the strategy of cluster development, to be proactive, that is, to use the latest achievements of other countries on methods and approaches to the formation of cluster policy.*

*Keywords: cluster policy, economic security of the state (ESS), cluster initiative, an innovative cluster, threats to economic security of the state, economic risks.*

### Вступ

Інтеграція України в світовий економічний простір не лише сприяє розвитку національної економіки через доступність нових ринків, а й створює нові виклики та загрози національній безпеці, складовою якої виступає економічна безпека. На жаль, промисловий сектор України продовжує функціонувати орієнтуючись на низькотехнологічне виробництво та експорт сировини, що не тільки може призвести до подальшого зростання рівня технологічного відставання від розвинутих країн, а й до втрати економічного суверенітету через засилля іноземного капіталу. Зниження конкурентоздатності національної економіки та її відносна відкритість може призвести до монополізації ринків іноземним капіталом та виробником, коли держава буде розглядатися виключно в контексті постачальника дешевої сировини та робочої сили. Через це пріоритетним завданням державної політики, яке обумовлено сьогоденням, повинен бути комплекс заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки кластерних ініціатив, заохочення та стимулювання розвитку кластерів, як осередків інноваційної активності суб'єктів господарювання, створення сприятливих умов для проведення наукових досліджень і розробок, та процесу їх впровадження, стимулювання виробництва високотехнологічної інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Теорія кластерного підходу до розвитку економіки розглядається багатьма науковцями як концептуальний підхід до ведення господарства на різних рівнях: державному, регіональному, локальному. Зокрема, дослідження М. Портера, В. Прайса, Е. Бергмана, Б. Гаррета, К. Кетельса мають основоположне значення, а проте не враховують певні особливості та умови ведення господарства в нашій державі. Окремі організаційні та економічні аспекти кластерного розвитку регіонів та держави в цілому висвітлено в працях таких українських вчених, як Завадська Д.В., Маслак О.О., Соколенко С., Войнаренко М. Проте чимало питань, пов'язаних із ефективністю ведення кластерної політики держави, дослідженням зв'язків між кластеризацією економіки та рівнем економічної безпеки, залишаються нерозглянутими, або розглянуті без достатньої уваги.

Метою статті оцінка державної політики щодо впровадження кластерних ініціатив та надання рекомендацій щодо ефективної підтримки функціонування та розвитку кластерів в Україні.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Важливість державної підтримки інноваційних процесів в економіці важко переоцінити. У сучасній ринковій економіці важливу роль у продукуванні та комерціалізації інновацій відіграють спеціальні інститути інноваційного розвитку. Найбільш ефективними та такими, що насправді здійснюють науково-

технічні інновації, стали технологічні парки, але після відомих рішень 2005 р., спрямованих на позбавлення технопарків засобів для стимулювання інновацій, їхня діяльність поступово скорочувалася, що було стратегічною помилкою на шляху до інноваційної економіки [4, с.19]. Річ у тому, що держава хоча й не повинна прямо втручатися в інноваційні процеси, а проте повинна забезпечити найбільш сприятливі умови та фінансування установ, що генерують інновації, а також інноваційно активним підприємствам, що є запорукою конкурентоспроможності національної економіки, яка є надважливим фактором економічної безпеки.

Наразі, говорячи про кластерну політику як систему державних та громадських заходів та механізмів підтримки кластерів та кластерних ініціатив, що покликані забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіонів, підприємств кластеру, розвиток інституцій, що стимулюють формування кластерів та впровадження інновацій, констатуємо її повну відсутність. Так, Закон України «Про інноваційну діяльність», що визначає мету та принципи державної інноваційної політики, яка тісно пов'язана з кластерною політикою, діє тривалий час, а проте всі напрацювання щодо кластеризації економіки в нашій державі продовжують залишатися на рівні рекомендацій.

Залежно від ролі держави та регіону при проведенні кластерної політики виділяють чотири типи кластерної політики, які представлені в таблиці 1 [2, с.159]:

Таблиця 1

Типи кластерної політики залежно від ролі держави та регіону

Відповідальність держави та регіону за розвиток кластерів			
Каталітична кластерна політика:	Підтримуюча кластерна політика:	Директивна кластерна політика:	Інтервенціоністська кластерна політика:
Держава та її регіони виступають посередником між приватними компаніями та дослідними організаціями при обмеженій фінансовій підтримці	Державні інвестиції в інфраструктуру регіонів, освіту, тренінг і маркетинг для стимулювання розвитку кластерів	Проведення спеціальних програм націлених на трансформацію спеціалізації регіонів через розвиток кластерів	Регулювання діяльності кластерів через трансферти та субсидії. Активний контроль уряду над фірмами в кластерів, формуванням його спеціалізації

Джерело: Єрмакова О.А., Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність регіону.

Із 160 регіональних кластерів, які розвиваються на даний час у світі, місцеві та регіональні органи влади в 40% проводять підтримуючу кластерну політику. Каталітична політика проводиться національними, регіональними та локальними органами влади по відношенню приблизно до 20% регіональних кластерів, директивна – до 5% кластерів, а інтервенційна – до 2-3% кластерів [2, с. 160].

Саме підтримуюча кластерна політика є прийнятною і для України: держава має забезпечити платформу для сталого розвитку вже створених кластерів та стимулювання появи нових кластерних ініціатив.

До речі, Й. Парк вважає, що на початковій стадії зародження національних інноваційних систем, частиною яких можуть виступати інноваційні кластери, роль держави у фінансуванні наукових досліджень переважає; на наступній стадії розвитку досягається баланс між участю держави (або суспільного сектора) у фінансуванні інновацій та приватних інвестицій (або бізнес-сектора), що створює можливості вибору альтернатив подальшого розвитку; на третьому етапі, коли національна інноваційна система стає достатньо розвиненою, провідну роль у фінансуванні інновацій відіграє бізнес-сектор [1].

Наразі, в державі склалася ситуація, коли падіння ВВП, скорочення виробництва, збільшення об'єму зовнішніх зобов'язань не тільки підвищує рівень загроз економічній безпеці, а й взагалі ставить під сумнів економічний суверенітет України. Річ у тому, що задля відновлення та розвитку економіки потрібні суттєві інвестиції, а й їх притоку заважають значні ризики, обумовлені бойовими діями на Сході України. А умови тих інвестицій, що все ж надходять, є відверто кабальними, що загрожують вичерпанням ресурсної бази України, або встановленням над нею повного контролю з боку іноземного капіталу. Позиція Європейського Союзу щодо заборони експорту певної сировини з України (лісу, металу тощо) є яскравим підтвердженням вищевикладеного. В той же час, в Україні не кваліються з переорієнтацією на виробництво продукції з вищим рівнем доданої вартості, що дало б змогу в майбутньому знизити залежність економіки

від експорту сировини. Взагалі, вивчення показників застосування інновацій в промисловості України свідчить про вкрай низьку динаміку зростання кількості підприємств, які є інноваційно активними. Теж саме можна сказати й про фінансування інноваційної діяльності, зокрема, якщо у 2011 році загальний обсяг фінансування склав 14,3 млрд гривень [6, с.174], то в 2015 році підприємства витратили 13,8 млрд., що, з урахуванням темпів інфляції та девальвації національної валюти, не дозволяє говорити про розвиток та перспективи. При цьому основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн грн (або 97,2% загального обсягу витрат на інновації). В той же час кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн грн (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн грн (1,9%) [3].

До речі, помилкою буде зводити інноваційну діяльність лише до технологічних впроваджень з метою оптимізації процесу виробництва. Необхідно також використовувати потенціал впровадження нетехнологічних інновацій, як-то маркетингові чи організаційні (побудова стратегій, планування, аналіз), що виступають складовими інноваційних систем. мережевих структур.

В країнах Європейського Союзу вже давно довели тезу про те, що застосування кластерного підходу організації промислового виробництва є ефективним засобом підвищення інноваційної активності у промисловості, який дозволяє об'єднати у межах кластерів ресурси та компетенції, недоступні для окремих підприємств.

В той час як характерною особливістю розвитку кластерів в Україні є орієнтація більшості перспективних кластерів на традиційні галузі промисловості – легку промисловість, будівництво, АПК, металургію, для європейських країн притаманний високотехнологічних інноваційних кластерів у галузях машинобудування, біофармацевтики, електроніки. Так, в Україні бізнес-середовище розуміє та усвідомлює вимоги сучасності, через це ми й завдячуємо створенню у 2013 р. та поступовому розвитку Львівського кластеру ІТ та бізнес-послуг. А проте в Україні є достатньо передумов для динамічного розвитку інноваційних кластерів у високотехнологічних секторах на основі існуючих технопарків та індустріальних парків – біотехнологій, систем спеціального та подвійного призначення на базі наукового парку «Київська політехніка»; ядерних технологій на базі технополісу «П'ятихатки» у м. Харкові; електронної промисловості на базі індустріального парку у с. Розівка (Закарпаття), автомобілебудування на базі індустріального парку «Соломоново» (Закарпаття) тощо.

Так, основою розвитку інноваційних кластерів виступає пряме державне фінансування технопарків, індустріальних парків та бізнес-інкубаторів, але визнаємо, що наразі в Україні забезпечити частку бюджетних асигнувань в таке фінансування на рівні таких країн як Франція, Німеччина, Нідерланди, неможливо [5].

Між тим кластерна політика держави не зводиться лише до фінансування, а полягає, у тому числі, у:

- законодавчому та нормативному регулюванні;
- сприянні розвитку інноваційної інфраструктури;
- формуванні або призначенні інституцій, відповідальних за реалізацію кластерної політики держави;

– визначенні системи оцінювання результатів функціонування кластерів, та здійсненні досліджень перспектив розвитку кластерів;

- розробці та реалізації кластерних програм;

– впровадженні ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади, у т. ч. через систему електронного урядування та створення онлайн-послуг.

Однак, попри жорсткі вимоги сьогодення, нормативно-правова база формування засад державної кластерної політики в Україні існує лише на рівні проектів та концепцій:

Теж саме стосується й механізмів взаємодії, оскільки наразі в державі можна спостерігати глибокий розрив між виробництвом, наукою та освітою та низька ефективність технологічного обміну. Ключовими партнерами інноваційних підприємств є постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення, клієнти або споживачі, тоді як співробітництво з державними науково-дослідними інститутами та освітніми установами залишається на низькому рівні.

Варто звернути увагу й на відповідні органи та установи, що відповідальні за формування та реалізацію державної кластерної політики, оскільки вони відіграють важливу роль в її ефективності. В якості прикладу, можна привести функціонування у Німеччині агентства Kompetenznetze Deutschland, що було створено Федеральним міністерством економіки та технологій у 2012 р., та об'єднує найбільш інноваційні технологічні кластери з метою отримання синергетичного ефекту. В Україні поки що єдиної установи, що відповідає б за напрямки кластерної політики не існує.

Варто відзначити, що ключовими принципами ефективності державної політики розвитку кластерів є:

- створення кластерних ініціатив у пріоритетних для держави напрямках, які мають найбільший інноваційний та виробничий потенціал;



– забезпечення високої гнучкості кластерної програми та можливість її адаптації до змін, зокрема, соціально-економічних, технологічних, тощо;

– підтримка має надаватись обмеженій кількості інноваційних кластерів, на основі вивчення та аналізу показників, які вони демонструють;

– зосередження уваги на залученні до кластерів малих та середніх інноваційних підприємств, які в усьому світі є найважливішими генераторами інновацій у промисловості;

– забезпечення науково-дослідною базою для досліджень у рамках кластерів та впровадження інновацій, участь держави у здійсненні досліджень щодо економічної доцільності розробки того чи іншого інноваційного продукту та перспектив його комерціалізації;

– визначення чітких критеріїв вимірювання поточних та кінцевих результатів діяльності кластерів, встановлення індикаторів виконання запланованих показників як на рівні окремих кластерів, так і на рівні програми в цілому [8].

Процес оцінки ефективності повинен розглядатися з урахуванням інтересів основних суб'єктів макро-, мезо- і мікрорівня. При цьому головним критерієм ефективності функціонування кластеру виступатиме відповідність результатів даної структури цілям зацікавлених суб'єктів [7].

Зауважимо, що у переважній більшості європейських інноваційних кластерів значна частка державних інвестицій спрямовується на надання консультативних, експертних послуг, проведення спільних комунікативних заходів (конференцій, семінарів, тематичних зустрічей), навчання компаній-учасниць кластерів, а також надання грантів науково-дослідним інститутам, які здійснюють розробку інноваційних продуктів у межах кластерів. Тому, на нашу думку державна політика підтримки розвитку кластерів, перш за все, має бути націлена на створення сприятливих умов макроекономічного, інформаційного та нормативно-правового середовища.

Наразі основними заходами державних інститутів та громадянського суспільства мають бути:

– розробка положень кластерної політики на національному рівні;

– визначення інструментів реалізації кластерної політики, з урахуванням апробацій в пілотних регіонах;

– здійснити випробування програм підтримки кластерних ініціатив та кластерів в конкретних регіонах.

– інтегрувати інструменти кластерної політики в операційні програми державних та регіональних інститутів;

– визначити систему аналізу стану кластерних ініціатив та показників ефективності діяльності кластеру;

– налагодження координації між державними інститутами, регіонами, суб'єктами кластеру щодо формування, впровадження та оцінки ефективності кластерної політики.

### Висновки

Стратегічні економічні інтереси держави полягають у забезпеченні довгострокового сталого економічного зростання, підвищенні конкурентоспроможності та диверсифікації економіки, зростанні добробуту, якості життя, як наслідок – стійке зростання реальних доходів населення та досягнення середньоєвропейських стандартів якості життя, скорочення бідності і перетворення середнього класу з високим рівнем освіти, самостійності та платоспроможного попиту в основну соціальну групу.

Велике значення має підвищення в структурі виробництва і частки експорту продукції обробних галузей з високою доданою вартістю, підтримання рівня імпорту на безпечному рівні. Кластерний підхід в економіці та промисловості дозволяє оперувати потенціалом, що перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Фундаментом для вирішення проблем ефективного розвитку кластерних утворень, як фактору забезпечення економічної безпеки держави, має бути державна кластерна політика, що являє собою систему державних та громадських заходів та механізмів підтримки кластерів та кластерних ініціатив, що покликані забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіонів, підприємств кластеру, розвиток інституцій, що стимулюють формування кластерів та впровадження інновацій.

Ефективність кластерної політики держави залежить від чіткого нормативного врегулювання та законодавчого забезпечення процесу створення та розвитку кластерів, належного фінансової підтримки кластерних ініціатив, наявності установи відповідальної за реалізацію кластерної політики, високого рівня взаємодії між державними органами, регіонами, учасниками кластеру тощо. Кластерна політика має враховувати наявні ресурси, оптимально використовувати практичний інструментарій, базуватися на розроблених стратегіях кластерного розвитку, бути проактивною, тобто використовувати новітні надбання інших держав щодо методів та підходів до формування кластерної політики.

### Література

1. Гармашова О.П. Шляхи вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / О.П. Гармашова, О.А. Діняк // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. Серія: Економіка і фінанси. – 2011. – Вип. 116.
2. Єрмакова О.А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону : навчальний посібник / Єрмакова О.А.,

Козак Ю.Г. – Одеса : Фенікс, 2013. – 332 с.

3. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2015 році : доповідь / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)

4. Інноваційна Україна – 2020 : національна доповідь / Національна Академія наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf>

5. Мазур О.А. Технологічні парки. Світовий та український досвід / О.А. Мазур, В.С. Шовкалюк. – К. : Вид-во "Прок-бізнес", 2009. – 70 с.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2011 р. : статистичний збірник. – Київ : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.

7. Пічугіна М.А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру [Електронне видання] / М.А. Пічугіна // Ефективна економіка. – 2010. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=245>

8. Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України : аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1069/>

Надійшла 05.03.2017; рецензент: д. е. н. Терехов В. І.

УДК 069-043.86:[338.48(100):(477)]

РОМАНУХА О. М.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

## РОЗВИТОК МУЗЕЙНОЇ СПРАВИ ЯК ФАКТОР АКТИВІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

*В роботі досліджено музей як фактор активізації міжнародного туризму в Україні. Визначено роль музею в розвитку туризму, надано оцінку відповідності сучасної музейної інфраструктури вимогам ринку, проаналізовано загальну динаміку розвитку музеїв України. Виявлено залежність туристичної активності в країні від методів роботи музеїв. Розглянуто проблеми, що заважають розвитку українським музеям.*

*Ключові слова:* туризм; музеї; розвиток; культура, економіка; модернізація.

ROMANUKHA O. M.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

## THE DEVELOPMENT OF MUSEUMS AS A FACTOR OF INTENSIFICATION OF INTERNATIONAL TOURISM IN UKRAINE

*This article deals with role of the museums in the development of the international tourism in Ukraine. This problem is very actual. Advanced countries turned museums into the basis of their touristic business and provided the growth of the adjective branches of their economy. This experience can be used by Ukraine. Unfortunately during last years the state support of the museums was very small. The number of museums increase, but their financing and the quantity of their visitors reduce. As a result the touristic streams are misbalanced, outbound tourism dominate under inner tourism. In consideration of this situation the program of the museum modernization must be taken. It needs to increase financing, to engage investors, to update methods and forms of the museums' activity, to establish government agency which create positive image for museums and position them as the place of the family recreation.*

*Key words:* tourism, museums, culture, economy, modernization.

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток суспільства породжує нові явища в економічному житті. Яскравим прикладом чого є туризм. Активізувавшись наприкінці XIX ст., в XXI ст. він вже набув небувалих темпів розвитку. Перетворившись на інтегруючий фактор багатьох сфер людського буття, туризм став одним з стовпів світової економіки, засобом зняття міжнаціональної конфронтації, підвищення рівня освіченості людей та ін. Сьогодні залежність рівня розвитку країни від рівня розвитку туристичної галузі в ній – прямопропорційна. Туризм сприяє зростанню кількості відвідувачів, що наповнює державний бюджет, а уряд в свою чергу дбає про стан наявної інфраструктури, рекреаційні зони, культурно-історичні ресурси країни. Тенденції розвитку міжнародного туризму показують, що культурно-історичні ресурси стають головним об'єктом туристичної уваги. Музеї притягують до себе все більше відвідувачів, трансформують засади своєї діяльності, переходять до соціально-ринкової моделі функціонування. У світі музей перестає бути місцем зберігання пам'яток історії та культури, на противагу цьому стає частиною економіки регіону, іміджевої політики країни.

**Аналіз останніх досліджень.** Музей як фактор активізації міжнародного туризму привертає до себе все більше уваги в наукових колах. Серед узагальнюючих робіт варто відзначити працю Кифяк В.Ф. [1]. У своїй розробці автор дослідив головні аспекти організації туристичної діяльності в Україні, організаційні питання з відкриття та налагодження роботи туристичної фірми, відзначив важливу роль культурного туризму в розвитку туристичної галузі. Перспективи розвитку музеїв та їх місця у сучасному суспільстві досліджувала Бекетова В.М. [2]. Вона торкнулася соціокультурних аспектів функціонування музеїв, їх впливу на суспільство та рівень популярності серед людей. Основні тенденції розвитку туризму в Україні вивчав Січко С.М. [3]. Дослідник детально проаналізував проблеми, що заважають цьому процесу, відзначив позитивні зрушення у збільшенні фінансування туристичної галузі з боку держави, звернув увагу на міжнародні туристичні потоки.

**Виділення невирішених раніше завдань.** Як бачимо, роль музею в активізації міжнародного туризму не знаходиться на периферії наукових студій. Проте його вивчення часто зводилося до проблем соціокультурної ролі музеїв у розвитку суспільства чи важливості розвитку культурного туризму у становленні туристичної галузі країни. У той же час бракує досліджень щодо економічної ефективності музеїв, їх ролі в активізації економіки країни, як важливого об'єкту туристичної галузі. Чи не єдиним виключенням у даному випадку є дослідження О. Кузьмук щодо значення музеїв у культурному та соціально-економічному розвитку країни [4]. У своїй роботі автор не лише показує проблеми сучасної музейної сфери, але й звернув увагу на світовий досвід у вирішенні цього питання.

Отже, рівень наукової розробки проблеми її суспільне значення, зумовили актуальність дослідження музеїв як фактору активізації міжнародного туризму. Більш комплексного вивчення потребують питання ролі музею в розвитку туризму, відповідності сучасної музейної інфраструктури

вимогам ринку, динаміки розвитку музеїв України, залежності туристичної активності в країні від методів роботи музеїв. Необхідність подальших розробок показує і постійна трансформація політично-економічної ситуації в Україні та світі, що дзеркально відображається на стані туристичної галузі.

Мета статті полягає у визначенні ролі музеїв у розвитку міжнародного туризму в Україні.

**Цілі статті.** Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання наступних завдань: з'ясування ролі музею в розвитку туризму; встановлення відповідності сучасної музейної інфраструктури України вимогам ринку; вивчення залежності туристичної активності в країні від методів роботи музеїв; визначення проблем, що заважають нормальному розвитку музеїв.

**Викладення основного матеріалу.** Музеї відіграють важливу роль у розвитку туризму. Вони сприяють підвищенню соціального статусу регіонів, детермінують розвиток туристичної інфраструктури – доріг, готелів, системи громадського харчування, зумовлюють створення нових робочих місць. Передові країни світу вже давно перетворили музеї на основу власного туристичного розвитку, забезпечивши собі зростання економіки у суміжних з туризмом та музеями сферах. Для них музей став симбіозом культури, освіти, науки та економіки. Переїняття цього досвіду могло дати Україні значний економічний поштовх, сприяти консолідації суспільства. Проте обраний шлях виявився протилежним. Головна увага у розвитку туристичної сфери України приділялась курортним зонам, акцент робився на лікувально-оздоровчий вид туризму. Музей не отримав належної уваги ні в Законі «Про туризм», ні в «Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів України на період до 2022 року». Як бачимо не отримавши належної підтримки на державному рівні музей розглядався як суміжний, а не провідний суб'єкт туристичної діяльності [5].

Акцент на розвитку рекреаційних зон був обумовлений специфікою туристичного потоку 90-х років ХХ ст. Притік іноземних туристів з числа громадян пострадянських республік, що віддавали перевагу відпочинку на морі, сприяли цьому. Проте більш ширше знайомство зі світом, невідповідність світовим нормам української санаторно-курортної бази, її застарілість, політична ситуація, поступово зменшувало їх потік. Для туристів Європи, Північної Америки та Сходу, Україна була цікавою лише своєю колоритністю, природою, культурою, історією. Центром концентрації чого був музей. На жаль, фінансова державна підтримка Міністерства культури України протягом 2000-2016 рр., як можна побачити з таблиці 1, не перевищувала 0,004-0,005% від загальних витрат річного бюджету. Це мало згубний вплив на музейну сферу. Переорієнтація уваги туристів на нові об'єкти ставала не можливою через їх невідповідність світовим нормам, недосконалість інфраструктури, застарілість використовуваних методів у своїй роботі.

Таблиця 1

## Фінансування Міністерства культури України (млрд грн.)\*

Рік	Всього загальний фонд	Оплата праці загальний фонд	Видатки розвитку загальний фонд	Всього спец. фонд	Оплата праці спец. фонд	Видатки розвитку спец. фонд	Разом	Відсоток від загально-бюджетних витратків
2017	4	0,8	0,1	0,3	0,04	0,016	4	0.005
2015	2,2	0,4	0,03	0,2	0,035	0,018	2,4	0.004
2010	1,6	0,2	0,01	0,12	0,025	0,012	1,7	0.004
2005	0,6	0,06	0,014	0,07			0,6	0.005
2000	0,2	0,02		0,02	0,003		0,2	0.005

\* складено за даними [6]

Як наслідок при загальній динаміці зростання туристів у світі, Україна не мала притоку іноземців. Протягом 1990-2016 рр. кількість міжнародних туристів за даними Всесвітньої туристичної організації збільшилась майже у 3 рази. Як ми можемо бачити з таблиці 2 їх чисельність зросла з 458 млн чоловік у 1990 році до 1 235 млн чоловік у 2016 році. Відповідно цього зросла й їх частка в державах, що надавали туристичні послуги. Так, в США кількість відвідувачів збільшилася з 43 млн у 1995 р. до 76 млн у 2016 р. Протягом даного періоду, на 0,6 млн осіб виріс потік міжнародних туристів в Російській Федерації. У цей же час в Україні відбуваються зворотні процеси. Якщо у 2000 році її відвідало 0.38 млн іноземних туристів, то у 2016 р. цей показник сягав 0.15 осіб. Звісно, політична ситуація була головною причиною зменшення туристичного потоку, про те взявши до уваги туристичні смаки можна сказати, що Україна у більшості випадків не була цікава іноземцям. Згідно з даними соціологічних опитувань, половина міжнародних туристів цінує під час подорожі дозвілля, важливу роль в якому займають музеї та історичні комплекси. За даними соціологічних опитувань проведених у 2004 р. 52% туристів вказали метою своєї подорожі – дозвілля. У 2015 р. їх кількість становила 53% [7]. Зважаючи на це цілком закономірним є те, що країнами

лідерами за кількістю прийнятих міжнародних туристів були США, країни Європейського Союзу, Китай, Туреччина, Російська Федерація. Згадані держави мають багату історію, розвинену інфраструктуру, значну кількість історико-культурних центрів, музеїв, парків розваг.

Таблиця 2

## Динаміка міжнародного туризму\*

Млн. осіб		Рік					
		1990	1995	2000	2004	2010	2016
Усього у світі		458	591	686	763	935	1 235
США	в'їхало		43	51	46	60	76
	виїхало		51	61	62	62	75
Японія	в'їхало	3	3	5	6	9	20
	виїхало	11	15	18	17	16 (2008)	
Росія	в'їхало		1.8	2.2	2.2	2	2.4
	виїхало		2	4	6	12	17
Україна	в'їхало			0.38	0.44	0.33	0.15
	виїхало			0.29	0.44	0.3	0.3

\* складено за даними [8, 9]

Підтверджують це і дані статистики. На 2015 р. кількість музеїв в США становила 9 005 одиниць, Російській Федерації – 2 731, Японії (у 2011 р.) – 1 262, Україні – 564 [10]. При цьому загальносвітові темпи приросту музеїв в цей час становили в середньому 10 % за п'ятиріччя [11]. На 2016 р. кількість музеїв сягала за даними журналу «Museum» близько 40 тис., половина з яких припадала на країни лідери туристичної сфери (США, Європейський Союз, Туреччина, Китай, Російська Федерація).

При цьому, якщо за динамікою росту кількості музеїв Україна не сильно відставала від світових лідерів, то за якістю послуг та цікавістю експозицій потребувала кардинальних змін. Збільшення кількості музеїв в Україні протягом 1991-2013 років відбувались в рамках загальносвітової тенденції близько 10% в рік. Лише з 2013 року відбулося незначне зменшення їх кількості в рамках тих самим 10%. Причина цього анексія Криму та військовий конфлікт на Сході України, що порушило роботу значної кількості даних установ.

Одночасно з цим дивним виглядає ситуація зменшення кількості відвідувачів музеїв в Україні. В Україні протягом 1991-2015 років кількість відвідувань музеїв зменшилась з 32 до 15 млн осіб, у той час як в країнах, що мали найбільшу кількість музеїв в світі, вона збільшувалась. В Японії вона зросла з 73 млн до 125 млн, Російській Федерації - з 75 млн у 1995 році до 119 млн у 2015 році, а в США за даними «American Alliance of Museums» у 2016 р. музеї відвідала рекордна кількість людей – 850 млн [12]. Звісно методи підрахунку відвідувачів музеїв узагальнюють кількість відвідувачів і не завжди виокремлюють внутрішніх туристів від зовнішніх. Проте зіставляючи ці данні з кількістю в'їзних туристів, динамікою росту музеїв в країнах та кількістю відвідувачів можна впевнено сказати про взаємозалежність даних процесів.

Виходячи з цього можна сказати, що кількість музеїв відіграє часткову роль у збільшенні притоку міжнародних туристів, більше значення має їх робота. Саме зменшення фінансування, зниження ефективності використання музейного ресурсу урядом, застарілість підходів у роботі, призводило до зменшення кількості не лише міжнародних туристів, але й внутрішніх. Дана ситуація призводила до незбалансованості туристичних потоків в Україні. Кількість людей, що виїхали з країни перевищували кількість, що в'їхали, протягом усього періоду. Подібна ситуація була і в Російській Федерації. Лише США мали значні темпи приросту іноземних туристів. Основними причинами цього були: низька якість послуг та комфорту музеїв; відсутність конкурентоспроможної інфраструктури; застарілі підходи у роботі; брак інформації про музейні пропозиції; поганий стан будівлі, інтер'єрів, території; рідка зміна експозицій; недостатньо високий рівень пропонованих музеями програм; грубість доглядачів; цінова політика.

У даній ситуації цінним є досвід США. Вони давно перетворили музеї не лише на культурно-освітні заклади, але й важливу частину своєї економіки. Країни лідери туристичного ринку розглядають музей як важливий чинник соціально-економічного розвитку, один із факторів формування конкурентоспроможності країни в сучасному глобалізованому світі. Вони дивляться на музей як складову в розв'язанні економічних, політичних і соціальних проблем, трансформують їх роботу у відповідності до вимог часу.

Для прикладу, в США музеї найбільш відвідувані місця. Їх відвідують більше ніж великі спортивні змагання, парки розваг. Музейна структура США унікальна у цьому плані. Так, лише музейний комплекс Смітсоновського інституту США у 2016 р. відвідало 31 млн осіб, що більше ніж в усій Україні [13]. Для порівняння кількість відвідувачів в «Ермітаж» (Російська Федерація), не дивлячись на його авторитетність, була не високою. У 2007 р. його відвідало 2,4 млн осіб, 2012 р. 2,9 млн осіб, з яких близько 1 млн осіб

становили іноземні туристи, 2014 р. 3,2 млн осіб, серед яких 1 млн осіб був іноземцями [14]. Це при тому, що найбільшу увагу відвідувачів у всьому світі привертають Art та історичні музеї.

Модернізація музейної діяльності сприяє зростанню кількості туристів та збільшенню надходжень до бюджету, організації додаткових робочих місць у суміжних сферах. Для прикладу, у 2015 р. музеї США принесли бюджету країни більше 21 млрд дол. та забезпечили робочими місцями півмільйона людей. Виробництво пов'язане з сферою культури та мистецтва склало там 4,32% від усього загалу американської економіки у розмірі 698 млрд дол. та забезпечило роботою 18 млн громадян. Це більше ніж будівництво (587 млрд дол.) чи транспортна сфера (464 млрд дол.). Некомерційне мистецтво та індустрія культури принесли бюджету США 135 млрд дол., 4 млн робочих місць, що у свою чергу податковими відрахуваннями поповнило місцеві, державні чи федеральні бюджети ще на 22 млрд дол. за рік [12].

Сьогодні передові музеї світу у контексті розвитку культурного туризму відходять від соціально-обслуговуючої моделі до моделі ринково-сервісної. Вони перетворюються на місце дозвілля, освіти та культурного збагачення. Їх експозиції стають більш динамічними, відкритими для відвідувачів, цікавими з позиції маркетингу. Одним з прикладів цього є так звані інтерактивні музеї, які мають абсолютно нестандартну філософію в організації. Тут відвідувачі безпосередньо контактують з експонатами, а в залах неможна зустріти таблички «руками не чіпати». Діти можуть розглядати експонати, вивчати їх, експериментувати, розвиваючи свої знання і логічне мислення. Крім цього музеї намагаються стати місцем дозвілля усіх вікових категорій населення, перетворитися на науково-освітній, сімейний розважальний центр. Вони модернізують підходи у роботі, запроваджують нові види послуг: проведення конференцій, ділових зустрічей, святкування весілля, днів народження. Музей стає відкритим для людей з обмеженими можливостями, скрутним матеріальним становищем (методом волонтерської роботи), використовуючи технічні засоби знімає мовні бар'єри.

Отже, роль та значення музею в розвитку туристичної галузі значна. Як засвідчує світовий досвід музеї вже давно перетворилися на частину національних економік та засіб залучення міжнародних туристів. В умовах пошуку економічної стратегії виходу з кризи, засобів консолідації суспільства, музей може стати ефективним рішенням. Модернізація музейної сфери сприятиме активізації музейного туризму, внутрішній мобілізації та адаптації до умов ринку, отриманню прибутків, формуванню ділової політики, визначення стратегії. Економічний ефект від діяльності музеїв даватиме туристичній галузі значні прибутки в суміжних сферах, при одночасно низькій рентабельності діяльності самого музею. З цією метою уряду необхідно розробити комплексну програму спрямовану на модернізацію музейної сфери: збільшення асигнувань з бюджету; залучення інвесторів; оновлення підходів та методів до роботи музеїв; створення державної агенції з питань формування позитивної іміджевої політики музеїв як в країні, так і за її межами; позиціонування оновленого музею як місця колективного відпочинку усієї родини.

### Література

1. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. - 300 с.
2. Бекетова В.М. Музей і майбутнє: тенденції розвитку музеїв у світі на межі тисячоліть / В.М. Бекетова // Сайт музеї Дніпропетровщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://museum.dp.ua/article0140.html>
3. Січко В.М. Основні тенденції розвитку туризму в Україні / В.М. Січко // World of the travel [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sichko-sm-osnovni-tendentsiyi-rozvitku-turizmu-v-ukrayini>.
4. Кузьмук О. Роль музеїв у культурному та соціально-економічному розвитку країни: зарубіжний досвід : аналітична записка / О. Кузьмук // Сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/270/>
5. Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів України на період до 2022 року // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
6. Державні бюджети України 2016-2000 рр. // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
7. Динаміка міжнародного туризму // World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.unwto.org/press-release/2014-12-18/international-tourism-track-end-2014-record-numbers>
8. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition // World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284401727>
9. 2016 U.S. Travel and Tourism Statistics (U.S. Resident Outbound) // National Travel & Tourism Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://travel.trade.gov/outreachpages/outbound\\_general\\_information/outbound\\_overview.asp](http://travel.trade.gov/outreachpages/outbound_general_information/outbound_overview.asp)
10. Дані кількості музеїв // Museu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.museum.com/jb/show\\_maps?action=1&show=5](http://www.museum.com/jb/show_maps?action=1&show=5)
11. Музей как феномен культуры и его роль в деле культурного туризма // Мир знаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mirznaniy.com/a/133534/muzey-kak-fenomen-kultury-i-ego-rol->

v-dele-kulturnogo-turizma

12. Wildman D. About Museums / D. Wildman // American Alliance of Museums [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aam-us.org/about-museums>

13. 2015 Visitor statistics Washington, DC // Washington, DC Visitor Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://washington.org/press/DC-information/washington-dc-visitor-research>

14. Звіт Державного ермітажу. - 2014 // Ермітаж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.hermitagemuseum.org/wps/wcm/connect/2a9305dc-4e63-4837-a8be-ea354e121605/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82+%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE+%D0%AD%D1%80%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B6%D0%B0+2014.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT\\_TO=url&CACHEID=2a9305dc-4e63-4837-a8be-ea354e121605](http://www.hermitagemuseum.org/wps/wcm/connect/2a9305dc-4e63-4837-a8be-ea354e121605/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82+%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE+%D0%AD%D1%80%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B6%D0%B0+2014.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=2a9305dc-4e63-4837-a8be-ea354e121605)

Надійшла 21.02.2017; рецензент: д. е. н. Бавико О. Є.

**ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

*Стаття присвячена формуванню ринку послуг та розвитку українського бізнесу в період сучасних трансформаційних процесів. Утворення сфери послуг традиційно пов'язане з кон'юнктурою ринку, станом попиту та пропозиції, що змінюються від впливу науково-технічного прогресу. В умовах євроінтеграції розвиваються нові види послуг, що визначаються існуванням відповідних стандартів суспільного життя людей.*

*Ключові слова: ринок послуг, євроінтеграція, бізнес, світова глобалізація, вплив транснаціональних компаній, кон'юнктура ринку, система соціальних послуг, інтернет-магазин, франчайзинг.*

ТКАЧУК О. М.

Vinnytsia institute of trade and economics of Kyiv National University of Trade and Economics

**CORPORATE CULTURE OF COMPANY LIKE A PART OF SPATIAL ECONOMICS**

*This article presents the formation of the services market and a development of enterprise in Ukraine in modern transformative conditions. Traditionally building of service sector connects with a conjuncture of market, it's demand and supply, changing under the influence of a scientific and technical progress. Sphere of services deeply interacts with markets of product, capital and work force. Diversity of services sector forming a necessary of its division on separate narrow segments. Global trends in business development, appearance of transnational companies became the source of an increase of demand and supply on transportation, insurance, bank operations and of communication provision. New kinds of services, being standards of public human life, develop in direction of euro integration. There are opening of special internet-shops with product delivery home and online consulting; food delivery home; franchising; social projects; electronics and techniques repair; education services. Today the social-economic priorities of Ukrainian growth change quickly with purpose of a satisfaction of a bunch of human needs in quality service. Modern transformative events in the country are able substantially to contribute on it.*

*Keywords: service of business, euro integration, world globalization, influence of transnational companies, conjuncture of market, system of social service, internet-shop, franchising.*

**Постановка проблеми.** Прогресивним напрямом ведення підприємницької діяльності в Україні є сучасний розвиток сфери послуг з урахуванням інноваційних механізмів європейського досвіду. З одного боку, на досягнення успіху в бізнесі впливає попит споживачів на різноманітні послуги, з іншого – якість їх надання постачальниками, ступінь креативності. Фундаментальними засадами формування сучасної сфери послуг в країні є ефективне управління економікою з підтримкою високих стандартів життя, що забезпечує гідний рівень існування людей. Соціально-економічний розвиток сьогодні знаходиться під впливом тенденцій світової глобалізації та тиском транснаціональних компаній. Важливим показником перспективного зростання вітчизняної економіки у трансформаційних умовах є підвищення попиту населення на безліч існуючих пропозицій в секторі послуг, що у змозі забезпечити суспільний розвиток, в цілому.

**Аналіз останніх досліджень.** Розгляд останніх публікацій показав, що питанням розвитку ринку послуг в Україні присвячена значна кількість досліджень. Зокрема, проблемам пошуку шляхів ефективного впровадження основних напрямків розвитку сфери послуг; використання світового досвіду під час вибору виду бізнес-діяльності з урахуванням суспільних змін; формування моральної економіки та соціальної відповідальності у даному секторі, включаючи екологізацію інноваційного підприємництва; ефективність інтелектуального забезпечення управління бізнесом на ринку послуг; вплив науково-технічного прогресу на використання новітніх технологій – праці авторів: Захарченка В.І., Прутської О.О., Ткаченка І.С., Хачатрян В.В., Недбалюка О.П., Шведа В.В., Назаренко Н.С., Турчак В.В.

На наш погляд, актуальним напрямом щодо розвитку сфери послуг є використання нових ідей в процесі відкриття власної справи. Реалізація останнього можлива завдяки заповненню вільних ніш на ринку послуг під час свідомого вибору певного виду діяльності, що саме і досліджено у представленій статті.

Метою статті є вивчення механізму формування та розвитку ринку послуг з урахуванням сучасних соціально-економічних тенденцій. Проблема визначається і розглядається в період трансформаційних процесів, які відбуваються в Україні. Головним завданням представленої роботи є пошук інноваційних напрямків щодо створення власної справи у сфері послуг з оптимальним заповненням вільних ніш на підставі реалій вітчизняної кон'юнктури ринку та прогресивного світового підприємницького досвіду.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний ринок послуг представляє собою складну структуру відносин між продавцями і покупцями, відображаючи рівень фінансових взаємозв'язків і соціальних контактів з різними суспільними групами під час процесу купівлі-продажу послуги. При цьому для вигідних ринкових комунікацій однією з головних складових є зворотні канали зв'язку, що інформують про рівень попиту на послугу, сприйняття її вартості споживачем і забезпечують істотний вплив на організацію і алгоритм надання послуг, а також свідчать про економічну реакцію продавців і споживачів.



Ринок послуг тісно взаємодіє з ринками товару, капіталу, робочої сили. Різноманітність сфери послуг викликає необхідність її поділу на окремі вузькі сегменти. Стрімке розширення ринку послуг почалося у другій половині XX сторіччя, що спричинило зростання життєвого рівня населення країн з розвинутою індустрією та збільшення пропозицій асортименту товарів.

Глобалізаційні тенденції в розвитку бізнесу, поява транснаціональних компаній були джерелом підвищення попиту на транспортні, страхові, банківські послуги та послуги зв'язку.

Збільшення обсягів виробництва товарів традиційно характеризувалось великою трудомісткістю. Саме останнє і стало поштовхом для розвитку НТП, а також призвело до зростання попиту на послуги лізингу як тимчасової оренди об'єкту з подальшою можливістю викупу, інжинірингу - для використання та реалізації нових ідей, кредитування, монтажу і проведення ремонтних робіт.

Постійне знаходження компаній в умовах конкуренції сформувало сталий попит на послуги, що сприяє швидкому просуванню і продажу товарів, які супроводжуються маркетинговими розробками та управлінським консалтингом. Сучасний ринок послуг фантастично різноманітний. Так, наприклад, останній може бути розподілений за окремими видами послуг: транспортні, будівельні, інформаційні, фінансово-кредитні, торгово-посередницькі, страхові, житлово-комунальні, соціально-культурні, побутові, технологічні, а також ринок зв'язку та робочої сили.

Таким чином, фундаментальними передумовами формування сфери послуг є високий рівень розвитку економіки в країні та наявність відповідних життєвих можливостей щодо задоволення потреб населення. З ускладненням процесу виробництва і перенасиченням товарного ринку попит покупців дещо перемістився і на послуги. Поділ праці та вузька спеціалізація сприяють розширенню сервісного ринку. У свою чергу, інноваційні відкриття стимулюють появу нових видів діяльності у сфері послуг, що спирається на високий інтелектуальний потенціал як продавців так і споживачів.

Регіональна збалансованість попиту і пропозиції за своєю структурою сприяє оптимальному розвитку ринку послуг в області фінансових, будівельних, торгово-посередницьких, житлово-комунальних, побутових, туристичних бізнес-відносин, а також в інтелектуальній сфері. Усі перелічені територіальні ринки об'єднуються в національній, і в кінцевому результаті - міжнародний ринок послуг. Алгоритм саморегулювання ринку послуг як частина господарського механізму відображається в бізнес-планах підприємств.

Поява нових видів послуг в їх різноманітності сприяє створенню спеціалізованих компаній на даному ринку, які за допомогою інформаційних важелів в процесі зміцнення конкурентних позицій розширюють сферу власного впливу. На ринку послуг активно функціонують і виробничі компанії, акцентуючи основну увагу на якість свого обслуговування. Наприклад, виробники пральних машин не тільки продають їх, а й займаються сервісом щодо транспортування (доставки), забезпечення гарантійного обслуговування та ремонту [5].

Як відомо, розвиток підприємництва в Україні розпочався з формуванням ринкової економіки. В той час посилилась економічна криза та гальмувався процес приватизації, створення нових приватних підприємств і ефективний розвиток бізнес-відносин. Ще на початку 2000-х років підприємства державної, комунальної, колективної форм власності були основними на ринку послуг (оздоровчі, освітні, житлово-комунальні). Сьогодні колективна форма підприємств нерідко трансформується в приватні компанії. У країнах з розвинутою ринковою економікою в сфері послуг домінують переважно підприємства малого і середнього бізнесу, які також, безумовно, приватні.

Що стосується стану розвитку ринку послуг в Україні сьогодні, то він має такі особливості: 1) динамічне зростання обсягів продажу послуг при наявності значних ресурсів, розгалужених за видами; 2) існування на ринку послуг сприятливих умов діяльності для малих і середніх підприємств;

3) досягнення високих результатів діяльності колективними підприємствами згідно обсягів щодо диверсифікації послуг;

4) залежність розвитку малих підприємств на ринку послуг від державної законодавчої та фінансової підтримки.

Щодо перспектив розвитку ринку послуг, доцільним є використання існуючої світової кризи для поліпшення скрутного стану економіки України, що знаходиться в умовах трансформації, з метою євроінтеграції. При цьому слід ефективно стимулювати керівників компаній переходити на інноваційні для країни прийоми роботи, методики, які допоможуть вирішити економічні задачі з урахуванням проведення сучасної маркетингової політики.

Перспективним напрямом розвитку українського ринку послуг може стати активізація лізингової, франчайзингової та консалтингової діяльності [4].

За останні роки в Україні спостерігалось зростання групи населення – потенційних покупців соціальних послуг, серед яких освіта, охорона здоров'я, реабілітація, психологічна допомога тощо. При цьому, слід відзначити, що якість надання послуг має великий потенціал власного розвитку за окремими видами. Крім того загальний рівень сервісу в Україні поступається світовому, що також дає підстави для творчого пошуку бізнесменів.

В сучасних умовах спостерігається термінова необхідність впровадження системи соціальних

послуг відповідно до європейської, що передбачає звільнення держави від певних функцій на ринку (за винятком бюджетного фінансування та контролю за використанням коштів) та передачу останніх приватним підприємствам [4]. Одночасно розвиток сфери послуг в Україні потребує залучення додаткових інвестиційних ресурсів. Іноземний капітал поряд з вітчизняним фінансуванням у змозі забезпечити українські підприємства новітньою методикою продажу послуг належної якості та культури обслуговування, що сприятиме зміцненню позицій України на світовому ринку.

Згідно з існуючими розрахунками фахівців, за останні роки частка сектору послуг у ВВП країни коливалась від 48% до 65%. Дослідження були проведені на основі комплексного діагностування ринку сфери послуг, включаючи житлово-комунальне господарство, ремонт промислового обладнання, ресторанну сферу, банківські організації, страхування, мас медіа, бізнес-послуги, ІТ-послуги, послуги телекому, будівництва, транспорту, логістики та юридичні [2].

У 2015 році серед ведучих українських підприємств знаходились компанії у сфері забезпечення паливом (Укртрансгаз), мобільним зв'язком (Київстар, МТС), а також Укрзалізниця та українські авіалінії [2].

Стосовно організації малого підприємництва у сфері послуг, слід відзначити, що для розвитку бізнесу в Україні на даному ринку існує безліч різноманітних можливостей. Важливим при виборі власної справи є вибір такої з них, до якої в людини (бізнесмена) спостерігається схильність. Необхідно також проаналізувати виправданість започаткування нової ідеї для певної ніші ринку, обраного регіону, враховуючи платоспроможний попит населення, а також існуючі сприятливі умови та перешкоди на цьому шляху [3]. Отже, розглянемо деякі актуальні напрямки щодо формування власної справи у сфері послуг в Україні у форматі малого та середнього бізнесу:

1. Відкриття спеціалізованого інтернет-магазину з доставкою товарів додому та онлайн консультуванням. Кількість онлайн-користувачів в нашій країні на сьогоднішній день сягає близько 15 млн людей, багато з яких здійснюють покупки в Інтернеті. Отже, власник такого бізнесу не обмежений у просторі, продаж може відбуватися у режимі 24/7, а покупцеві замовляти новий товар просто та зручно [1].

2. Доставка їжі додому. Дана ніша в Україні залишається поки що відносно вільною. Певний рівень конкуренції присутній лише у великих містах. Розвиваючи такий бізнес на окремому сегменті (китайська кухня, піца, дитяче харчування), перспективи зростання досить ефективні. Основним напрямком діяльності при цьому є доставка їжі з кафе, ресторану, фаст-фуду, а також обідів до офісу. Поява оригінальної пропозиції у даній сфері може змінити звички покупців щодо купівлі їжі у магазині або замовлення її, наприклад, в ресторані на місці. При цьому, можна організувати прийом та обробку замовлень клієнтів у режимі онлайн, через сайт, або співпрацювати з рестораном, який буде передавати фірмі замовлення [1].

3. Франчайзинг. В умовах кризи та жорсткої конкуренції для прибутковості нового бізнесу потрібно ефективно управляти ресурсами, бути гнучким, уникаючи помилок. У такій ситуації організація бізнесу по франшизі є одним з найбільш привабливих напрямків діяльності для людей, що бажають відкрити власну справу. Франшиза надає власнику ряд переваг: швидкий старт, відсутність тестування бізнес-плану, перевірені методи організації роботи та залучення клієнтів. Знижується ризик збитковості [1].

4. Соціальні проекти. Діяльність, спрямована на задоволення додаткових послуг населенню, а саме, кафе для фрілансерів, квест-кімнати, центри дитячої творчості тощо. Такий бізнес є особливо прибутковим у великих містах і регіональних центрах та окуповується досить швидко. Переваги таких соціальних бізнес-проектів – незначний обсяг стартових інвестицій, а також доступні витрати для типових покупців послуг [1].

5. Ремонт електроніки та побутової техніки. Скорочення доходів споживачів та інфляційні процеси в державі призводять до суттєвого падіння попиту на нову техніку й електроніку. В даних умовах покупці схильні до ремонту власної застарілої або б/у техніки з метою економії коштів. У цей час необхідно швидко прийти їм на допомогу, одночасно, зайняти вигідну нішу для отримання прибутку. В цілому, такі послуги необхідні як у стабільний період економічного розвитку країни, так і у кризовий [1].

6. Послуги освіти. Важливість навчання сьогодні підвищується. В умовах різноманітних коливань на ринку праці зростає потреба у спеціалізованих фахівцях. Зростає попит населення як на класичні курси, так і на онлайн-навчання. Під час формування власної справи в освітньому напрямку необхідним та обов'язковим є вибір талановитих викладачів. Основою інвестування при цьому є зарплата [1].

**Висновки.** Сьогодні Україна знаходиться в процесі європейської інтеграції - змінюються окремі пріоритети її соціально-економічного зростання. Стрімко розвивається та розгалужується сфера послуг: працевлаштування, що тісно пов'язане з ринком послуг, з безліччю людських потреб у якісному сервісі, характеризується появою нових можливостей у створенні робочих місць (наприклад, в Інтернет-мережі). В цілому, сучасні трансформаційні події в країні у змозі глибоко сприяти її перспективному розвитку.

#### Література

1. Актуальний бізнес в Україні 2016-2017: ТОП 7 востребованных идей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lemarbet.com/biznes-v-ukraine/aktualnyj-biznes-v-ukraine-top-7-vostrebovannyh-idej/>.
2. Названі крупнейшие украинские компании сфері услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://delo.ua/business/nazvany-krupnejshie-ukrainskie-kompanii-sfery-uslug-313319/>.

3. Ткачук О.М. Побудова нових економічних форм господарювання в регіоні / О.М. Ткачук // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т.1. – С. 183–187.
4. Ткачук О.М. Сучасні соціально-економічні перспективи українського суспільства / О.М. Ткачук // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2014 – № 3. Т. 2. – С. 205–208.
5. Сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2016 – № 2(234). Т. 1. – С. 111–116.

Надійшла 21.02.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

---

---

Підп. до друку 31.03.2017. Ум. друк. арк. 16,72. Обл.-вид. арк. 13,59  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. № \_\_\_\_\_

---

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого  
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

---

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету  
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63

---