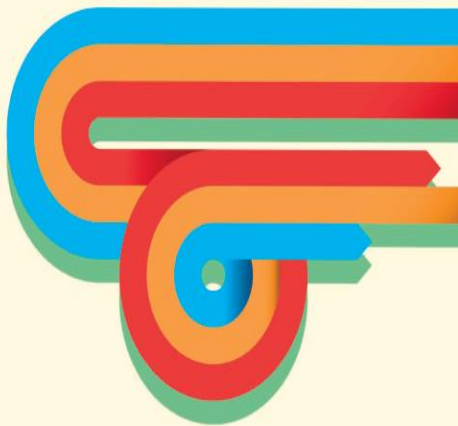


За загальною редакцією  
доктора економічних наук,  
професора, академіка УТА  
Прямухіної Наталі Валентинівни



Трансформаційні перетворення економічних систем: виклики сучасності



Трансформаційні  
перетворення  
економічних систем:  
виклики сучасності



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ:  
ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ**

**Монографія**

*За загальною редакцією*

***доктора економічних наук, професора, академіка УТА***

***Прямухіної Наталі Валентинівни***



Київ, 2017

УДК 65.050.9(4Укр)я73

ББК 65.9

Т 654

*Рекомендовано до друку вченою радою Черкаського Державного технологічного університету (протокол № 9 від 9 лютого 2017 р.)*

**Рецензенти:**

**Давиденко Надія Миколаївна** д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України

**Газуда Михайло Володимирович** д.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**Карпенко Наталя Володимирівна** Зав. кафедри маркетингу, д.е.н., професор ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

Авторський колектив:

Харун О.А., Грицина Л.А., Holubka Mikhailo, Прямухіна Н.В., Ганжа Б.О., Павленко М.М., Шепелев С.С., Бобровнік В.М., О.В. Красота, Т.Г. Мельник, Унрод В.И., Терновая Л.Ю., Райко Г.О., Гапонов В.О., Савченко А.В., Захарова О.В., Фінагіна О.В., Бойко А.І., Плаксюк О.О., Григор О.О., Якушев О.В., Андрєєва К.А., Білан О.Ю., Трішкіна Н.І., Проданова Л.В., Панкова Л.І., Заріцька Я.О., Гончарова Н.М., Слободянюк О.В., Кондрашихін А.Б., Журба І.О., Рзаєв Г.І., Антонюк П.П., Рзаєва Т.Г.

**Т 654 Трансформаційні перетворення економічних систем виклики сучасності : монографія / За загальною редакцією Прямухіної Н. В. — Київ : Кондор-Видавництво, 2017. — 290 с.**

**ISBN 978-617-7458-29-5**

Монографія присвячена дослідженню питань трансформаційних перетворень економічних систем, пошуку проблемних питань та шляхів ефективного використання наявних можливостей за наявності викликів сучасності.

Детально розглянуто теоретико методологічні підходи до визначення сутності та наукових підходів до оцінки трансформацій економічних систем, проаналізовано адаптаційні механізми соціально-економічних перетворень, досліджено генезис теоретико-методологічних засад традиційної економічної транзитології, визначено основні чинники, механізми, ветокри соціально-економічних трансформацій, вказано шляхи формування та організації механізми регіонального економічного розвитку, окреслено імператив розвитку фінансової системи в умовах глобальної трансформації невизначеності, обґрунтовано інституційні трансформації банківської системи України, на основі практичного досвіду обґрунтовано проблеми розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах інтеграційної перетворень

Монографія розрахована на фахівців у галузі економіки, фінансів, банківництва, державного управління, науковців, викладачів, аспірантів, магістрів і студентів.

Матеріали монографії представлено у авторській редакції.

**ISBN 978-617-7458-29-5**

© ЧДТУ, 2017.

© Кондор-Видавництво, 2017.

## ЗМІСТ

<b>СЕКЦІЯ 1</b>		
<b>Адаптаційні механізми соціально-економічних перетворень</b>		
Харун О.А.	Особливості ефективного використання трудового потенціалу підприємств в умовах соціально-економічних перетворень	6
Грицина Л.А.	Понятійний базис сталого розвитку підприємства	15
<b>СЕКЦІЯ 2</b>		
<b>Генезис теоретико-методологічних засад традиційної економічної транзитології</b>		
Holubka Mikhailo	Historical and economic economic knowledge development paradigm in the economic system of Western Ukraine in the second half of xixth — first half of the XX-th century	25
<b>СЕКЦІЯ 3</b>		
<b>Основні чинники, механізми, вектори соціально-економічних трансформацій</b>		
Прямухіна Н.В.	Міждисциплінарні теорії у інтерпретації процесів трансформаційної економічної системи та прогнозуванні її розвитку	44
Ганжа Б.О.	Основні чинники тінізації неформальної діяльності в умовах трансформаційних перетворень	61
Павленко М. М. Шепелев С.С.	Заходи державного регулювання та функціонування зони вільної торгівлі між ЄС та Україною для підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору України	75
Бобровнік В.М.	Теоретико-методологічні засади дослідження трансформації поняття «сфера послуг» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту	86
О. В. Красота, Т.Г.Мельник	Мале підприємництво в умовах трансформаційних перетворень	101
Унрод В.И. Терновая Л.Ю.	Нанотехнологии как приоритетный фактор повышения инновационного потенциала Украины	117
Райко Г. О. Гапонов В.О.	Застосування проектного підходу в системі управління агропромисловим підприємством	128
Савченко А.В.	Соціальний капітал як один з чинників стійкого економічного розвитку	141
Захарова О.В.	Трансформація підходів до планування інвестицій у людський капітал на підприємстві	150

**СЕКЦІЯ 4****Формування та організація механізму регіонального економічного розвитку**

Фінагіна О.В. Бойко А.І. Плаксюк О.О.	Теоретичні засади кластерної економіки: питання балансування та гармонізації економічних інтересів	168
Григор О.О. Якушев О.В. Андрєєва К.А. Білан О.Ю.	Вектори соціальних та економічних трансформацій: процеси інкубації та кластеризації в регіоні	178
Трішкіна Н.І.	Оцінка ефективності функціонування маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельного ланцюга	190
Проданова Л. В. Панкова Л. І. Заріцька Я. О.	Інкубування бізнесу в системі інституцій підтримки і створення сприятливих умов розвитку підприємництва	201
Гончарова Н.М.	Підприємництво в житловій сфері регіону: передумови та можливості розвитку	214

**СЕКЦІЯ 5****Імператив розвитку фінансової системи в умовах глобальної трансформаційної невизначеності**

Слободянюк О.В.	Імперативи розвитку страхового посередництва в умовах глобальної трансформаційної невизначеності	228
-----------------	--	-----

**СЕКЦІЯ 6****Інституційні трансформації у банківській системі України**

Кондрашихін А. Б.	Моделі ринку цінних паперів у нестационарних режимах глобальної трансформації	240
Журба І.О. Назаренко С.А.	Обґрунтування резервів підвищення фінансової стійкості на основі фінансового моделювання	250
Підгуй С.С.	Концентрація банківської системи як фактор інституційної трансформації	266

**СЕКЦІЯ 7****Проблеми розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах інтеграційних перетворень: теорія і практика**

Рзаєв Г.І. Антонюк П.П. Рзаєва Т.Г.	Обліково-аналітичне обґрунтування напрямів формування характеристик ефективності функціонування окремих суб'єктів фінансового ринку	277
---	---	-----

## **СЕКЦІЯ 1**

---

**АДАПТАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

## **ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Соціально-економічні перетворення активізують ряд проблем, пов'язаних з використанням ресурсів підприємства. Особлива роль належить науковому опрацюванню сучасних підходів щодо використання трудового потенціалу підприємств. Чим вищий рівень розвитку трудового потенціалу з погляду сукупності його професійних знань, навичок, здібностей і мотивів до праці, тим ефективніше працює підприємство.

Трудовий потенціал варто визначити як самостійну, динамічну соціально-економічну категорію, яка характеризує трудову здатність та потенції людини, колективу, регіону, країни до продуктивної праці і служить інтегральною оцінкою участі людини у суспільно-корисній праці. Трудовий потенціал — це кількість та якість наявних трудових ресурсів з урахуванням можливості їх збільшення при поточному рівні розвитку науки і техніки [1].

На нашу думку, трудовий потенціал підприємства — це сукупність можливостей персоналу з урахуванням його психологічних, професійних та кваліфікаційних умов використання, виходячи з технічної та технологічної оснащеності підприємства для досягнення цілей останнього і задоволення потреб працівників [2].

Трудовий потенціал підприємства залежить від трудового потенціалу кожного працівника та кадрового забезпечення виконання стратегічних завдань. Відповідно, і механізми впливу мають бути спрямовані на формування постійної зацікавленості підприємств у розвитку трудового потенціалу кожного працівника, збереження кадрів та їх поповнення [3].

В свою чергу, трудовий потенціал слід розглядати як інтегральну кількісно-якісну характеристику здібностей і можливостей особистості / колективу / суспільства до праці, що включає в себе одночасно три аспекти, зокрема:

1) ресурсний аспект — досягнутий рівень розвитку трудового потенціалу з точки зору накопичених ресурсів і резервів, що визначається психофізіологічними (стан здоров'я працівника, працездатність, витривалість, тип нервової системи і ін.), демографічними (оцінка чисельності та складу працездатного і економічно-активного населення в ін.) і освітньо-кваліфікаційними характеристиками (кількість випускників різних навчальних закладів, структура працездатного населення за рівнем освіти, за рівнем кваліфікації і ін.);

2) факторний аспект — можливості використання і подальшого розвитку трудового потенціалу, що визначаються тимчасовими (фонд робочого часу), соціально-економічними (структура зайнятості за сферами, галузями економіки, професіями, посадами, спеціальностями, показники мобільності кадрів і ін.), організаційними (рівень організації праці, соціально-психологічний клімат в колективі і ін.), матеріально-технічними (рівень матеріально-технічної бази, оплати праці працівників), інформаційними (рівень інформаційної забезпеченості), освітніми (витрати на освіту, якість системи освіти) особистісними характеристиками (ціннісні орієнтації, потреби, мотиви, цілі, очікування і інтереси у сфері праці);

3) результативний аспект — підсумковий результат використання трудового потенціалу, який визначається результуючими характеристиками (індекс розвитку трудового потенціалу, індекс розвитку людського потенціалу, інші агреговані економічні показники) [4].

Науковцями пропонується визначати трудовий потенціал працівника за такими компонентами як: здоров'я, моральність, творчі здібності, активність, освіта, професіоналізм, праця, можливості генерації нових ідей, наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків та видів робіт [5, с. 43]. На нашу думку, трудовий потенціал працівника доцільно діагностувати за наступними головними факторами: фізичний та загальний стан розвитку



особистості, освіта, кваліфікаційний рівень, якість праці на конкретному підприємстві.

Ефективність трудового потенціалу визначається виходячи з поставлених цілей як функція досягнутих результатів і витрачених на це ресурсів. Причому ефективність використання трудового потенціалу необхідно розглядати в двох площинах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією трудового потенціалу [6].

Відмітимо, що від ефективного використання трудового потенціалу залежить ефективність діяльності підприємства. При ефективному формуванні та організації трудового потенціалу, а саме персоналу високої якості (набір, прийом, профорієнтація і перепідготовка, проведення атестації і переоцінка рівня кваліфікації) залежить безпосереднього виробництва та продуктивність праці на підприємстві.

В свою чергу, неефективне використання трудових ресурсів зменшує продуктивність праці, значно знижує рівень кваліфікації і працездатності працівників, збільшує матеріальне та моральне старіння основних фондів, підвищує матеріаломісткість продукції, створює нерівномірність витрат, призводить до значного підвищення собівартості продукції та зниження ефективності виробництва [7].

О. М. Серікова, при дослідженні ефективності використання трудового потенціалу працівника, пропонує дотримуватись таких етапів його трудової діяльності: етап 1 — найм працівника; етап 2 — адаптація на новому робочому місці, коли працівник ознайомлюється з принципами роботи, цінностями у даній організації та ін., тому рівень реалізації його трудового потенціалу не досягає його потенційних можливостей; етап 3 — підвищення рівня реалізації трудового потенціалу працівника після того, як він адаптувався; етап 4 — досягнення максимального рівня реалізації трудового потенціалу працівника; етап 5 — спад рівня реалізації трудового потенціалу працівника, яке пов'язано з підготовкою до звільнення з різних причин [8, с. 276].

Оцінювання ефективності використання трудового потенціалу, на рівні підприємства можна здійснювати на основні системи критеріальних показників ефективності: система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства; система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності; система, заснована на формах і методах роботи з персоналом.

До основних засобів підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства науковцями віднесені:

–засоби спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи: покращення укомплектованості штату та їх відповідності потребам; раціональних рух кадрів, формування ефективної системи ротації кадрів, визначення основних напрямів підвищення кваліфікації персоналу підприємства, застосування системи нормування та стандартизації праці, формування системного підходу та загальної стратегії розвитку трудового потенціалу;

–засоби направлені на покращення показників продуктивності та ефективності праці — формування взаємозв'язку між показниками ефективності праці на рівні окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними засобами стимулювання праці;

–застосування ефективної системи матеріального стимулювання, що супроводжується підвищенням обсягу середньої заробітної плати до ринкового рівня та відповідним зростанням економічних показників діяльності підприємства;

–соціальний розвиток трудового потенціалу, що ґрунтується на застосуванні соціальних факторів стимулювання праці, створення позитивної атмосфери у колективі, мінімізації конфліктних ситуацій у робочому процесі, а також створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;

–підвищення якості трудових ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації наявного персоналу, а також залучення нових висококваліфікованих спеціалістів, забезпечення стабільності складу колективу;

–покращення показників організаційної та управлінської діяльності, а саме використання постійної системи планування, підвищення ефективності оперативного планування, підвищення професійного рівня керівників та спеціалістів, раціональності оргструктури; забезпечення необхідної інформаційної бази, технологій управління та інше [9].

Зауважимо, що багато вчених, економістів та психологів вивчали та вирішували питання ефективного використання трудового потенціалу, акцентуючи на його психологічній складовій та використанні резервів трудової сили.

Резерви підвищення ефективності використання трудового потенціалу — це потенційні можливості економії суспільної праці, що склалися під впливом умов і чинників. Вони включають можливості різних рівнів від підприємства до народного господарства у цілому, включаючи науково-технічні, організаційно-економічні та соціальні важелі [10].

Враховавши усі особливості утворення, виявлення та використання резервів, їх можна згрупувати та такими ознаками: за місцем утворення: регіон, підприємство, структурний підрозділ; за часом виникнення та використання: оперативні, поточні, перспективні (стратегічні); за часом дії: постійні, коротко-часні; за можливістю виявлення: поверхневі (явні), глибинні (приховані); за формою впливу на ефективність виробництва: прямі, побічні; за мірою впливу на процес виробництва: інтенсивні, екстенсивні; за внесеними капітало-вкладеннями: інвестиційні чи капіталоємкі, безінвестиційні чи некапіталоємкі; за проявом у процесі виробництва: реальні, потенційні; за зв'язком із виробництвом: внутрішньовиробничі, поза виробничі [11].

На нашу думку, для дослідження шляхів формування працезберігаючих можливостей резервів і розробки механізмів використання трудового потенціалу необхідно застосовувати наступну класифікацію резервів:

1. Інтенсифікації суспільного виробництва: резерви екстенсивного типу використання трудового потенціалу; скорочення коливань сезонної зайнятості; збалансованість зайнятості чоловіків і жінок у малих і середніх містах; використання джерел забезпечення працею, розвиток соціальних форм зайнятості, а

також резерви інтенсифікації використання трудового потенціалу, до яких належать удосконалення галузевої структури суспільного виробництва, скорочення плинності кадрів у господарстві, зменшення втрат робочого часу; резерви зростання продуктивності праці; удосконалення управління трудовим потенціалом з урахуванням територіально-галузевого принципу.

2. Сфери дії та можливостей використання. Для активної частини трудових ресурсів характерні господарські міжгалузеві, галузеві, регіональні, внутрішньовиробничі резерви підвищення ефективності їх використання. Для пасивної частини трудового потенціалу — господарські і регіональні.

3. Сфери виникнення резервів. Це резерви, що безпосередньо пов'язані з використанням трудового потенціалу, поліпшенням структури і якості робочих місць, забезпеченням збалансованості кількості робочих місць і працівників; поліпшенням організаційних, економічних і соціальних умов праці, а також резерви, пов'язані з формуванням трудового потенціалу; поліпшенням професійно-кваліфікаційної підготовки кадрів, їх перепідготовкою та підвищенням кваліфікації, поліпшенням профорієнтації молоді, підвищенням загально-освітнього рівня населення.

4. Термінів використання (за використанням у часі): теперішні і перспективні резерви поліпшення використання трудового потенціалу. Треба вирізняти екстенсивне й інтенсивне використання робочої сили, враховуючи відповідні резерви [12].

На нашу думку, резерви підвищення ефективності використання трудового потенціалу характеризують повноту використання умов і чинників, що визначають цей процес. Щоб добитись повного та раціонального використання резервів, кожен працівник повинен добре знати свій потенціал, мати необхідну уяву про його рівень. Це резерви, які підвищують ефективність використання трудового потенціалу підприємства в цілому.

Отже, трудовий потенціал — це запаси праці, що залежать від загальної чисельності трудових ресурсів та їх структури [14]. Стратегічним завданням для кожного підприємства є те, щоб весь наявний трудовий потенціал був ефективно

використаний. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу більшості підприємств потребує глибоких змін у розробці і реалізації кадрової політики на всіх рівнях. Ключовим чинником успіху у вирішенні цієї проблеми слід назвати мотивацію високопродуктивної праці персоналу підприємства. Через усе більшу обмеженість джерел готової кваліфікованої робочої сили і її зростаючої вартості, на перший план кадрової політики вийшла задача розвитку та максимального використання вже існуючого в організації трудового потенціалу. Пошук шляхів активізації і врахування психологічних особливостей персоналу стають одними з основних факторів підвищення ефективності діяльності підприємств в Україні.

Тому для ефективного використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах за умов соціально-економічних перетворень необхідно здійснити заходи за такими напрямками:

1. Покращення організації і обслуговування робочих місць. Раціональна організація робочого місця передбачає його правильне планування і оснащення основним технологічним обладнанням.

2. Покращення умов праці.

3. Вдосконалення форм розподілу і кооперації праці. Розподіл праці на підприємстві передбачає уособлення окремих груп працівників, кожна з яких виконує визначену частину загального обсягу роботи.

4. Впровадження передових прийомів і методів праці полягає у деталь-ному вивченні способів виконання окремих елементів роботи різними робітниками, відбір кращих з них і формування на цій основі нових норм праці.

5. Вдосконалення матеріального і морального стимулювання праці полягає у створенні в колективі такого клімату, при якому своєчасно б помічався прояв кожної корисної ініціативи.

6. Підготовка і підвищення кваліфікації кадрів [13, с.111].

Отже, ефективне використання трудового потенціалу підприємства характеризується максимальним досягненням цілей політики підприємства щодо

витрат на трудовий потенціал, прибутковості, стабільності та організаційних умов його використання. Ефективність використання трудового потенціалу промислових підприємств повинна ґрунтуватись на моделі управління трудовим потенціалом, основними засобами якої є: засоби спрямовані на підвищення ефективної кадрової роботи; засоби направлені на покращення показників продуктивності та ефективності праці; застосування ефективної системи матеріального стимулювання; соціальний розвиток трудового потенціалу; підвищення якості трудових ресурсів; покращення показників організаційної та управлінської діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. — К. : Знання-Прес, 2002. — 387 с.
2. Харун О. А. Сутнісні характеристики трудового потенціалу підприємства / О.А. Харун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2014. — Т. 1, № 5. — С. 53-57.
3. Кибанов А. Я. Управление человеческими ресурсами / А.Я. Кибанов. — М. : ИНФРА — М, 2007. — 185 с.
4. Минов Г.А. Проблемы и перспективы развития инновационного трудового потенциала в современных условиях/ Г.А. Минов // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2011. — № 4. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://media.wix.com/ugd/a836c9\\_214ab48428e120e09702bbf50be8235d](http://media.wix.com/ugd/a836c9_214ab48428e120e09702bbf50be8235d)
5. Первушина М. Подбор персонала в производственной компании / М. Первушина // Управление персоналом. Украина. (Отдел кадров): Практический журнал по управлению персоналом. — 2007. — № 9. — С. 42-49.
6. Дашко І. М. Ефективність використання трудового потенціалу підприємств / І. М. Дашко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/28\\_NII\\_2012/Economics/10\\_117684.doc.htm](http://www.rusnauka.com/28_NII_2012/Economics/10_117684.doc.htm)

7. Колот А. М. Мотивація персоналу / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2002. — 317 с.
8. Серікова О. М. Теоретико-методологічні засади процесу ефективного використання трудового потенціалу підприємства / О.М. Серікова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2011. — № 2. Ч.1. — С. 276-280.
9. Набока Р. М. Управління трудовим потенціалом на підприємствах легкої промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами / Р.М. Набока. — К. : Вид-во КНУТД, 2010. — 21 с.
10. Побережна Н. М. Умови, чинники та резерви підвищення ефективності використання трудового потенціалу / Н.М. Побережна, І.В.Куліш [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2011/30/econ4.pdf>
11. Управління трудовими ресурсами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.readbook.com.ua/book/30/770/>
12. Іванісов О. В. Управління трудовим потенціалом: навчально-практичний посібник / О. В. Іванісов, О.А. Єрмоленко, О.Ф. Доровської. — Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. — 392 с.
13. Семенькова А. В. Сучасні проблеми підбору персоналу і механізм їх реалізації / А. В. Семенькова // Економіка та держава. — 2009. — № 5. — С.106—112.
14. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. — К. : КНЕУ, 2004. — 545 с.

## **ПОНЯТІЙНИЙ БАЗИС СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Формування концепції сталого розвитку є результатом еволюції людського суспільства та спробою віднайти нові підходи до вирішення тих глобальних проблем та викликів у економічній, соціальній та екологічній сферах, що набули свого апогею у другій половині ХХ ст.

Про нагальність пошуку нового підходу до розвитку свідчить той факт, що сама ідея «сталого розвитку» набула підтримки на рівні ООН. Так, вперше на офіційному рівні поняття «сталий розвиток» було оприлюднене у 1987 року у доповіді Всесвітньої комісії ООН по довкіллю і розвитку «Наше спільне майбутнє», відомої як доповідь Р. Х. Брундтланда. У ній наголошувалось на необхідності пошуку такого способу розвитку, при якому нинішні покоління мали змогу задовольняти свої потреби, не позбавляючи майбутні покоління подібної можливості [1].

Надалі питань реалізації сталого розвитку розглядалось під час проведення конференцій ООН у Стокгольмі (1972 р.), Ріо-де-Жанейро (1982, 1992 рр), Йоханнесбурзі (2002 р.), результатом роботи яких стало визнання необхідності реалізації спільних зусиль всіх країн світу щодо подолання економічних, соціальних та екологічних проблем на шляху до сталого розвитку світової економіки.

Подібна складність, багатоаспектність та комплексність виявленої проблеми дала поштовх до розвитку теоретичної бази формування наукової концепції сталого розвитку, активізації дискусії щодо визначення змісту категорії «сталий розвиток», обґрунтування напрямів та підходів до реалізації даної ідеї на мікро- та макрорівнях.

У даному дослідженні ми акцентуємо увагу на дослідженні мікрорівня реалізації ідеї сталості розвитку. Варто зазначити, що у науковій літературі



паралельно використовуються такі терміни як «сталість підприємства» та «стійкість підприємства», «стійкий розвиток підприємства» та «сталий розвиток підприємства». Зупинимось на кожному з них детальніше.

Розгляд підходів до визначення понять «стійкість підприємства» та «сталості підприємства» засвідчує, що науковці [2-6] переважно чітко не розмежовують дані поняття підкреслюють економічну або фінансову складову даного процесу (перевищення доходів над витратами, досягнення рентабельності діяльності, фінансової стійкості, уникнення банкрутства і забезпечення конкурентоспроможності тощо), та прирівнюють її до стану динамічної рівноваги (здатності реагувати на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища, адаптуватись до них та продовжувати рух до намічених цілей). Однак, на наш погляд, ці два поняття не зважаючи на певну схожість не є ідентичними. Так, стійкість підприємства є його станом на конкретний момент часу або період, тобто носить дискретний характер, і може виражатись через сукупність економічних та фінансових показників. Сталість підприємства це його здатність реагувати на виклики зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто здатність підтримувати стійкість. Відповідно, будь-яке стале підприємства є стійким, однак стійке підприємство необов'язково є сталим.

В такому ж контексті варто, на наш погляд, розглядати і визначення сутності понять «стійкість розвитку підприємства» (табл. 1) та «сталість розвитку підприємства».

Таблиця 1

Визначення поняття «стійкий розвиток підприємства» [7-11]

Автор	Визначення	Характерні ознаки
Єрмошенка М.М.	Під стійкістю розвитку підприємства розуміється його виробничий і фінансовий стан, що забезпечує такий об'єм виробництва та реалізації продукції, при якому покриваються всі витрати на виробничо-господарську діяльність, зберігаючи фінансову стійкість підприємства, в основному, за рахунок власних засобів.	стан
Гамалій В.Ф.	Стойкість розвитку підприємства визначається як його здатність і можливість функціонувати і розвиватися з приростом результату відтворення товарів і послуг для задоволення потреб людини порівняно з попереднім	здатність до розвитку

	періодом в умовах ризиків, викликів і погроз, що порзд жуються конкурентними стосунками в ринковій економіці	
Пономаренко Т.В.	Стійкість розвитку — здатність економічної системи забезпечувати заплановану траєкторію свого розвитку з урахуванням екзогенних та ендегенних умов	
Калінін, О. В.	У найзагальнішому сенсі під стійкістю розвитку підприємства розуміється його здатність до тривалого здійснення статутної діяльності на своїх галузевих ринках.	
Фещур Р.В., Баранівська Х.С.	Стійкий розвиток можна визначити як такий, що передбачає безкризову, поступову зміну якісних ознак підприємства, дотримання показників розвитку в межах визначеної області стосовно поставлених цілей	зміна

Розгляд підходів, що наведені у табл. 1, показують, що вітчизняні вчені розглядають «стійкий розвиток підприємства» як:

- певний сприятливий виробничо-фінансовий стан, що фактично прирівнює його до поняття «стійкість підприємства»;
- здатність до розвитку при зміні умов зовнішнього та внутрішнього середовища;
- якісну зміну діяльності підприємства.

Поєднання останніх двох підходів, на наш погляд, і дозволяє якнайповніше визначити зміст поняття «стійкий розвиток підприємства», тобто як здатність до здійснення та якісного вдосконалення виробничо-господарської діяльності підприємства як відповідь на зміну умов зовнішнього та внутрішнього середовища — це в сучасних умовах шлях до «сталості підприємства».

Що ж стосується поняття «сталий розвиток підприємства», то як видно з визначень, які представлені у табл. 2, думки вчених розділились. Прихильники першого підходу [12, 15-17, 19, 20] ставлять знак рівності між «стійким» та «сталим» розвитком підприємства, ігноруючи базові характеристики ідеї сталості — досягнення балансу між економічною, соціальною та екологічними сферами функціонування підприємства.

Натомість представники другого [14, 18, 13] роблять акцент на системності розвитку підприємства, інтегрованості окремих аспектів прояву його діяльності (економічної, соціальної та екологічної) у єдине ціле. Наш погляд, дотримання

самого другого підходу дозволяє чітко розмежувати зміст «сталого» та «стійкого» розвитку підприємства, визначити їх зв'язок та підпорядкованість.

Таблиця 1

Визначення поняття «сталий розвиток підприємства» [12-20]

Автор	Визначення	Сталий розвиток = стійкий розвиток						
Бондар Т. В.	Сталий розвиток підприємства – це процес структурної перебудови підприємства у часі відповідно до факторів зовнішнього середовища та потенціалу підприємства за критерієм збалансованості у просторово-часовому відношенні.		Сталий розвиток = стійкий розвиток					
Семенюк О.М.	Сталий розвиток підприємства — це процес безперервних якісних змін, які супроводжуються поліпшенням показників ефективності діяльності підприємства та забезпечують його конкурентоспроможність на основі активізації інноваційної діяльності.			Сталий розвиток = стійкий розвиток				
Товажнянський В.Л.	Сталий розвиток підприємства — це певним чином організований вид менеджменту, який націлений на запобігання та подолання ознак нестабільного (кризового) стану підприємства протягом всього його життєвого циклу за допомогою добре налагоджених економічних, нормативно-правових, методологічних та інших механізмів.				Сталий розвиток = стійкий розвиток			
Дерев'янюк Ю.М., Піддубна Т.В.	Під сталим розвитком підприємства можна розуміти наявність потенціалу сталого розвитку, локальні складники якого забезпечують несуперечливий, збалансований, гармонійний розвиток соціально-економічної системи, і, шляхом адаптивності та гнучкості, ефективного його використання для нейтралізації зовнішніх дестабілізаційних чинників і, створених конкурентним середовищем, загроз без ризику для життєдіяльності підприємства.					Сталий розвиток = стійкий розвиток		
Смачило І.І.	Сталий розвиток підприємства — цілеспрямований та безперервний розвиток, що є процесом послідовних переходів від однієї мети діяльності до іншої, який спрямований на підтримку рівня економічних, виробничих, технічних, соціальних показників у межах, визначених впливом зовнішнього та внутрішнього середовищ.						Сталий розвиток = стійкий розвиток	
Лєпа Р.М., Філіпшин І.В., Цопа Н.В.	Під сталим розвитком підприємства будемо розуміти спроможність підприємства зберігати та розвивати значення якості функціонування вище порога безпеки при наявності зовнішніх та внутрішніх збурень, які можуть спричинити зниження якості функціонування.							Сталий розвиток = стійкий розвиток
Наконечна Н. В.	Сталий розвиток підприємства — це інтегрована система господарювання, що має специфічний характер, метою якої є забезпечення на довготривалий період потреб суспільства, підтримання економічної ефективності виробництва, підвищення якості життя населення, забезпечення збереження навколишнього середовища							

Слагін Ю.В.	Під сталим розвитком підприємства слід розуміти такий розвиток, при якому поліпшення його економічних показників не погіршує екологічних показників і навпаки, що забезпечує збалансованість досягнення еколого-економічних цілей та гарантує соціальну гармонію.	Економіко-соціально-екологічна єдність
Мельник Л.	Сталий розвиток підприємства можна трактувати з позиції системно інтегрованого підходу як процес постійних змін, при якому використання ресурсів, напрямок інвестицій, науково-технічний розвиток, упровадження інновацій, удосконалення персоналу та інституційні зміни узгоджені одне з одним і спрямовані на підвищення рівня поточної діяльності й майбутнього потенціалу підприємства, задоволення його потреб та досягнення стратегічних цілей у гармонії з навколишнім природним середовищем	

В контексті визначення більш чітких меж між поняттями «сталий» та «стійкий» розвиток підприємства розглянемо дворівневий підхід до визначення сталого розвитку підприємства, якого дотримуються Квятковська Л. А. та Телешевська С. М. [21, 22]. Так, Квятковська Л. А. пропонує розмежовувати сталий розвиток підприємства у поточному періоді та у динаміці, що відповідає ідеї Телешевської С.М. щодо розгляду сталого розвитку як стану та як процесу, відповідно.

Однак, не зважаючи на певну схожість підходів, зміст кожного з підвидів сталого розвитку підприємства значно різняться. Так, Квятковська Л.А. сталий розвиток підприємства в поточному періоді розглядає як здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу в умовах невизначеності впливів зовнішнього середовища, які порушують нормальне функціонування і розвиток підприємства. Тобто, фактично, прирівнює його до стійкого розвитку.

Натомість Телешевська С.М. вважає, що сталий розвиток підприємства — це особливий стан господарської системи (у конкретний момент часу при певних умовах), при функціонуванні якої не порушується її гармонія з природою та підтримуються соціальні гарантії персоналу при високому економічному рівні. Характерною ознакою досягнення даного стану підприємства є його цілеспрямований рух, згідно відповідним цілями.

Як бачимо, автор, з одного боку, наголошує на цілеспрямованості розвитку та необхідності дотримання гармонії між економічним, соціальним та

екологічним сферами сталості, а, з іншого, підкреслює статичність, дискретність спостереження, зобто реальну можливість оцінити досягнення підприємства на даному шляху.

В той же час, розгляд другої складової наведеного підходу — ідеї динамічності (за Квятковською Л.А.) та процесності (за Телешевською С. М.) сталого розвитку — вказує на відсутність чіткого бачення його сутності. На думку Телешевської С.М., процес сталого розвитку — це новий етап, що розпочинається після досягнення стану сталого розвитку підприємства. В той же час Квятковська Л.А. говорить про те, що динамічний сталий розвиток підприємства характеризує сам процес розвитку підприємства, постійність і безперервність його змін в напрямку вдосконалення з метою переходу підприємства на якісно новий рівень діяльності. Нажаль, жодне з наведених визначень не дає чіткого пояснення, чим є цей «новий етап» або «новий рівень діяльності», як він проявляється або які його характеристики.

Таким чином, проведені дослідження показують, що серед науковців точиться дискусія щодо багаторівневості сталого розвитку підприємства, однак, на наш погляд, для усунення суперечностей, що були розглянуті вище, необхідно змінити акценти при проведенні дослідження. Так, доцільніше виділяти процес сталого розвитку (як шляху досягнення нової парадигми діяльності підприємств) та стан сталого розвитку (як кінцевий результат пройденого шляху).

При цьому, щоб визначити сутність сталого розвитку підприємства як процесу (шляху досягнення результату), необхідно згадати деякі базові характеристики самої концепції сталого розвитку.

По-перше, сама ідея сталості розвитку підриває фундаментальну основу сучасної традиційної економіки — необмеженості економічного зростання, при якій головним обмежуючим фактором економічного зростання як нескінченної величини є рівень наявності (досяжності) основних факторів виробництва.

По-друге, основа досліджуваної концепції — це пошук гармонії між потребами людства (що є відносно обмеженими), наявними благами (обмеженість яких визначається наявністю/досяжністю ресурсів) та бажаннями,

які реалізуються через споживання (саме остання характеристика і породжує дисбаланс, що характерний для сучасної економіки). Фактично проблема сталого розвитку — це проблема усвідомленого вибору, який дозволяє гармонізувати потреби, бажання та наявні блага. Якщо ж розглянути цю ідею на рівні підприємства, то сталий розвиток підприємства (як шлях) може бути представлений як процес усвідомленого вибору власниками та керівництвом підприємства напрямів його діяльності, що ґрунтується на забезпеченні соціальної, екологічної та економічної результативності, та здійснюється під впливом змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства. Що ж стосується визначення сталого розвитку підприємства як кінцевого результату пройденого шляху, то дане питання потребує подальших досліджень та обговорень.

### Література:

1. Деркач М. І. Концепт сталого розвитку як домінуюча ідеологія людської цивілізації у ХХІ ст. / М. І. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету. — 2009. — Випуск 3/1. — С. 185-191.
2. Телешевська С. М. Проблеми управління сталим розвитком у сучасних умовах на вітчизняних підприємствах / С. М. Телешевська // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — Вип. №3, Т.1 — С. 71-74.
3. Андрійчук О. П. Управління економічною стійкістю підприємства / О. П. Андрійчук, С. А. Бурий // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2011. — № 6. — Т. 1. — С. 100-102.
4. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8(86). — С. 83-90.
5. Фещур Р. В. Економічна стійкість підприємства — становлення понятійного базису / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. — 2010. — № 684. — С. 284-290.

6. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: [монография] / А. В. Василенко. — К.: Центр учебной литературы, 2005. — 648 с.
7. Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: Колективна наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. — К.: Національна академія управління, 2008. — 452 с.
8. Гамалій В. Ф. Дослідження стійкості функціонування промислово економічних систем / В. Ф. Гамалій, І. В. Ніколаєв // Вісн. екон. науки України — 2008. — № 1. — С. 14-17.
9. Пономаренко Т. В. Інформаційне забезпечення стійкості розвитку підприємства / Т. В. Пономаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» — 2014. — Випуск 9-1. Частина 2. — С. 101-104
10. Калінін О. В. Аналіз факторів сталого розвитку сучасного бізнесу / О. В. Калінін // Университетская наука-2016 : в 4 т. : тез. докл. междунар. науч.-техн. конф. (Мариуполь, 19-20 мая 2016 г.) / ПГТУ. — Мариуполь, 2016. — Т. 3. — С. 66-68.
11. Фещур Р. В. Економічна стійкість підприємства — становлення понятійного базису / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2010. — №684. — С. 284-290.
12. Бондар Т. В. Формування механізму сталого розвитку соціально-економічних систем відповідно до концепції зеленої економіки [Електронне джерело] / Т. В. Бондар // Сучасний менеджмент і економічний розвиток. Екологічна економіка: конфлікти та проблеми управління : матеріали міжн. наук.-практ. інтернет-конф., 1 вересня 2014 р. — 31 серпня 2015 р. — Суми : СумДУ, 2015. — Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/47804>
13. Мельник Л. Реалізація концепції сталого розвитку: місце та роль підприємства / Л. Мельник // Схід. — 2015. — № 8. — С. 35-40.
14. Наконечна Н. В. Фінансово-економічні проблеми забезпечення сталого розвитку підприємств України / Н. В. Наконечна // Науковий вісник Львівського

державного університету внутрішніх справ. серія економічна. — 2013. — Вип. 2. — С. 286-293.

15. Семенюк О. М. Алгоритм комплексної оцінки рівня сталого розвитку підприємства / О. М Семенюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2013. — № 6. т. 2. — С. 186-189

16. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л. Аналіз методів визначення рівня нестабільного розвитку підприємств / В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Харків : НТУ "ХПІ". — 2014. — № 32 (1075). — С. 78-88.

17. Дерев'янюк Ю. М. Аналіз показників сталого розвитку підприємства / Ю. М. Дерев'янюк, Т. В. Піддубна // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали доповідей Міжн. наук.-практ. конф., присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О. В. Прокопенко. — Суми : СумДУ, 2012. — Т.2. — С. 55-57.

18. Єлагін Ю. В. Проблеми забезпечення сталого розвитку суспільного транспорту та суспільні транспортні витрати / Ю. В. Єлагін // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. — Х.: УкрДАЗТ, 2011. — № 35. — С. 254-256

19. Смачило І. І. Прогнозування сталого розвитку підприємства / І. І. Смачило // Економіка розвитку: науковий журнал. — 2011. — № 2. — С. 109-113.

20. Лепа Р. М. Теоретичне забезпечення сталого розвитку підприємств / Р. М. Лепа, І. В. Філіпішин, Н. В. Цопа // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — 2008. — № 2 (12). — С. 174-177

21. Квятковська Л. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2013. — Вип. 1. — С. 85–89

22. Телешевська С. М. Проблеми управління сталим розвитком у сучасних умовах на вітчизняних підприємствах / С. М. Телешевська // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — Вип. №3, Т.1 — С. 71-74.



## **СЕКЦІЯ 2**

---

ГЕНЕЗИС ТЕОРЕТИКО-МЕТОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ТРАДИЦІЙНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ  
ТРАНЗИТОЛОГІЇ

*Holubka Mykhailo*

*Postgraduate,*

*Lviv Trade and Economic University*

*Lviv, Ukraine*

**HISTORICAL AND ECONOMIC ECONOMIC KNOWLEDGE  
DEVELOPMENT PARADIGM IN THE ECONOMIC SYSTEM OF  
WESTERN UKRAINE IN THE SECOND HALF OF SIXTH — FIRST HALF  
OF THE XXTH CENTURY.**

The historical excursion into the past based on the analysis of economic thought makes it possible to argue that advanced educational leaders at Western Ukrainian lands, using theoretical economic achievements, sought to understand the political, economic and social conditions of existence of the Ukrainian people, which for a long time was under the rule of oppressors. Due to the inspired work of prominent representatives of Ukrainian community the first steps to motivate economic activity and attempts to control economic processes in the region, with their own national traditions, were made. We can say that at that time the laws were regulating economic life thanks to the determination of the main practical needs and this led to the emergence of different kinds of institutions, which further contributed to the development and dissemination of economic knowledge and processes in the system of management in Western Ukraine.

In the second half of XIX — early XX century in Western Ukraine the attention started to be paid to the development of economic thought, as the basis for the formation of national interests. In parallel, the establishment and development of national cooperative, credit and economic institutions took place. Famous people began to participate in asset formation and development of corresponding institutions because they were the main indicators of contemporary economic thought at Western Ukrainian lands and management systems.

Activities of Metropolitan A. Sheptytskyi refers to the period of great change in Austria-Hungary, covering trade, industry and agriculture and outlining ways to develop the economy of Galicia. Metropolitan as a true economist was very familiar with economic concepts and possessed a great economic knowledge and tried to share it with the other [12].

Metropolitan Archbishop of Lviv and Galician actively contributed to the organization and development of the cooperative movement, the then small business in Western Ukraine. He always stressed the need for the development of Ukrainian cooperative movement and his active support of the Greek Catholic Church. In June 1934, when implemented initiation of Ukrainian cooperation flag Metropolitan maintained that due to the development of cooperation the welfare of the Ukrainian people and the socio-economic development of the region became possible [18].

It should also be noted that A. Sheptytskyi was a count, Metropolitan of the Greek Catholic Church, the Ukrainian public, and political figure; since 1900 he held the post of Metropolitan Archbishop of Lviv and Galician; was the founder of the People's Hospital (1903) and the Ukrainian National Museum in Lviv (1905), Theological Research Society (1923) and the Theological Catholic Academy (1928) [17].

Metropolitan is credited with extraordinary entrepreneurial skills and openness to innovation. A. Sheptytsky has made investments in oil and European real estate, he was known in business circles of Austria-Hungary as a bank partner, brokerage and construction companies [29].

A. Sheptytskyi possessed and successfully managed many estates, he also financially supported such institutions as "National Trade", "Rural Host", Ukrainian craft-industrial society "Zorya", "Oil Union." It is necessary to emphasize the importance of the presence of cash and profits of the Metropolitan in the financial and banking sector in Galicia because his projects were financed by Galicia banks, created by Ukrainians.

The absence of large Ukrainian enterprises inspired Metropolitan to establish some serious business projects. A. Sheptytsky became the greatest Ukrainian employer in Galicia at this stage [18]. A. Sheptytskyi believed that the greatest guarantor of social

security is the process of development active economic consciousness in people [11]. Metropolitan-economist considered that any society is weak if it does not have its own production and trade is in the hands of foreign capital [27]. At the same time, A. Sheptytsky in his work followed the Christian approach. He did not understand why a person with economic benefits can hardly use them in full or does so with caution. Of great importance are the man and his relationship towards work. Qualitatively is working the person for whom work is not only a mean for survival, but for whom work is a duty imposed by God and pleasure [23].

Metropolitan by caring for the economic development of Galicia actively supported the development of a cooperative movement of Ukrainians of Eastern Galicia. Many of his works reflected the then social problems. Focusing on the encyclical of Pope Leo XIII (1878-1903) "Rerum Novarum" (1891) the Metropolitan sought to give practical advice on social sphere, guided by Christian values. Sheptytsky allocated significant funds to help cooperative organizations, supported artists, painters, carvers, founded Lviv National Museum. He also encouraged the Greek Catholic clergy to participate actively in the development of cooperative organizations. As a result, many Greek Catholic priests were members of the governing bodies of the cooperative unions, organized reading rooms and were engaged in active public activities. In 1908, Sheptytsky joined the founding committee of the Ukrainian "The Mortgage Land Bank" and became at the same time one of the two greatest of its shareholders. Largely thanks to him that institution soon became the only Ukrainian bank that received recognition in the world, and its securities were paid by all banks in Europe. Correspondent Network of the "The Mortgage Land Bank" included New York, Paris, Vienna, London, Winnipeg, etc. Bank was engaged in long-term lending to construction, as well as helping Ukrainian cooperatives and merchants (eg. "The Oil Union") in the event of financial difficulties. As a result in 1936, the turnover of dairy Ukrainian unions in Galicia was near twice the revenue of the same number of Polish cooperatives totaled 8.36 million PLN. In 1939, "Oil Union" consisted of 57 stores where 70% of non-Ukrainians customers were purchasing and exported products to customers in Germany, Czech Republic, Austria, France, Switzerland and other

European countries [9]. Paying attention to the development of cooperative institutions Ukrainian Metropolitan A. Sheptytsky condemned those clerics who underestimated the importance of Ukrainian cooperative movement for the region and considered that "decidedly false is the neglect of socio-economic aspects. Church is not neglecting those modern issues... The priest, that even due to a petition of the parishioners does not want to create a reading room, vault, public shpyhlyr and all similar institutions is the opposition, he does not correspond to his position". He rightly observed that hurt and the poor and does not need the disposable charity, but an organization of new jobs, legal protection against possible abuse, excessive taxation, the rise of an effectiveness of the household and dissemination of economic knowledge among broad sections of the population [6]. Also, he emphasized: "Let future generation take the craft and trade in their hands because of the poor if the nation that has no crafts, and the trade in it is held by strangers".

The process of establishing such cooperative institutions in Western Ukraine began in 1873 with the publication of the law on "On-farm and earning fellowships" [22]. The first organizational and coordinating economic union of the population of Western Ukraine became Ukrainian cooperative "National Trade", established in 1883 at the initiative of V. Nagirnyi and A. Nychai by the means of caring wealthy Ukrainian peasants and townspeople, and it appeared to be the first consumer association cooperation in the region at that time

Formation of Economic Thought of Cooperative "National trade", rather a rapid development, increasing the volume and diversification of its activities was due to the persistent and hard work of prominent figures of the cooperative movement at that time: V. Nagirnyi, A. Nechai, M. Zayachkivskyi, M. Lazorko, F. Selskyi, I. Petrushevych, A. Barylyak, Y. Pavlykovskyi. Nagirnyi tried to create a wholesale cooperative organization with a broad network of retail stores back in 1881, when published his article "On the need of flowering the crafts in Galicia" in the magazine "Dilo" with the assistance of chief editor Barvinskyi [19]. Studying 11 years in Zurich (Switzerland) in the construction department, V. Nagirnyi simultaneously obtained the experience of building of the Western European cooperation and urged people to

stop waiting for alms from the leadership of the Austrian Empire. His views on the key principles for building of the cooperation V. Nagirnyi outlined in his work "As a people in need profit themselves" (1882), in which he focused on the description of the Swiss cooperation experience and some methods of work organization modeled on the world's first cooperative society of the "Rochdale" type — "Equitable Society of Pioneers". The Charter of the fellowship V. Nagorny has written in accordance with the statutes modeled on the Swiss consumer cooperatives, joining to this process, "the candidate of the advocacy" — L. Pavenetskyi, in order to adapt the document to the Austrian legislation [20]. Major works by Nagorny that contained detailed instructions of trading activities of the shops include "Advisor to the shops" (1887) and "Tips for commercial establishments" (1897 p.). Besides V. Nagirnyi, an outstanding figure of the cooperative "National Trade" was A. Nychai, who was attached to the work of lawyer-populists K. Levitskyi, for lack of their own practical experts "shopping case" [2]. In August 1883 A. Nychai in his biweekly "Host and Industrialist" published an article about the "National Trade", overviewing there the statute, and the background of the community and calls his fellow countrymen to join the community and invest their savings in it. In his work "The development of the Russ shop in Stanislav", published by the publishing house "Host and Industrialist" (1879). [8]

A. Nychai argued priority of meeting the interests of founders of public stores and demand for consumer goods, trade preference to domestic goods with the use of quality control practices without speculation of prices. Also in the second issue of his biweekly by 1881 author justifies the need to include Lviv warehouse to the economic society of M. Kachkovskyi (from which the cooperative "National Trade" originated), which would allow cost-effective investment of own funds of each investor interested in the activities of the organization.

Participants of the consumer cooperatives were individuals and legal organizations. "National Trade" worked well, so in 1907 it became a union of consumer cooperatives of Ukraine (regional trade union "National Trade"). The largest share of companies that operated on the basis of "National Trade" operated by local public

benches that were used in the work of warehouses services of the company. Thus, at the end of 1913 "National Trade" in its composition contained 102 consumer societies and joined the International Cooperative Alliance, whose members were such famous figures as Ivan Franko, O. Barvinskyi, F. Kolessa, K. Levitskyi, M. Pavlyk, K. Ustyianovych and others. Already in the 1926 "National Trade" has become a "professional central consumer cooperation", which specialized in the export of Ukrainian private and cooperative production, import of goods from abroad [7]. It should also be noted that in Galicia this institution was quite competitive [28]. "National trade" has built close links with warehouses of German and English consumer cooperatives, with American, Dutch, Italian organizations supplying goods directly from abroad. The transformation of the cooperative to the central warehouse and organizational center for stores in Western Ukraine contributed to the emergence of practical opportunities in the development of the cooperative movement and dissemination of economic knowledge among the population in Galicia, which allowed to prepare financially literate professionals of trade affairs.

As the organizers of the "National Trade" were confident that "the future of the institution depends on intelligent and ambitious workers who are imbued with the idea of good institutions", the theoretical and training of the administrative staff of the company did not stop [8]. The main objectives of the cooperative "National trade" were:

- training of qualified personnel for their own needs, by spreading the financial and economic knowledge, arranging lectures and courses where local and itinerant teachers, instructors cooperation taught;

- active ideological propaganda of Western Ukrainian cooperation by supporting production, combating "foreign nationalism" and through upgrades to the line;

- organization of sirloin wholesale barns for consuming goods in Ukrainian urban and rural small cities stores, both public and private (with preference to trading on a "first-hand", without third parties, which boosted the profitability of stores);

- central leadership, organization, and control of trade cooperatives;

- publishing as printing and distribution of periodicals and literature of economic content (including commercial, financial, merchandising);
- research funding in the field of consumer cooperatives, cooperative trade, and maintenance of schools, libraries, reading rooms and museums;
- providing scholarships and other financial support to students and personnel and so on [7].

The educational activities of society "National trade" was in training commercial specialty different skill levels: executives, cashiers, assistants, students, interns. The first training course for clerks of public, cooperative, church shops on the basis of «rochdale» type was held in Ternopil (1905) and involved the study of such subjects as trade accounting, commercial law, geography and history of commerce, trade correspondence, commodity. The second course was held in Colomyia, was equipped with modern technique, appropriate literature — "sample commodity study and lectures in accordance with the Rochdale system» in the form of slides.

In 1934 a course for administrative staff of the organization was introduced. Methods of teaching were to make a five-minute speech by the independent worker for each of the ten questions received the day before the exam. This new psychological approach to the selection and training included: checking a candidate's ownership necessary amount of economic knowledge; their ability to select relevant information; Negotiating with clients and subordinates; preparation for public speaking and more.

Also, it is worth noting the importance of the economic association "National Trade", which had its own specific characteristics in the implementation of training qualified personnel and carried out information and coordinating functions in the formation and realization of ideas of the cooperative movement in Ukraine. The activities of all national, cultural, educational and economic associations and NGOs, credit unions and associations stimulated not only improve the efficiency of Ukrainian civic culture, and at the same time carried out the formation of consciousness and dignity of citizens of nationalism in Eastern Galicia [14]. Establishing the school system — namely, trade and cooperative school system, associated with the activities of such companies in Ukraine as "Prosvita" and "National Trade". These societies have



made the launch of the high school staff and cooperatives involved in the activity of itinerant teachers-instructors. The duties of the teachers were briefing and audits of vendors and members of management, and then to their functions were added new cooperatives organization and regulation of commercial establishments in the direction of society "Prosvita" at the appropriate level of quality development of cooperations. This work was performed by well-known figures and organizers of the cooperative movement such as V. Korol, C. Kuzyk, Y. Lytvynovych, V. Nahirnyi and A. Tarasevych.

In 1884 in Lviv a fellowship of Ukrainian craftsmen and industrialists "Zorya" was established. It was led by Vladimir Nagirnyi, and K. Levitskyi became a secretary, and in 1901 — a member of the Board. Members of the "Zorya" raised the spirit of Ukrainian citizens and always spoke in Ukrainian. At the same time, the newspaper "Dilo" informed the population of Western Ukraine on companies and organizations, and relevant resolutions and placed ads. [24]

Later mutual insurance cooperative society "Dniester" was established. The first insurance relationships within the institution "Dniester" fall on 15.09.1892, interested in creating "Dniester" were Galician intellectuals, clergy, Greek-Catholic, Ukrainian peasants and petty bourgeoisie. Founders were K. Levitskyi, S. Fedak, and D. Savchak. V. Nagirnyi became the most important among the organizers of society "Dniester". Statutes of the "Dniester" society defined it as a business association of mutual type and contributed to the development principle of solidarity and equality interests of stakeholders.

"The Dniester" which had an authorized capital was formed through the purchase of equity. Also, it is worth noting that the founders received annual remuneration.

Cash rewards were formed due to the profit of the company and were owned by the founders and were invested in the statutory fund of the company. The largest share of financial resources of society "Dniester" belonged to the Greek Catholic clergy and intellectuals. An important role in those days played K. Levitskyi (1859-1941), who was a Ukrainian politician, lawyer, co-founder of the National Democratic Party and the first head of the State Secretariat ZUNR.

At the beginning of the 19th century "Dniester" was attributed to one of the largest organizations in Western Ukraine, which participants were all those who insured their property there. The head of the company was chosen to be the Director General, who was elected by the General Meeting. The first president of the society "Dniester" was Y. Kulachkovskyyi. Before the 1st World War, the honorary president of "Dniester" was elected Metropolitan A. Sheptytskyi, and as the Executive President Y. Onyshkevych was appointed, T. Kormosh became his deputy. Management of the Company "Dniester" was carried out by Directorate general meeting and the control board. The Company has worked not only in Lviv but beyond by creating insurance offices, agencies. These agencies were subject to management agencies [5]. 20.06.1892 a meeting of the company was held, where representatives of the governing bodies of the company, supervisory board, audit committee and executive management were chosen. T. Berezhnyskyi was the 1st director of the company and Sylvester Sembratovych received the role of honorary president.

Sembratovych S. (1836-1898) was a famous Galician Metropolitan Archbishop of Lviv, Cardinal; professor, dean of the University in Lviv. Since 1879 S. Sembratovych began publishing of the first prayer book in Ukrainian folk language.

In 1901, Metropolitan Andriy became honorary president of the society. Due to the mutual insurance fellowship in 1895, the Society of mutual credit limited was established, and in 1929 it was reorganized into an independent banking institution "Dniester".

The functioning of society "Dniester" was accompanied by the development of groups. Thus, in 1897 at a given society a mutual group began to operate, through which members of society had the opportunity to obtain consumer loans on concessional terms and by using them for their own needs.

Also "The Dniester" actively pursued its work in Galicia and in Bukovyna. "The Dniester" in that period insured such objects as houses, commercial buildings, churches and parish buildings. Since 1909 the head of the "Dniester" was appointed to be S. Fedak, who was a public figure, lawyer, and entrepreneur.

Much of this companies funds were transferred to charity and support of Ukrainian patriotic mood. Also, the company conducted educational work, which had a significant impact on the rise of national consciousness among citizens and spreading economic knowledge.

In Przemysl in 1894 on the initiative of Theophile Kormosh, the first Ukrainian cooperative bank "Vira" was founded, influencing the many credit enterprises establishment in Galicia.

Since 07.01.1894 in Lviv, cooperative bank "Dniester" began operations. The purpose of the cooperative bank "Dniester" was to provide material assistance to its members through the provision of loans and cheap loans. "The Dniester" became the individual banking institution, which differed from the insurance companies with the same name, also clients of the institution could only be its participants. The board and control board combined banking and insurance company "Dniester". At the same time, the bank "Dniester" became a reliable financial institution; because it was not the only bank in Galicia, which had a 100% Ukrainian capital in its charter. Services of the bank were used by the peasants of Western Ukraine and Ukrainians from Lviv.

In the thirties of the twentieth-century cooperative bank "Dniester" was the leader among Ukrainian cooperatives in terms of cash transactions [26].

In 1911 in Lviv an important economic institution in Western Ukraine — Lviv insurance company "Carpathia" started its activities. "Carpathia" is a mutual life and pensions insurance society. At this meeting, its leaders were elected. People with high prestige and experts with a high degree of professionalism in the business was recommended to become the part of the main board of the fellowship. Such figures as Voynarovskyi T., O. Kulchytskyi, and S. Fedak were included in the Board of Directors of the "Carpathia". Stephan Smal-Stocki was elected as president, deputy of the company became Theophile Dembitskyi and regimental physician and curator of the Bukovina regional bank became K. Klym. "Carpathia" was created on 27.08.1911 in Chernivtsi. But then (in 1913) was transferred to Lviv [5]. An important result in the development of Ukrainian financial and economic institutions in Western Ukraine

during the end of 19th — early 20th century was made in the 1st educational and economic congress in Lviv on 1-2 February 1909.

Most representatives of the economic elite of Western Ukraine in the second half of the 19th century — the first half of the 20th century were economists or lawyers and mostly worked in educational and cultural societies. The economic system of Western Ukraine has been improved through the development of a new generation of Ukrainian leaders, whose work was connected with the "Prosvita" fellowship. At that time, Ukrainian activists sought to create an independent state with its own economic policy. A stimulating of the opening of the loan offices at the companies for the development of the process of creating financial corporations in the coming period was held [21].

Also, it is worth noting that most of the economic partnerships in this area have been established at the initiative of the society "Prosvita".

During 1891-1907 cooperative organizations were subjected to the Committee, which was established by V. Nagirnyi and K. Levitskyi [13]. The development of the cooperative movement in Ukraine, which operated in cities in 1890 contributed to the creation of central institutions and stimulated the coordination of its functions.

During 1896 in Lviv K. Levitskyi initiated the creation of a "Provincial Credit Union". At the head of the preparatory committee were: K. Levitskyi, S. Fedak, and Y. Kulachkovskiy. Specifically, on 12.08.1898 the first general meeting of the "Provincial Credit Union" was held. It should be noted that K. Levitskyi, K. Pan'kivskiy, and G. Vrets'ona were the first directors of the Union [16]. At the beginning of its operation the "Provincial Credit Union" included 17 cooperatives, and every year the number increased [4]. During the period from 1899 to 1903 Union owned the role of the center and catalyst for the cooperative movement in Ukraine. Established organization encouraged the organization of cooperatives among Ukrainians and provided cheap and available credits, and oversaw the implementation of business transactions. Charter of the newly established institution anticipated activity in the sector of the division of land into small plots [7]. The "Provincial credit Union" Statute updates were made on 30.03.1905 (author — K. Levitsky). The author of amendments to this Statute gave the Union the status of a central cooperative credit institution. Also, the "Regional credit

Union" carried out the functions of the central savings office for all the Ukrainian cooperatives of the region. Also, the amendments to the charter settled the procedure for concessional lending in accordance with Raiffeisen societies system.

During the first years of operation of the "Provincial Credit Union," an increase in the number of credit cooperatives took place. In addition to its own financial resources, "Provincial Credit Union" enjoyed its customer's savings and credit bank resources. By attracting savings of members and providing them loans at higher interest rates "The Regional Union of the credit" was able to provide cooperatives loans at lower interest and attractive credit terms [3].

Also, "Provincial credit Union" was the intermediary between the financial institutions that specialized in lending and intermediaries. Ukrainian public institutions also provided substantial financial assistance of "Provincial Credit Union". Due the funds received, "Provincial credit Union "provided grants to "Prosvita", "Ukrainian Society of Teachers", "Ridna Shkola" and so on. There were also specific amounts for such companies as "Rural Host" and "Sokil" [7].

K. Levitskyi in "Provincial Credit Union" helped to provide funds for the construction of Ukrainian People's Theatre in Lviv [25].

It should be noted that K. Levitskyi provided amendments to the Charter, where called on members of the "Provincial Credit Union" to consider expanding economic and cooperative ideas through books, magazines, lectures, cooperative courses, schools for education cooperators and their families. The duties of the members of cooperative societies become festivals, performances, economic congresses and conferences, creating libraries, museums and reading rooms, that attached to the "Provincial Credit Union" already existing credit institutions and founded new, that provided legal and professional assistance, taught the process of defending the interests of their clients in front of government and cooperative organizations of other directions. In 1924 "Provincial Credit Union" was recalled as "Central Cooperative Bank" ( "Central Bank"). In particular, the head office of it was constantly in Lviv [3]. "Provincial Credit Union" til 1903 simultaneously carried out the inspection of all member cooperatives and was the central fund office. However, in 1903 the Austrian government introduced

an audit of cooperatives that has been required. At the commencement of the auditing cooperatives figures of the "Provincial Credit Union" thought that they will receive the opportunity to conduct such audits to implement general union, but the authorities put demand — output physical members of the "Provincial Credit Union". Thus, K. Levitskyi created a separate Audit institution Charter, which has become the main ideological and organizational center of the Ukrainian cooperation in Galicia [4]. According to its Charter "Provincial Credit Union" has developed alliances and partnerships of economic direction that conducted the verification of financial position and office, conducted the verification and publication of the statistics on the functioning of cooperative unions, also performed publishing of its own newspaper and literature of economic direction. Members of the union were only societies and their unions, which annually made fee and passed the Statute reports of their business [7]. In the opinion of Vytanovych, such personalities as K. Levitskyi, T. Kormosh, and K. Pankivskyi were important public figures in Western Ukraine in spreading economic knowledge and their role in the national struggle, securing the national Ukrainian interests of contemporary cooperative movement in Ukraine.

In 1904, the first general meeting of the "Provincial Audit Union" took place. The structure of managers of it consisted of known Ukrainian economists, doctors, politicians, financiers, and lawyers.

This Union had a cooperative publishing of the magazine "The Economist" and the newspaper "Samopomich" and produced many pamphlets of economic direction [7].

Newly created Ukrainian institutions "Regional audit union" gave some of its functions. In particular, the process of dividing the land into parcels Union provided to corresponding direction fellowship "Zemlya" (started to operate in 1907). The distribution of land in Western Ukraine in the beginning of 20th century was not only economic but also national and political. Thus, Polish political figures and forces drew attention to it and saw this danger; to prevent dangerous process Polish representatives began to create associations that had access to legislation that protects Polish interests.

At that time the land issue has gained significant relevance [1]. "Zemlya" was of a limited liability company, which had the main task — the acquisition of land for sale,

mediation in processes between buyers and sellers of the land, and assist in legal and technical sphere, the allocation of credit and stimulate the process of obtaining credit at purchase of land or pay the mortgage [16].

The deputies, who represented Ukraine in the Austro-Hungarian parliament more than once carried an appeal to the government to create a Ukrainian joint stock bank, whose function was to be the support of the peasantry through the provision of mortgage loans. Therefore, in 1909 a "Land Mortgage Bank, a promotional union in Lviv" was established by making promotional capital investment [15].

On the initiative of "The Provincial Credit Union" a "Regional economic union of unions" and "Regional Dairy Union" were established. In particular, "Regional Dairy Union" carried out the procurement of milk and processed it in dairy production for domestic needs and citizens abroad. Meanwhile, the Ukrainian political system has provided the significant role of consumer cooperatives. They carried out the development of attractive consumer schemes of unions functioning, which consisted in the functioning of the Union as a separate company, which must carry out the purchase of essential goods from direct producers of these products at wholesale prices. These products were sold at higher retail prices, and to the members of the association — the price was equal to the cost. Thus, then these were some kind of warehouses.

A. Sheptytskyi saw the need to enrich the people but stressed that it is useful when covering the general population, not a single person. The level of wealth and economic system is not only a set of accumulated wealth and current income but the level and quality of life. Thus Metropolitan observed that the standard of living should correspond to the social status that takes a particular person. This is achieved through the equal distribution of wealth among all sectors of society, which can be achieved by a balance of rights and duties. Metropolitan thought that "Cooperation is fun for people, which its prosperity is based on".

Promotion of the development of credit and the banking sector contributed to the formation of new business structures and impacted on the reduction of unemployment in Galicia. The economic system of Eastern Galicia was improved on the basis of

Ukrainian public figures and professional employees who are aware of their work. Also, lawyers and leaders of institutions of economic and financial sphere played a significant role in Galicia.

Despite the difficult political and social situation of all oppression and persecution, economic culture of Ukrainians had productively developed, civic and political leaders in Western Ukraine made significant contributions to solving the economic and financial problems, as they believed it is Ukrainians receiving of the decent economic government will promote proper grounds for obtaining Ukrainian national movement towards a political and cultural plane. Thanks to the tireless and persistent intelligentsia economic education and science in Ukraine has made considerable progress in the set period.

Therefore, clergy, workers, and cooperative educational institutions, publishers, performed educational, enlightening functions in spread of economic knowledge in Western Ukraine, because the future economic culture depends on the consciousness and behavior of people, from the institutional conditions: political stability of society; creating legal controls that guarantee the protection of various forms of ownership, security, new economic structures, the possibility of investment of the capital; mental health of the population, deep professional knowledge and their impact on the economic system of the region.

### **References:**

1. Arkusha O. Ukrainian-Polish relations in Eastern Galicia in the early twentieth century.: Włodzimierz Kozłowski action in 1902-1903 // Bulletin of Lviv University. History series . — Lviv, 2002. — Vol. 37 — Part 1.

2. Barylyak O. Nychai and Nagirnyi — citizens-cooperators / O. Barylyak // Economic and Cooperative Magazine. — 1943 — P. 18-23.

3. Verbovyi M. B. Provincial credit union as a phenomenon of national economic movement in Galicia on the border of XIX-XX centuries // The collection of scientific works of Ukrainian State Forestry University. Scientific Bulletin, issue number 14.1, 2004. — p. 127-130.



4. Vytanovych I. History of Ukrainian cooperative movement. — New York, 1964
5. Havlich I. B. The role of insurance companies "Dniester" and "Carpathia" in providing credit cooperative movement in Eastern Galicia (end of XIX — early XX century.). // Scientific notes of Ternopil National Pedagogical University of V. Hnatyuk. Series "History". — Ternopol, 2011. — P. 13-14.
6. Helei S. Impact of the Ukrainian Greek Catholic Church in the formation and development of the cooperative movement in Galicia. Academic Conference "Ukrainian cooperative movement" June 12, 2008 [electronic resource]. — Access mode: <http://esweek.org.ua/ua/ekumenichnij-cotsialnij-tizhden/1-est/dopovidi/215-sterpan-gelej>.
7. Helei S. D., Pastushenko R.Y. Theory and history of cooperation. — K., 2006.
8. Hipters Z. Economic education at Western Ukrainian lands and its associates (XIX — early XX centuries): monograph / Z. V. Hipters. — K.: UB NBU, 2011. — 347 p.
9. Gudziak B. The influence of the Ukrainian Greek Catholic Church in the formation and development of the cooperative movement in Galicia. Academic Conference "Ukrainian cooperative movement" June 12, 2008 [electronic resource]. — Access mode: <http://esweek.org.ua/ua/ekumenichnij-cotsialnij-tizhden/1-est/dopovidi/206-boris-gudzjak>.
10. Dudkevych E. Appeal to Rusyns. On Board "National Trade" [Electronic resource] / E. Dudkevych, K. // Levytskyi// Dilo. Electronic scientific specialized edition. — 1890 — Access mode: <http://zbruc.eu/node/44167>.
11. Zlupko S. M. Ukrainian economic thought, figures and theories / compilation by Y. Zlupko; Lviv University. — Lviv: Yevrosvit, 2004. — 543 p.
12. Ivashkiv T. S., Fedyk L. B. Economic views of Metropolitan Andrey Sheptytskyi. Scientific and informational herald. Economy 12/2015 [electronic resource]. — Access mode: <http://visnyk.iful.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/40-12-15>.

13. Kovba Z. M. "Prosvita" — light, knowledge, good and will of the Ukrainian people (125th anniversary of the foundation). — Drohobych, 1993.

14. Korenets D. 20th anniversary of our trade and cooperative schools // Cooperative Republic. — 1931. — №2.

15. Kotlobulatova I. P. Lviv treasures. Lviv, 2002

16. Levitsky K. History of Political Opinion of Ukrainian Galicians in 1848-1914. Based on the records. Lviv, 1926.

17. Metropolitan Andrey Sheptytskyi: life and work: documents and materials (1899-1944): In 2 vols., 2 books. / Compilation by A. Kravchuk. — Lviv: Missionary, 1998. — Vol 2: The church and social issues. — Book 1: Pastoral teaching and activity. — 1998. -572 p.

18. Metropolitan Andriy Sheptytskyi and development of the Galician hostess / L. Hentosh, V. Oprysk, I. Paslavskyi, L. Senyk // Lviv newspaper. — 2015 — July 24 [electronic resource]. — Access mode: <http://www.gazeta.lviv.ua/article/45858>.

1. Nagirnyi V. On the need to flower crafts in Galicia / V. O. Nagirnyi // Dilo. — Lviv, 1881. — p.37.

2. Pastushenko R. Y. "The officinal movement" and the emergence of consumer cooperatives Ukrainians in Galicia (second part of XIXth — beg. XXth century.)" // R. Pastushenko / Bulletin of Lviv Commercial Academy. — Lviv: Publishing of LKA, 2009. — № 8. — p. 49 — 75.

3. Persian Stephen [S. Shah]. Popular History of the "Prosvita" fellowship in Ukraine // Centenary of Mother "Prosvita". — Winnipeg, 1968. — P.117-118.

4. Pynda L. Economic and cooperative issue of Eastern Galicia in the late XIX — early XX century. (Historical Aspect) // Bulletin of Lviv State Agrarian University: Economy AIC. — Lviv, 2001. — № 8.

5. Rybak Y. The selected socio-economic concepts by Metropolitan Andrey Sheptytskyi // Servant of God Metropolitan Andrey Sheptytskyi: a collection of popular and scientific reports and articles, and other archival materials, Packaged commemorations to mark the 45th and 50th anniversaries of death of Metropolitan

Andrey Sheptytskyi. — Philadelphia: printing publishing of "America", BR — p. 207-215.

6. The role of economic societies and organizations in the formation of the Ukrainian political elite in Eastern Galicia in the late XIX — early XX c. Collection of papers. [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.info-library.com.ua/books-text-11281.html>

7. Central State Historical Archive in Lviv — F.373. — Op.1. — Spr.3. — Ark.1.

8. Shevchyk I. R. Western Ukrainian banks and credit cooperatives in 1848-1939 years. // Scientific Herald NLTU in Ukraine. — 2010 — Vol. 20.9. — p. 328-341.

9. Sheptytsky A. For the unity of the holy faith, church and nation / A. Sheptytskyi. — Ivano-Frankivsk: City NV, 2008. — 64 p.

10. Shymayovych Y. Economic Ucrainica. Proceedings. Lviv, 2001.

11. 10 rules of business by Andrey Sheptytskyi [electronic resource]. — Access mode: <http://www.credo-ua.org/2015/09/140916>.

**СЕКЦІЯ 3**

---

**ОСНОВНІ ЧИННИКИ ,МЕХАНІЗМИ , ВЕКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
ТРАНСФОРМАЦІЙ**

## **МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ТЕОРІЇ У ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ПРОГНОЗУВАННІ ЇЇ РОЗВИТКУ**

Економічна система є однією з найбільш загадкових і складно прогнозованих систем. Її існування в різні історичні періоди та особливості економічних перетворень здавна спонукали науковців до пошуку нових, більш ефективних, порівняно з уже існуючими, підходів до опису, інтерпретації особливостей та прогнозування подальшого розвитку. З плином часу це бажання втілювалося у великій кількості наукових економічних теорій та течій, підсилене невідпинністю змін, які мають назву «трансформацій». Цей термін, який є порівняно новим, на наш погляд, найбільш повно описує процес перетворення існуючої економічної системи у іншу, більш розвинену, порівняно із попередньою, таку, що містить у певних пропорціях риси і складові частини старої та нової системи.

Історія рясніє прикладами спроб науковців описання трансформацій економічної системи, багато з яких виявилися невдалими, ще більше — мали короткострокову влучність, тобто були придатними для опису умовно сталої економічної системи, такої, якою її можна вважати у незначний часовий проміжок. Так, лінійна модель економічної системи, що застосовувалася у Великобританії у 18 ст. для пояснення перебігу і наслідків економічно-фінансових криз виявилася неефективною, що спонукало науковців до пошуку більш адаптованих теорій [1, 2, 3, 4]. Неефективними для сучасного описання економічних змін також є класичні моделі та ряд закони економіки, які визначають взаємозв'язок між основоположними економічними категоріями, наприклад такими як «попит» і «пропозиція».

Різні стани економічної системи у різні періоди часу, хибність наявних законів її розвитку, непрогнозованість перетворень як складових, так і самої системи на регіональному та національному рівнях сформувала у науковців усвідомлення доцільності використання синтезованих міждисциплінарних підходів, про які згадував у своїх дослідженнях В. Вернадський. Досліджуючи зв'язки в економічній трансформаційній системі такої ж думки дотримувалися Г. Хакен, І. Пригожин, Б. Мандельброт, Р. Томм, В. Арнорльд, С. Курдюмов, Г. Малінецький, Ф. Андерсон, В. Парето та ін. Усі ці науковці, вивчаючи трансформації економічної системи протягом тривалих часових проміжків (до кількох століть), усвідомлювали безкомпромісність застосування міждисциплінарних теорій для інтерпретації перетворень, спираючись на те, що економічна система не є відокремленою від впливу інших систем. Наприклад, фізичну природу економічних процесів та екофізику ринків описав Б. Мандельброт [5], який досліджував аномальність руху цін на фінансових ринках, С. Курдюмов — фахівець у сфері математичної фізики, математичного моделювання і синергетики — обґрунтовував можливість активного розвитку тільки тих складових економічної системи в основі яких лежить синергетичний ефект [6, 36]. Нині, у епоху глобалізації, коли незамкненість економічних систем сформувала економічний простір, а інтенсивність ринкових процесів дозволяє оцінювати його не лише у крайньому, але й у світовому масштабі, актуальність формулювання наукових основ для інтерпретації процесів трансформаційної економіки очевидна.

Розглянемо класичні та сучасні міждисциплінарні теорії, які вважаємо основоположними для формулювання нової парадигми знань про трансформаційну економіку.

1. *Теорія складних систем*, започаткована Л. фон Берталанфі для системи біологічних організмів. Основа цієї теорії — нелінійність та динамічність відкритих систем (у тому числі соціальних, фізичних та економічних), особливість — у поєднанні відкритих систем єдиним підходом до описання особливостей їх функціонування і розвитку. Загалом теорія складних систем зосередила увагу на

хаотично функціонуючих елементах у системах, поведінка яких є непередбачуваною настільки, що її наслідком для різних за складом елементів систем може бути однаковий результат [5, 7, 8, 9]. Економічний простір, який перевищує за масштабами економічну систему пропорційно посилює зазначені властивості та їх наслідки.

2. Теорія *синергетики* (Г. Хакен), яка є наслідком і складовою частиною теорії складних систем і нині виокремлена в самостійну науку. Основним з положень цієї теорії є те, що всередині складної системи елементи здатні демонструвати просту поведінку, яка може бути описана простими законами і об'єднуватись з метою збільшення загальної ефективності.

3. Теорія *хаосу*, родоначальником якої визнається А. Ляпунов, у 1892 р. опублікував працю з описом проблеми стійкості руху, його меж і нелінійної динаміки, яка пізніше була розширена французьким математиком А. Пуанкаре у частині математичного опису хаотичної системи. Дана теорія з'явилась і розвивається на основі вищої математики, але нині з успіхом застосовується до складної економічної системи. Адже хаос — детермінована нелінійна динамічна система, що може продукувати результати, які здаються випадковими. Хаотична система повинна мати фрактальну розмірність і виявляти чутливу залежність від початкових умов [10].

4. Теорія *фракталів* (Б. Мандельброт, Е. Петерс, В. Арнольд) ґрунтується на принципі самоподібності та абсолютної повторюваності фрагментів та елементів у складній системі [11, 12, 13]. Складна економічна система демонструє наявність у своїй побудові та зв'язках між складовими фрактальну основу. Так, абсолютну (фрактальну) подібність має мережа зв'язків між агентами на різних ієрархічних рівнях, масиви статистичних показників, дохідність простих акцій на ринку цінних паперів та ін. Фрактальна теорія дає можливість виділити в окрему групу однакові (або пропорційні) складові економічної системи та дослідити їх трансформації.

5. Теорія *катастроф* та її складова — теорія *біфуркацій*, введена Р. Томом та К. Зіманом у 1960-х рр. дозволяє по-новому оцінити

трансформаційну економічну систему та її особливості розвитку. Явище «біфуркації» у використанні щодо нелінійної економіки зосереджує увагу на важливій її характеристиці — інтенсивності або імпульсності змін.

6. *Еконофізика*, яка отримала поширення наприкінці 20 століття і сформувалася як самостійна наука (Г. Стенлі), досліджує нелінійну економіку у поєднанні з фізичними поняттями і процесами, пояснюючи трансформації економічного простору та траєкторії руху його складових з позиції таких розділів фізики як: динаміка, фізика неупорядкованих систем, нелінійна фізика.

7. Квантова *еконофізика* (В. Маслов) (не квантова економіка, яка описує психологію поведінки грошових ринків) вважається однією з наймолодших міждисциплінарних наук і заслуговує на увагу щодо прогнозування трансформацій економічної системи щодо опису можливої траєкторії трансформацій.

8. *Нелінійна динаміка* (Паре) математично інтерпретує трансформації складних систем. Особливість підходу цієї науки в описанні самого руху без урахування сутності складових, їх структури, особливостей зв'язків, здатності до змін.

Міждисциплінарні теорії, описані нами вище, так як і класичні економічні теорії мають недоліки у інтерпретації окремих періодів трансформаційної економіки. Так, *синергетика*, в основі якої лежить об'єднання складових економічного простору з метою отримання більшої сукупної ефективності, в трансформаційній економіці призводить до наступних проблем. Більш стійка складна система, яку утворюють синерговані складові, наближається до лінійної: змінюються підходи до її регулювання, управління, важелі впливу та ін. З часом дотичні до такої системи інструменти, механізми, зв'язки між складовими втрачають гнучкість і, відповідно, адаптивність. Змінюється система індикаторів економічних коливань. Іншим недоліком є те, що за умови масової орієнтації складових економічної системи на синерговане об'єднання, малий бізнес вижити не зможе у тій формі, яка є нині. Методи інтерпретації трансформацій такої системи теж мають змінитися і основні її властивості — нелінійність і динамічність — матимуть зовсім інші екстремуми і ступені чутливості.



Щодо теорії *катастроф*, очевидно, що реагування складових трансформаційної економічної системи на зміни оточуючого середовища за інтенсивністю і за часовим параметром неоднакове. За логікою економічних процесів та особливостей «виживання» у трансформаційній системі, чим меншою є складова, тим швидше вона реагує на зміни, але інтенсивність реагування від розмірів складової не залежить. Теорія *біфуркацій*, яка наголошує на наявності економічних аттракторів, що притягують траєкторії складових економічного простору і змінюють траєкторію економічної системи, не передбачає спонтанного виникнення аттракторів у трансформаційній економіці, хоча практичний досвід наголошує на ймовірності формування потужних аттракторів неекономічного походження. Застосування цієї та інших теорій для опису трансформаційної економіки, яка наближається до біфуркаційного вибуху (або розвивається після нього) є майже завжди неможливим.

Недолік теорії *фракталів* у інтерпретації економічних трансформацій у наявності підходу, згідно якого корисність подрібнення складної системи є кінцевою величиною [14, 15, 16], тобто дослідження малих складових економічного простору є результативним тільки до певного рівня. Частково ми погоджуємося з таким твердженням, оскільки вважаємо, що ймовірність трансформацій економічної системи, спричинених одним індивідом низька, хоча повністю виключити її не можна через наявність відповідних прикладів в історії, а дослідження фрактальних груп складових дозволяє з одного боку зменшити витрати часу та виявити першочергові тенденції трансформаційних змін, з іншого — далеко не усі малі складові економічної системи можуть бути фрактальними.

Сутність підходів *квантової економічної фізики* щодо нелінійної динамічної економічної системи в тому, що трансформаційні процеси мають вигляд хвилі. Поведінка складових економічної системи за певних умов може вважатися наближеною до поведінки фізичних часток, тобто змінюватися цілеспрямовано і стрімко. Такі трансформації характерні у момент наближення складової архітектури до аттрактора чи до точок біфуркації. Відповідно трансформаційні

процеси повинні описуватися хвилеподібною чи лінійною функцією. Зауважимо, що лінійна залежність у нелінійній системі є коротким відрізком на довгій трансформаційній хвилі і відповідає тому часовому проміжку, коли складова економічної системи потрапляє до поля тяжіння аттрактора або точки (вузла) біфуркації [17].

Загалом, синтезуючи наведені вище використовувані для опису трансформаційної економіки міждисциплінарні теорії зазначимо: усі вони представляють інтерес для фахівців і у певні часові проміжки здатні описати і, головне, передбачити трансформації. Але їх використання для дослідження і опису цілісної трансформаційної економічної системи виявилось неефективним у тому числі через описані нами вище недоліки. То чому ж міждисциплінарні теорії не результативні в описанні трансформацій економічної системи?

Ми виділяємо кілька основних проблем. По-перше, трансформаційна економіка не може бути описана фізичними (хімічними, математичними та ін.) сталими, для інтерпретації економічних процесів варто використовувати економічні показники, для чого треба перевести систему, наприклад, фізичних сталих у систему економічних. По-друге, в економічній системі не існує сталих такого рівня, до яких можна було б «прив'язати» інші економічні показники як до «точки відліку». Економічні сталі — це показники, встановлені експериментально та на основі спостережень протягом тривалих часових (інколи історичних) періодів шляхом аналізу масивів ринкової інформації. Елементарні математичні дії чи фізичні показники, які є складовими точних наук, не можуть бути константною основою для економічної системи. По-третє, усі міждисциплінарні теорії при застосуванні до економічних трансформацій об'єднує один недолік — відсутність узгодженого категорійного апарату. По-четверте, для дослідження та опису трансформаційної економічної системи прихильники міждисциплінарних теорій розглядають динамічну нелінійну економічну систему як умовно сталу, нехтуючи похибками коливаль як це робиться за дослідження фізичних, хімічних та інших процесів. Тому спроби провести паралелі між показниками чи явищами точних наук та економічними можуть бути вдалими тільки частково.

Очевидно, що міждисциплінарні науки, які здійснюють спроби описати трансформаційну економіку та ефективно прогнозувати її тенденції повинні оперувати системою показників, яка б враховувала чинники впливу та ступінь цього впливу, що практично є дуже складним завданням. Щоб описати трансформаційну систему слід використовувати для цього такі ж трансформаційні підходи. Через це використання міждисциплінарних теорій є в деякій мірі виправданим, оскільки вони більш гнучкі, ніж класичні та містять адаптаційні елементи. Автор вважає, що варто продовжувати дослідження у цьому напрямку до створення гнучкої адаптивної моделі, яка має містити міждисциплінарні підходи, хоча, як вважають деякі науковці, для цього слід виокремлювати певний сегмент трансформаційної економіки та детально вивчати саме його. Для дослідження трансформацій економічної системи виділення окремого сегменту є неефективним, результати такого дослідження хибні, оскільки метою дослідження є безпосередньо трансформації, а не складові умовно сталої системи чи її частини.

На основі вищезазначеного повертаючись до підходів, які здатні описати трансформації економічної системи та прогнозувати її майбутні стани, підвищити ефективність та зменшити похибку прогнозів, констатуємо, що важливим є врахування таких основних моментів:

- результативність дослідження забезпечує визначення його мети та пріоритетів, а також оцінка векторів трансформаційної системи у визначений період часу. Слід визначити не просто стан системи за допомогою динаміки ряду показників, але потужність трансформаційних течій, які мають різну силу впливу на систему;

- обраний для початку дослідження період трансформаційної економіки має бути чітко визначеним. Нетривалий період легший для дослідження стану умовно стабільної системи, але не її трансформацій. Разом з тим, дослідження тривалого періоду, особливо якщо він містить біфуркаційний вибух (трансформації руйнують побудову економічної системи) не забезпечить достовірного результату через критичні значення показників економічної системи [18];

- визначення пріоритетних чинників впливу на трансформації економічної системи у цей період (в тому числі інші трансформації), силу цього впливу. В різні періоди ці чинники будуть різними (наприклад до і після біфуркаційного вибуху). Сила впливу може бути визначена ступенем руйнування побудови (архітектури) економічної системи, або ж наближенням до руйнування. Кожен з видів трансформацій може як підсилювати інший вид, так і гасити його, тому врахування впливу повинне будуватися на комплексному підході, адже одні складові ведуть себе як частини системи, інші — як відмінна від досліджуваної трансформаційна система;

- використати сукупність міждисциплінарних підходів, максимально враховуючи наближеність досліджуваних трансформацій економічної системи за показниками прояву та поведінкою складових до тієї, підходи якої застосовуються (біологічної, фізичної, хімічної). Необхідним є використання адаптивних підходів, тобто змінених (гнучких) міждисциплінарних, до трансформаційних зрушень. Важливим є не пристосування досліджуваної трансформаційної системи до наведених вище теорій, а навпаки — пристосувати ці теорії до трансформацій, не намагаючись знехтувати змінами, але виштовхнути їх на «перший план» для того, щоб стимулювати їх згодом у потрібному напрямі.

Вважаємо останнє ключовим твердженням та основоположним підходом до забезпечення ефективності дослідження трансформацій, а також основною помилкою дослідників, які намагаються знехтувати трансформаціями в процесі вивчення нелінійної економічної системи.

Зазначене вище дає підстави констатувати доцільність поєднання міждисциплінарних теорій залежно від досліджуваного аспекту трансформаційних зрушень. При цьому критерії такого поєднання визначаються масивами статистичних даних щодо вектору змін, факторів впливу, тенденцій розвитку ринків та ін. Вважаємо, що поняття оптимальності у економічному просторі є віртуальним і нечітким, особливо, якщо воно стосується цілісної складної системи. Натомість адекватними вважаємо поняття, які чітко

відображають прогнозований результат: зростання прибутку, ефективність інвестицій, синергетичний ефект, збільшення ємності ринку, підвищення рівня життя населення, зменшення міграційних процесів та ін.

Зауважимо, що кожне з цих понять, закладене у методи інтерпретації трансформаційної економіки змінює очікуваний результат і, відповідно, систему та результати управління. Тому варто говорити про комплексний підхід, який включає не лише пояснення та опис трансформаційних процесів у економічній системі, але й керуване прогнозування. У сучасних наукових знаннях про економічну систему питання прогнозування і планування завжди викликали не тільки інтерес, але і гострі дискусії з позиції практичної реалізації та оцінки ефективності. Наукові дослідження щодо визначення майбутніх станів суспільства, економіки, галузей, виробництв, окремих територій, ринків завжди належали до діяльності особливої складності [17]. Нині вони не перестають бути актуальними через відкритість економічної системи та різноплановість факторів впливу, включаючи динамічність цих факторів та зміну сили впливу.

Так, безпосереднє відношення до трансформацій економічної системи мають соціально-культурні трансформації. На перший погляд таке відношення опосередковане, але цей висновок помилковий. Соціальний рівень захищеності формує сукупність схильностей, інтересів і можливостей людини, її культуру, бажання та в певній мірі інтелект, починаючи з упевненості, яка виходить із усвідомлення захищеності, і завершуючи інвестиційними пріоритетами, що формуються залежно від майбутніх цілей людини. Культура, яка тісно пов'язана із традиціями також є важливим чинником трансформаційного впливу. Прикладом цього можуть слугувати різні регіони нашої країни, наприклад західний і східний, які відрізняючись одне від одного за культурними цінностями і традиціями, по-різному сформували свою економіку. Культурні смаки, свята, релігійна складова, вікові традиції та ін. визначили специфіку попиту на цих територіях та трансформували ринковий попит і пропозицію. Значний вплив на культурні особливості мають також прилеглі території, у тому числі зарубіжні, що реалізується через активний інформаційний ринок. Тож, зв'язок між

трансформаціями економічної системи та соціально-культурними тенденціями є безпосереднім і міцним, а трансформаційні процеси економічних систем регіонів є джерелом відповідних трансформацій соціально-культурного простору і навпаки. Зауважимо, що завдяки відкритості економіки такий взаємний вплив існує між економічними трансформаціями та багатьма іншими чинниками, як визначеними нормативно (як рівень соціальних виплат), так і віртуальними (як культура, звички, мода тощо).

Прогнозування, про яке згадувалося вище, є невід'ємним показником ефективності застосовуваних теорій. У практиці українського прогнозування активно використовуються два базових методичних підходи:

- *перший* — *генетичний* підхід, орієнтований на облік досягнутого рівня розвитку, системну оцінку потенціалу території та облік конфліктних і проблемних зон, які потребують свого вирішення за певний час;

- *другий* — *нормативно-цільовий* підхід, орієнтований на визначення цілей та інструментів прогнозування з урахуванням певних галузевих нормативів [19].

Але це так звані механістичні підходи до прогнозування, вони не мають особливої ефективності і результативності у застосуванні до таких систем, які мають характеристики ринкового хаосу, неконтрольованість процесів змін і багатовекторності у варіантах розвитку. Тобто ці технології є ідеалізованими для оцінок лінійних систем.

Неспроможність механічного підходу особливо гостро виявила себе в перехідній економіці. У перехідний період від одного довгострокового циклу розвитку до іншого, від однієї моделі і траєкторії розвитку — до іншої якісно змінюються як умови, так і механізми розвитку будь-якої системи, чи то економіка, освіта, наука або технології. У цей період порушується баланс між внутрішніми силами, які структурують систему, і зовнішніми, що складають її середовище. Крім того, змінюється структура самої системи і механізми взаємодії як між структурними елементами, так і зовнішнього середовища системи. Змінюються не тільки причинно-наслідкові залежності, що детермінують розвиток системи в ретроспективний період, але і самі рушійні

сили еволюції. Система стає вкрай нестійкою, нестабільною і навіть невеликі імпульси на вході можуть призвести до значних змін на виході і до радикальної відмінності один від одного у траєкторіях розвитку. В умовах нестійкості та нестабільності змінюється роль випадковості і співвідношення між випадковістю і детермінованістю. Майбутні альтернативи розвитку виявляються значно залежними від випадкових флуктуацій, від випадкового поєднання різних факторів, подій і рушійних сил. У цих умовах попередня теоретична база і методичний інструментарій виявляються слабо пристосованими для дослідження перспектив розвитку [20].

Наукові знання прогнозування доповнюють і розширюють можливості стратегічного планування як базового інструменту управління територією в умовах ринкової економіки. Вони методологічно реалізуються на основі використання таких принципів: наукова обґрунтованість, верифікованість, комплексність, цілісність, інформаційна місткість тощо [21, 22, 23].

В історії наукового прогнозування і планування мають свій розвиток два етапи.

*Перший етап.* Відповідає епосі індустріальної економіки і характеризується визнанням необхідності і затребуваності в оцінці майбутнього. Послідовність розвитку наукового прогнозування така:

- інституціоналізація діяльності з прогнозування для економіки, військово-промислового комплексу, державного, галузевого, управління, внаслідок чого виникає самостійний вид діяльності в менеджменті — прогнозування;
- створення і масове поширення науково-дослідних інститутів планування і прогнозування;
- професіоналізація нових видів, форм і методів роботи з майбутнім — проектування, сценарування, стратегічне планування, довгострокове прогнозування, нормативне прогнозування, пошукове прогнозування та ін.

У цей період основою методик прогнозування є лінійне відображення явищ розвитку, бачення цих явищ та взаємозв'язок послідовних схем і взаємозумовлених процесів. Тут же зароджується інноваційна, всебічна технологія роботи з

майбутнім — форсайт (з англ. foresight — передбачення). Це система наукових знань, покликана визначати майбутні стани у суспільному розвитку та здатна передбачати системні зміни в науці і техніці. Сьогодні ця галузь управлінських знань визнана методологічним фундаментом прогнозування і довгострокового планування в умовах інформаційного прогресу і публічності державного та територіального управління.

Дослідження перспектив розвитку в майбутньому, особливо при включенні різних суб'єктів політики в цей процес, є кумулятивним процесом пізнання, дослідження можливих альтернатив розвитку; це процес обміну знаннями, інформацією, а, отже, і навчання [24, 25 с. 36].

*Другий етап. Відповідає епосі інформаційної економіки.* Це період формування інформаційного технологічного способу виробництва, орієнтованого на активізацію і пріоритет у застосуванні інформації, розвитку інформаційного ринку, комплексної інформатизації всіх сфер життєдіяльності. Здійснюється технологічний перехід від механізованого промислового виробництва до інформаційно місткого і автоматизованого. Змінюються соціальні та економічні функції розвитку національних ринків, корпоративних і державних систем. Відбувається реальне комплексне поєднання науки, техніки і виробництва в єдину продуктивну силу і механізм забезпечення суспільного прогресу [7, 9, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32].

Процеси прогнозування в цей період принципово ускладнюються, тому що всі вони пов'язані між собою в синергетичній єдності. Технічний прогрес розвивається настільки стрімко й складно передбачувано, що його вектори руху можуть підлягати коригуванню у найнесподіваніших складових.

У такому баченні по-новому відображається і розвиток прогнозування. Активне визнання методології і фундаменту наукового аналізу отримує теорія хаосу, як основа відображення сучасної економіки та соціальної сфери, ринку, процесів глобалізації та інтеграції. Саме теорія хаосу надає можливість досліджувати складні адаптивні системи і сформувані прогноз їх майбутніх станів з позиції несистемних змін науково-технічного прогресу, ринків, системи



державного і територіального управління та інших факторів прямого і непрямого впливу.

За своєю суттю, складні адаптивні системи є коеволюційними системами. Що це означає? Будь-які системи розвиваються, перебуваючи у зовнішньому середовищі. Тому за зміни зовнішнього середовища вони самі повинні змінюватися. Однак, оскільки вони є частиною системи більш високого рівня, зміни, що відбуваються в них, змінюють і зовнішнє середовище. Оскільки зовнішнє середовище змінилося, значить, змінилися умови розвитку системи, отже, вона сама повинна якось змінитися. Відтак, коеволуція системи і зовнішнього середовища перетворюється на безперервний процес, що зумовлює вектор розвитку системи; питання в тому, як окреслити цей вектор? Методологія дослідження майбутнього повинна «відреагувати» на цю найважливішу властивість складних адаптивних систем [20 с. 21].

Основними характеристиками складних адаптивних систем визнані: робота в зовнішніх і внутрішніх системах структурної невизначеності, саморозвиток, самофінансування, здатність до навчання, високу якість роботи з інформаційними ресурсами, безперервний контакт із зовнішнім середовищем та ін. [20, 33, 34, 35].

Найбільш популярними на сьогоднішній день методами прогнозування розвитку процесів для такого типу систем є: методи регресійного аналізу, методи нечіткої логіки, імовірнісні методи, метод групового урахування аргументів (МГУА), нейронні мережі, методи на основі «м'яких» обчислень, метод подібних траєкторій та інші, матриці взаємовпливу подій, метод Монте-Карло, метод Дельфі, SWOT-прогнозування, імітаційна динамічна модель взаємних впливів та ін.

Кожен із згаданих методів так чи інакше може враховувати невизначеності структурного, статистичного або параметричного характеру. Кращі результати прогнозування процесів в адаптивних системах можна отримати за допомогою імовірнісних методів і нечіткої логіки. За своєю природою ці методи близькі до способів моделювання ситуацій і прийняття рішень людиною, а тому їх

застосування в системах управління та підтримки прийняття рішень можуть дати значний позитивний ефект [1 с. 123].

Одним із сучасних напрямів розвитку імовірнісних методів моделювання і прогнозування визнані статичні і динамічні мережі Байєса. Вони призначені для вирішення завдань розпізнавання образів (ситуацій), прогнозування розвитку процесів та їх діагностики, а також для управління процесами і об'єктами різної природи. Перевагами моделей у вигляді мереж Байєса є високий ступінь їх наочності, можливості створення моделей високої розмірності (в сенсі великого числа змінних), використання безперервних і дискретних змінних в одній моделі, облік невизначеностей структурного і стохастичного типів, можливості використання методів точного і наближеного формування імовірнісного виведення [1]. Загалом МБ можна характеризувати як досить складний високоресурсний, але високоефективний імовірнісний метод моделювання і прогнозування процесів довільної природи. Крім того, МБ можна скористатися як алгоритмом формування та вибору альтернатив [8].

### **Література:**

1. Бідюк П. І. Побудова системи адаптивного прогнозування фінансово-економічних процесів та її застосування / Бідюк П. І., Федоров А. В. // Наукові праці. Науково-методичний журнал Чорноморського державного університету. Серія: Комп'ютерні технології. — Вип. 104. — Т. 117. — С. 119-129.
2. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: [монограф.]. / П. Т. Бубенко. — Харків: ХНАМГ, 2008. — 295 с.
3. Виконання Програми економічного і соціального розвитку Черкаської обл. за 5 місяців 2014 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ck-oda.gov.ua/docs/2014/27\\_06\\_2014.pdf](http://ck-oda.gov.ua/docs/2014/27_06_2014.pdf)
4. Галушак В. Л. Факторний аналіз сталого розвитку регіонів України : (стаття) [Електронний ресурс] / В. Л. Галушак // Економічна наука. Серія «Регіональна економіка»: зб. наук. праць. — 2008. — №5 ч.1. — Режим доступу до журн.

5. Дербенцев В. Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: монограф. / Дербенцев В. Д., Сердюк О. А., Соловійов В. М., Шарапов О. Д. — Черкаси: Брама-Україна, 2010. — 287 с.
6. Законы экологии Коммонера. Экологический словарь. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog/1283/Законы>
7. Дубов Д. В. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості: аналіт. доп. / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С. Л. Гнатюк. — К. : НІСД. — 2010.
8. Зельнер А. Байесовские методы в эконометрии. — М.: Статистика, 1980. — 438 с.
9. Інформаційне суспільство. Дефініції / [В. М. Брижко, В. С. Цимбалюк та ін.] / за ред. Калюжного Р. А., Швеця М. Я. — К: Інтеграл, 2002. — 220 с.
10. *Петерс Э.* Хаос и порядок на рынках капитала.—М.: Мир, 2000.—С.305.
11. Лепский В. Е. Технологии управляемого хаоса — оружие разрушения субъектности развития. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://3mv.ru/publ/lepiskij\\_v\\_e\\_tekhnologii\\_upravljaemogo\\_khaosa\\_oruzhie\\_razrushe\\_nija\\_subektnosti\\_razvitiya/3-1-0-10276](http://3mv.ru/publ/lepiskij_v_e_tekhnologii_upravljaemogo_khaosa_oruzhie_razrushe_nija_subektnosti_razvitiya/3-1-0-10276)
12. Нассим Николас Талеб. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ex.ua/72245738>
13. Стивен Манн. Теория хаоса и стратегическое мышление. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1466489/>
14. Моррис Д. Новое — это всегда крайности, посредственность же вызывает только стагнацию / Д. Моррис // Deutschland. — 2004. — № 4. — С. 48-49.
15. Прямухіна Н. В. Наслідкові ефекти трансформацій регіонального ринкового простору / Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. — 2015. — с.
16. Хакен Г. Можем ли мы применять синергетику в науках о человеке? / Г. Хакен. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/Haken7.htm>

17. Проблеми сталого розвитку суспільства: погляд очима різних поколінь. Колективна монографія. Національна мережа ВНЗ-партнерів спільного Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»; Черкаський державний технологічний університет. — Черкаси: Видавець Чабаненко Ю. А., 2016. — 706 с., С. 276-292
18. Прямухіна Н. В. Проблеми та перспективи розвитку регіонального ринкового простору в умовах трансформації Монографія. — Київ: „Виробництво Ліра-К”, 2015. — 332 с.
19. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: монограф. / НАН України; Ін-т економіко-правових досліджень. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2005. — 228 с.
20. Гапоненко Н В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт: монография / Н. В. Гапоненко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, — 239 с.
21. Туріянська М. М. Цільова функція економічної політики: моногр. / М. М. Туріянська, О. В. Фінагіна, М. В. Гордон; НАН України, Дон. ін-т залізничного транспорту. — Донецьк: «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2011. — 126 с.
22. Фінагіна О. В. Культура підприємництва і розвиток ринкових відносин в Україні. Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності. // Сб. науч. тр./НАН України; Ін-т економіки промисловості. — Донецьк. — 2004. — С.175-181.
23. Фінагіна О. В. Концептуальні засади стратегічного розвитку інформатизації національної економіки: моногр. / [В. М. Андрієнко, А. М. Графіяк, О. А. Зінченко, Н. Є. Мащенко, Н. Ш. Пономаренко]. — Донецьк: Вид-во ДонНУ, 2011. — 217 с.
24. Манн Р. В. Теоретико-методологічні засади розвитку регіонального менеджменту: особливості, проблеми, перспективи: монограф. / Р. В. Манн. — Донецьк: «ВІК», 2013. — 382 с.
25. Третьяк В. Форсайт как технология предвидения // Экономические стратегии. — №8. — 2009. — С. 52-59.

26. Вартанова Е. Информационное общество в стратегии Европейского Союза [Электронный ресурс] / Е. Вартанова. — Режим доступа: <http://www.2.internews.ru/ZIP/43/europe.html>.
27. Інформаційне суспільство: Шлях України. К., 2004; Оцінка електронної готовності України. К.: ПРООН, 2002.
28. Информатизация, право, управління: організаційно-правові питання / [Р. А. Калужний, О. Д. Крупчан, В. Д. Павловський, М. В. Гуцалюк, М. Я. Швець]. — К., 2002. — 309 с.
29. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості: аналіт. доп. / Д. В. Дубов, О. А. Ожеван, С.Л. Гнатюк. — К. : НІСД, — 2010. — 64 с.
30. Каньгин Ю. М. Информатизация управления: социальные аспекты. — К.: Наук. думка, 1991. — 156 с.
31. Лисенко М. В. Інформаційне суспільство як теорія і практика сучасності // Вісник нац. техніч. ун-ту України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. — 2007. — № 2. — Ч. 1. — С. 23-26.
32. Федоркова І. Н. Сучасне інформаційне суспільство: критичний аналіз [Текст] / І. Н. Федоркова. — Чернівці: Рута, 2008. — 140 с.
33. Crutchfield J. P. «Information and its Metric», in *Nonlinear Structures in Physical Systems — Pattern Formation, Chaos and Waves*, L. Lam and H. C. Morris, Eds. Springer-Verlag, New York, 1990.
34. Eoyang G. Evaluation in a Complex Adaptive System / Eoyang G., Berkas T. // In: M Lissack and H Gunz (Eds.), *Managing Complexity in Organizations*. Westport, Connecticut: Quorum Books, an imprint of Greenwood Publishing Group, Inc, 1998.
35. Hayek F. *Low, Legislation, and Liberty: Volume I: Rules and Order*, Routledge and Kegan Paul. London, 1973. *Historical Background of Price Stabilization Policies*. EPA, 32 p.
36. Матеріали сайту <http://spkurdyumov.ru>

## **ОСНОВНІ ЧИННИКИ ТІНІЗАЦІЇ НЕФОРМАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Розробка дієвих інструментів регулювання масштабів неформального сектору економіки стає можливою лише за умови виявлення причин та факторів його формування та функціонування. Неформальний сектор економіки функціонує у певному економічному середовищі, тому зазнає впливу чинників різного рівня та міри дії. Існують чинники, які діють тривалий час, стимулюючи особистість приєднуватись до неформальних відносин, інші, навпаки, протидіють цьому, діючи на суб'єктів неформальних відносин обмежений час, на одні із них особистість може впливати, на інші — ні. Причому деякі із них мають широкий спектр впливу, їх одночасно можна класифікувати за рівнем впливу, за тривалістю дії та результативністю. Інші мають обмежений вплив і їх доцільно класифікувати лише за однією ознакою. Саме тому особливої актуальності набуває дослідження та класифікація чинників впливу на неформальний сектор економіки.

Ми погоджуємось із результатами дослідження провідних економістів, які вже виділили коло причин і факторів виникнення неформального сектору економіки, а саме: макроекономічна нестабільність та соціально-політична напруга у суспільстві; падіння обсягів виробництва; недостатність інвестицій, що спрямовуються на створення нових робочих місць; зменшення кількості зайнятих у формальному секторі економіки, зростання загального рівня безробіття, що пов'язано із ліквідацією старих робочих місць та високим рівнем вимушеної неповної зайнятості працюючих; низькі доходи широких верств населення; панічні настрої серед населення, які стимулюють попит на валютному ринку, прискорення інфляційних та девальваційних процесів,

вдплив депозитних ресурсів з банківського сектора; відносна не вигідність праці у формальному секторі економіки порівняно з доходами, які можуть приносити нерегламентовані види трудової діяльності [4, с. 6]; різке зростання збитковості підприємств, що пов'язане з переміщенням суб'єктів господарювання у тінювий сектор для забезпечення можливості подальшого виживання бізнесу [5]; переважання розрахунків готівкою, відсутність прозорості операцій [1]. До них варто додати загальні причини росту тінювої економіки в Україні, найбільш вагомими серед них є: відсутність взаємо узгодженого, стабільного законодавства; податковий тиск; відсутність відтворювально-стимулюючої монетарної та кредитно-фінансової політики, заборгованість з виплати пенсій, заробітної плати; зростання чисельності родинно-кланових кримінальних структур тощо [8]; нездатність держави забезпечити реформування економічних відносин і сформулювати цивілізовану соціально орієнтовану ринкову господарську систему; відсторонення держави від публічно-правового регулювання економічних відносин в умовах становлення ринку, тривале збереження в цій сфері правового вакууму; правовий нігілізм у суспільстві; низька ефективність роботи контролюючих органів у сфері економічної діяльності; прорахунки у діяльності правоохоронних органів [9, с. 91], однак, у науковій літературі немає єдиного підходу щодо структуризації чинників впливу на неформальний сектор економіки, що ускладнює прийняття рішень щодо регулювання процесів, які виникають при зміні його масштабів.

Метою дослідження є визначення та класифікація чинників неформального сектору економіки при прийнятті оптимальних управлінських рішень щодо зменшення його масштабів.

Суттєвий вплив на неформальний сектор економіки мають державно-правові, полічні, інституційні чинники. До державно-правових чинників ми відносимо: характер чинних законодавчих актів та правових норм; недосконалість законодавства, нестабільність правової бази; корумпованість різноманітних владних структур, контрольних служб: податкової інспекції, санітадно-епідеміологічного контролю, пожежної безпеки тощо; умови, що дають змогу

використовувати державне майно заради особистого збагачення; можливість лобіювання власних інтересів суб'єктами господарювання в державних установах [7]. Саме вони окреслюють межі правового поля діяльності. Колізії норм законодавства, його нестабільність використовуються для ухилення від оподаткування і сприяють поширенню неформальних відносин в економіці.

Зрощення влади та капіталу, лобіювання інтересів олігархічних утворень у владних структурах, постійна політична нестабільність, надмірна бюрократизація стимулює отримання додаткових доходів і є складовими політичних чинників формування неформального сектору економіки. Інституціональні чинники — це наявність розгалуженої мережі спеціалізованих інститутів, установ і організацій, із якими могли б протидіяти поширенню неформальних відносин у суспільстві. Вплив демографічних чинників на неформальний сектор економіки неоднозначний. Він простежується через істотні зміни демографічних процесів, наслідком яких є зменшення частки населення працездатного віку у міських і сільських поселеннях, отже є стримуючим чинником збільшення неформального сектору економіки. З іншого боку нестабільність, відсутність роботи в офіційному секторі економіки, соціальна незахищеність суб'єктів неформального сектору економіки стримує народжуваність, особливо у сільській місцевості. Вплив демографічних чинників на неформальний сектор економіки полягає у зменшенні населення у більшості міських та сільських адміністративно-територіальних утвореннях, посиленні диспропорцій статево-вікової структури населення, вираженому постарінні населення, збільшенні соціально-демографічного навантаження на працездатне населення.

Важливим є доповнення вже існуючої класифікації чинників неформального сектору економіки групуванням за ознакою результативності (таблиця 1), аже одні чинники сприяють тінізації економічних відносин (стимулюючі), інші — протидіють (стримуючі), ускладнюють перехід суб'єктів у неформальний сектор економіки [2]. Виходячи з класифікації чинників, що стимулюють виникнення та функціонування неформального сектору економіки, можна стверджувати, що чинники які протидіють цьому процесу будуть оберненими до



перерахованих, зокрема: стабільність законодавства, низький рівень безробіття, політична стабільність тощо.

Ми погоджуємось із результатами дослідження провідних вітчизняних вчених щодо того, що найбільш суттєвий вплив на тінізацію економічних відносин мають економічні, соціальні та державно-правові чинники. До економічних чинників відносимо кризу фінансової системи; високі ставки, велику кількість і складний механізм розрахунку податків тощо. До соціальних чинників — низький рівень життя населення; високий рівень безробіття та орієнтацію частини населення на те, щоб отримати дохід будь-яким способом; нерівномірний розподіл валового внутрішнього продукту. Висновок щодо того, що переважно рівень неформального сектору визначається економічними чинниками, тобто станом економіки держави, її фінансової системи ми робимо на основі наступного: рівень розвитку економіки та добробуту в суспільстві впливає на зменшення неформального сектору економіки; високий рівень загального економічного розвитку, високорозвинені ринкові відносини створюють сприятливі умови для розвитку формальних відносин. Відмічається взаємозв'язок між величиною валового регіонального продукту на душу населення, з одного боку, та часткою осіб, зайнятих в неформальному секторі економіки, з іншого. Чим вищий рівень ВВП, тим нищий обсяг неформального сектору економіки.

Таблиця 1

Стимулюючі чинники виникнення  
та функціонування неформального сектору економіки

За терміном дії та рівнем впливу		
Довгострокові	Середньострокові	Короткострокові
Інституційні:	Соціально-економічні:	
Об'єктивні		
- ментальне відчуження приватної власності; - відсутність традицій чесного підприємництва та сплати податків у повному обсязі;	- наявність сировинної спеціалізації; - розірвання єдиного економічного простору; - невідповідність рівня заробітної плати і пенсій;	- макроекономічна нестабільність; - високий рівень оподаткування; - низький рівень заробітної плати;

	- недостатність інвестицій, що спрямовуються на створення нових робочих місць.	- вплив депозитних ресурсів з банківського сектора - прискорення інфляційних та девальваційних процесів, - низький рівень зайнятості у формальному секторі економіки
Суб'єктивні:		
- толерантне ставлення працюючих до практики виплати неофіційних заробітних плат	- низький рівень доходів;	- низький рівень мотивації за основним місцем роботи; - відчуття невідповідності розміру сплачених податків зборів та якості отриманих державних послуг
Державно-правові:		
Об'єктивні		
	- надмірні витрати на утримання органів влади та управління; - відсутність взаємо узгодженого, стабільного законодавства; - відсторонення держави від публічно-правового регулювання економічних відносин в умовах становлення ринку	- послаблений державний контроль за рухом капіталу, робочої сили, інвестицій; - високий рівень криміналізації всіх сфер діяльності; - зростання чисельності родинно-кланових кримінальних структур; - правовий нігілізм у суспільстві
Політичні:		
Об'єктивні		
	- політична нестабільність; - зрощення влади та капіталу; - лобювання інтересів олігархічних утворень у владних структурах.	- соціально-політична напруга у суспільстві; - відсутність політичної і економічної єдності у процесі реформування

Джерело: розроблено автором

В Україні починаючи з 2000 року, спостерігається постійне зростання ВВП у розрахунку на одну особу (таблиця 2). Найбільш швидкими темпами цей показник зростав протягом 2001, 2003, 2004, 2011 років. Однак не дивлячись на це, у 2008 році обсяг ВВП становив лише 74,1 % від обсягу 1990 року, а при порівнянні з 2010 роком — 113,2%. Відмічається взаємозв'язок між рівнем зайнятості та обсягом неформального сектору економіки в цілому — чим вищий рівень зайнятості населення, тим менший рівень неформального сектору економіки.

**Валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу**

Роки	У фактичних цінах		Індекси фізичного обсягу		
	ВВП	ВВП у розрахунку на одну особу	ВВП	ВВП у розрахунку на одну особу	ВВП
			% до попереднього року		% до 2010 р.
За методологією СНР 2008					
2000	176128	3582	х	х	х
2001	211175	4340	108,8	110,0	71,5
2002	234138	4855	105,3	106,3	75,4
2003	277355	5801	109,5	110,5	82,5
2004	357544	7535	111,8	112,6	92,3
2005	457325	9709	103,1	103,8	95,1
2006	565018	12076	107,6	108,3	102,3
2007	751106	16150	108,2	108,9	110,7
2008	990819	21419	102,2	102,8	113,2
2009	947042	20564	84,9	85,2	96,1
За методологією СНР 2008 (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014 рік — також без частини зони проведення АТО)					
2010	1079346	24798	104,1	104,5	100,0
2011	1299991	29980	105,5	105,9	105,5
2012	1404669	32480	100,2	100,5	105,7
2013	1465198	33965	100,0	100,2	105,7
2014	1586915	36904	93,4	93,7	98,8

1 Відповідно до "Методологічних положень оновленої версії системи національних рахунків 2008 року" (наказ Державної служби статистики України від 17.12.2013р. № 398).

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України

Це пояснюється значною диференціацією рівнів міграційних потоків, таких як якісних характеристик ринку праці, як рівень заробітної плати, використання режиму неповного робочого дня, затримки виплат заробітної плати тощо.

Основними стимулюючими чинниками росту неформального сектору економіки є значне перевищення індексів споживчих цін над індексами реальної заробітної плати. Внаслідок високої інфляції у 2009 р. індекс реальної заробітної плати порівняно з 2008 р. знизився до 90,8%, але найбільше падіння було у 2015 році — до 79,8%.

Починаючи з 2001 року, спостерігається перевищення індексу номінальної заробітної плати порівняно з індексом реальної заробітної плати. При цьому важливим є те, що погіршення ситуації щодо рівня реальної заробітної плати у формальному секторі, зокрема на великих та середніх підприємствах, може спонукати їх співробітників шукати інші сфери діяльності, в тому числі й у неформальному секторі економіки. Отримуючи заробітну плату, яка не дає можливості забезпечити навіть просте відтворення, працюючі у формальному секторі економіки починають шукати всі можливі варіанти підвищення свого життєвого рівня. Одним із варіантом виходу із складного економічного становища стають нерегулярні доходи від незареєстрованої діяльності.

Низька заробітна плата і її необґрунтовано висока диференціація між найбагатшими та найбіднішими верствами населення не сприяє реалізації принципу відповідності заробітної плати освітньо-кваліфікаційному рівню працівників, що спричиняє розвиток прихованих видів економічної діяльності, відтак орієнтація частини населення на отримання доходів будь-яким способом. Стимулюючими чинниками росту неформального сектору економіки є високе та несправедливе податкове навантаження, збільшення частки збиткових підприємств, низький рівень платіжної дисципліни, нестабільність та недосконалість податкового законодавства, необізнаність із цим законодавством, правова незахищеність платників податків. Посилення відповідальності за ухилення від сплати податків і страхових внесків, покращення їх адміністрування, запровадження карної відповідальності за невиплату заробітної плати має позитивно вплинути на динаміку заборгованості з виплати заробітної плати та обсяг неформальних відносин у суспільстві.

Одним із чинників високого рівня тінізації є система розподілу пенсій з великою кількістю спеціальних, професійних пенсій та низьким її середньостатистичним розміром. Аналіз співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати працівників, зайнятих в економіці, свідчить, що середня заробітна плата в 2-3 рази перевищує середній розмір пенсій (таблиця 3).

Зменшення масштабів неформального сектору економіки безпосередньо пов'язане з рівнем мотивації за основним місцем роботи у легальному секторі економіки. Мотиви трудової поведінки можуть спонукати працівника повністю чи частково переходити у неформальний сектор економіки. Так, серед мотивів працювати у формальному чи неформальному секторі економіки є: прагнення отримувати дохід, достатній для забезпечення свого існування та існування своєї сім'ї та в розмірі достатнім для формування заощаджень; участь у розподілі прибутку підприємства та отримання дивідендів від наявних у власності акцій.

По причині руйнації значної частини виробничої та транспортної інфраструктури країни, втрати вітчизняними підприємствами економічних позицій на зовнішніх та внутрішньому ринках через розрив виробничих зв'язків, простої виробництва внаслідок порушення традиційних логістичних схем, значного подорожчання собівартості виробництва через девальвацію національної грошової одиниці, зменшення попиту з боку населення відбулася деформація структури промисловості України. Частка переробної промисловості в Україні має постійну тенденцію до зниження (таблиця 4).

## Співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати працівників, зайнятих в економіці

Сер. пенсія та сер. заробітна плата	Роки												
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Середня заробітна плата (за грудень попереднього року)	442,91	550,92	703,77	1019,7	1277,06	1521	1665	1916	2297	2722	3000	3167	3455
Середній розмір пенсії	136,6	182,24	316,2	406,8	478,4	776,0	934,3	1032,6	1151,9	1253,3	1470,7	1526,1	1581,5
Співвідношення пенсії та середньої заробітної плати, %	30,84	33,08	44,94	39,89	37,46	51,02	56,11	53,89	50,15	46,04	49,02	48,19	45,77
Розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб	365	386,73	453	496	561	649	669	888	960	1102	1218	1250	1330
Розмір мінімальної заробітної плати	205	230	310	375	440	525	650	888	985	1102	1218	1250	1378

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 4

## Структура реалізованої промислової продукції за видами діяльності

у % до загального обсягу продукції

Назва галузі	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
промисловість	100	100	100	100	100	100	100	100	100
добувна промисловість	7,8	9,3	8,3	10,0	11,0	10,5	11,5	10,8	10,9
переробна промисловість	73,9	72,9	69,3	67,2	65,2	63,2	61,8	63,3	64,6
- виробництво продуктів харчування	15,3	15,2	19,8	18,0	16,6	18,0	19,2	21,2	22,4
- легка промисловість (текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри...)	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0
- виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	7,0	7,2	6,6	7,2	6,0	4,6	3,7	3,3	3,4
металургійне виробництво	22,0	22,0	17,5	19,1	18,5	16,3	15,7	16,6	15,9
- машинобудування	13,7	13,3	10,6	9,3	10,1	10,3	8,6	7,2	6,5
- виробництво та розподілення електроенергії, газу, води	18,2	14,9	22,3	20,8	22,2	24,4	25,3	24,6	23,3

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України

Легка промисловість України займає близько 1% у структурі реалізованої продукції промисловості. Для порівняння варто зазначити, що в 1990 році частка легкої промисловості становила 10,8%. Знижується також частка металургійного виробництва та машинобудування, за період 2007-2015 рр. зниження частки цих галузей у структурі реалізованої продукції становить, відповідно, з 22,0 % до 15,9 % та з 13,7% до 6,5%. За умови, коли відбувається падіння обсягів виробництва, зростання цін на товари широкого вжитку, продукти харчування, комунальні та інші послуги перевищують темпи росту заробітної плати, вихід з такої ситуації частина населення буде шукати у додатковій зайнятості, інших видах діяльності.

Систематизуючи чинники виникнення та функціонування неформального сектору економіки, варто виділити перш за все окремі їх групи за рівнем впливу, а саме: об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних слід віднести чинники, які спонукають особистість приймати рішення щодо участі у неформальній діяльності, але вплинути на них вона не може. Серед них найважливішими є соціально-економічні (ВРП, рівень зайнятості, рівень заробітної плати, значна диференціація у доходах у суспільстві тощо), політичні, державно-правові, демографічні, інституційні. Суб'єктивними чинниками росту неформального сектору економіки, які безпосередньо залежать від особистості, є: соціально-психологічні, ментально-етичні; посилення мотивації за основним місцем роботи; толерантне ставлення працюючих до практики виплати неофіційних заробітних плат; відчуття невідповідності сплачених податків та внесків якості державних послуг, що призводить до необхідності значних додаткових витрат з боку населення з метою отримання цих послуг на належному рівні; неможливість знайти роботу у формальному секторі економіки, низький рівень оплати праці, заборгованість з її виплати; безробіття.

У науковій літературі існує також систематизація чинників тіньової (неформальної) економіки за часовою ознакою, при цьому виділяються довгострокові, середньострокові та короткострокові причини її виникнення. У цьому контексті до довгострокових причин варто віднести: інституційні (ментальне



відчуження приватної власності); нерозвиненість демократичних традицій (як економічних, так і політичних), засобів суспільного контролю за діяльністю державних органів влади; відсутність традицій чесного підприємництва та сплати податків у повному обсязі [6].

Більшість серед довгострокових чинників тінізації неформальної діяльності носить інституційний та ментальний характер. Ми відносимо їх до групи інституційних, соціально-психологічних та ментально-етичних чинників, які пов'язуємо з порушенням етичних норм життєдіяльності суспільства. Бажання витратити менше, а отримати більше є цілком раціональною поведінкою економічних суб'єктів, тому у них може виникнути за певних сприятливих цьому умов прагнення працювати у неформальному секторі економіки.

При виділенні групи середньострокових причин виникнення неформальних відносин елементи економічних та держано-правових чинників, а саме: наявність сировинної спеціалізації виробництва і експорту, що зумовлює низький рівень доданої вартості, наслідком чого є недонадходження коштів до бюджету, безробіття; надмірні витрати на утримання органів влади і управління; високий рівень корупційних зв'язків у суспільстві. Можемо зробити висновок, що середньострокові чинники росту неформального сектору економіки є одночасно у переважній більшості соціально-економічними та державно-правовими.

До чинників короткострокової дії варто віднести: відсутність політичної і економічної єдності у процесі реформування у країні; високий рівень криміналізації економіки і суспільства; податковий прес на суб'єктів підприємництва; слабкість сучасної ринкової інфраструктури української економіки, її нездатність забезпечити нормальний рух інвестицій, капіталів, товарів, робочої сили, послаблений державний контроль за цією сферою тощо; відсутність стабільного, ефективного законодавства; розірвання єдиного економічного простору; постійний процес звуження платоспроможності населення, що зумовлює їх подальшу тінізацію [6]. Короткострокові чинники, як і середньострокові, у переважній більшості є поєднанням соціально-економічних та державно-правових.

На основі проведеного дослідження удосконалено класифікацію різних за природою та напрямом дії чинників впливу на виникнення та функціонування неформального сектору економіки, що передбачає їх розмежування за трьома площинами. за: а) рівнем впливу (об'єктивні та суб'єктивні); б) тривалістю впливу (довго-, середньо- й короткострокові); в) результативністю впливу (стримуючі та прискорюючі). Це дозволило у подальшому виокремити групу чинників, які стримують збільшення неформального сектору економіки: економічні — високий рівень мотивації за основним місцем роботи, високий рівень зайнятості у формальному секторі економіки. Серед чинників, які сприяють поширенню неформальних відносин виділено: економічні — падіння обсягу виробництва, зменшення кількості працюючих у формальному секторі економіки, низький рівень оплати праці, невідповідність рівня оплати праці та пенсій, висока диференція доходів, високий рівень податків та зборів на доходи фізичних осіб; інституційні — толерантне ставлення працюючих до виплат неофіційних заробітних плат, ментальне відчуження приватної власності та підприємництва.

### Список літератури

1. Варналій З. С. Детінізація економіки як чинник розвитку підприємництва / З. С. Варналій, З. Б. Живко // Стратегічні пріоритети. — 2013. — № 4. — С. 29-37. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa\\_2013\\_4\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2013_4_6)
2. Ладонько Л. С. Детермінанти стратегії формування інноваційного потенціалу промисловості в регіонах України: Монографія / Л. С. Ладонько. — Чернігів-Херсон, Вид-во ЧНТУ МОН України, Вид-во Вишемирський В.Сю, 2014.- 424 с.
3. Матеріали Державної служби статистики. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Никитин С. Теневая экономика и налогообложение / С. Никитин, М. Степанова, Е. Глазова // Мировая экономика и международные отношения. — 2005. — № 2. — С. 24–30.

5. Попова Л. М. Дослідження процесів тінізації в економіці України / Л. М. Попова // Право і безпека. — 2015. — № 1 (56). — С. 76-80.
6. Предборський В. А. Економічна безпека держави : Монографія. — К.: Кондор, 2005. — 391 с.
7. Приварникова І. Тіньова економіка: причини, обсяги та шляхи їх зменшення [Електроний ресурс] / І. Приварникова, К. Степанюк. — Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/dtr/ep/2010\\_2/files/EC210\\_35.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_2/files/EC210_35.pdf).
8. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікро вимір: Монографія / За ред. Черевка О. В. — Черкаси : ПП Чабаненко Ю. А. — Черкаси, 2014. — 442 с.
9. Теневая экономика региона: диагностика и меры нейтрализации / [В. Ф. Басаргин, В. Ф. Яковлев, А. А. Яковлев и др.] ; под. ред. А. И. Татаркин, В. Ф. Яковлев. — М. : Экономика, 2004. — 280 с.

*Павленко М. М.*  
*асистент кафедри глобальної економіки*  
*Шепелев С. С.*  
*здобувач кафедри*  
*Національний університет біоресурсів*  
*і природокористування України*

## **ЗАХОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ЄС ТА УКРАЇНОЮ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

Формування спільного економічного простору України з ЄС шляхом поетапної реалізації чотирьох свобод — вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, є метою створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Розвиток інтеграції на європейському рівні є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві та порівняно новим напрямом досліджень вітчизняної аграрної науки. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Серйозним кроком з позиції поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС має стати Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ), яка сприятиме наближенню вітчизняного аграрного сектора економіки до європейських стандартів, адаптації його до Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС) та розширенню присутності на українському агропродовольчому ринку нових країн-членів ЄС. Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та

багатовікові традиції ведення сільського господарства. У цьому контексті дослідження та наукове осмислення досвіду формування європейської аграрної моделі сприятимуть проведенню структурних реформ у галузі сільського господарства та підвищенню рівня конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на європейському та світовому ринках [2, С. 39–43].

Водночас, надзвичайно важливим в умовах поглиблення економічної кризи є усвідомлення можливостей, а також ймовірність викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного аграрного сектора економіки. Становлення та розвиток в Україні основ ринкової економіки, її інтеграція у світовий економічний простір призвели до зростання ролі зовнішньої торгівлі у відтворювальному процесі, посилення впливу кон'юнктури світового ринку на параметри розвитку економіки держави. Ситуацію на світовому ринку продовольства у даний час швидко змінюють нові рушійні сили. Зміна клімату, високі ціни енергоресурсів, глобалізація і урбанізація трансформують виробництво, споживання і ринки. Вплив приватного сектора в світовій продовольчій системі, особливий вплив роздрібних торговців продовольством також швидко зростає. Зміна харчової цінності, зростання товарних цін, нові зв'язки між споживачами та виробниками мають критичне значення для бідних і уразливих в продовольчому відношенні груп людей. Оцінка та інтерпретація сучасних тенденцій і нових викликів на світовому продовольчому ринку важливі для забезпечення суб'єктів формування аграрної політики відповідною інформацією, мобілізації адекватних ресурсів на місцевому, регіональному та національному рівнях [1]. Ризики зміни клімату негативно впливатимуть на виробництва харчових продуктів, стимулюватимуть підвищення попиту на них. Імпорт продовольства у країнах, що розвиваються, зростатиме. Використання земель у світі внаслідок зміни клімату зросте не більше, ніж на 1%. Внаслідок глобального потепління світовий сільськогосподарський валовий внутрішній продукт зменшиться до 2020 р. на 16 %. При цьому скорочення виробництва у країнах, що розвиваються, складе 20 %, в індустріальних країнах — 6%. Навіть за рахунок технологічних змін не вдасться нейтралізувати негативні наслідки

зміни клімату, які безпосередньо впливатимуть на ціни аграрної продукції, рівень зростання яких за рахунок зазначеного фактора може скласти до 40 %.

В цих умовах зростає необхідність реалізації адекватної аграрної політики, одним із елементів якої є визначення зовнішньоекономічних векторів розвитку агропродовольчої сфери, формування експортного потенціалу сільськогосподарської сировини і продовольства. Динаміка зовнішньоекономічної діяльності в агропродовольчій сфері України останніх років не мала стійкого характеру. Так, розрахунки показують, що сальдо зовнішньоторговельної діяльності було позитивним, проте суттєво варіювалося за періодами. Загалом можна констатувати, що підвищення рівня відкритості національної економіки в умовах її низької конкурентоспроможності стало деструктивним фактором впливу на структуру та динаміку зовнішньоторговельної діяльності у сфері агропродовольчої продукції.

Поряд з цим сучасний стан міжнародного ринку аграрної продукції вимагає нарощування обсягів її виробництва та експорту. Підвищення світових цін на продовольство створює нові можливості вітчизняним аграрним товаровиробникам. Україна має в своєму розпорядженні значний неосвоєний потенціал в сфері аграрного виробництва і запаси експортного зерна. Проте для забезпечення стійкості цих запасів необхідно залучати нові довгострокові інвестиції у всі ланки продовольчого ланцюга, необхідні для стійкого нарощування цього потенціалу, зокрема інвестиції не тільки в переробку сільгосппродукції, але і в інфраструктуру, зберігання і матеріально-технічне забезпечення, стійку інтенсифікацію землеробства і поліпшення якості земель [3]. Реалізація стратегії розширення присутності України на світовому ринку продовольства повинна супроводжуватися адекватними заходами щодо забезпечення стійкості аграрного виробництва в країні. У зв'язку з цим, зокрема, необхідно приєднатися до «нової зеленої» революції, яка є формою ведення сільського господарства, відомою як ґрунтозберігаючі технології, за допомогою яких забезпечується відновлення структури земель і стимулювання біологічних процесів в ґрунтах і, як наслідок, збільшення врожайності сільськогосподарських культур. Метою даної аграрної

системи є стійке виробництво продовольства з використанням методів, що сприяють розвитку ґрунтових екосистем і дозволяють скоротити масштаби невиправданого пошкодження ґрунтів. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) є частиною Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та однією з найамбітніших двосторонніх угод, які укладав будь-коли Євросоюз. ПВЗВТ надасть Україні можливості для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку. Інструментами для цього є відкриття ринків шляхом поступового скасування митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках квот, а також масштабна гармонізація українських законів, норм та стандартів з тими, що діють у ЄС у різних прямо або опосередковано пов'язаних із торгівлею секторах. Це створить умови для гармонізації стандартів України та ЄС ключових галузях. Положення щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі вписані у 15 главах, 25 додатках та 2 протоколах [6]. Європейський Союз — великий та перспективний ринок для агросектору України, який налічує близько півмільярда споживачів. Тому лібералізація тарифного режиму відкриває велике поле можливостей для вітчизняних виробників. Більшість фахівців з міжнародної економіки вважає, що створення ЗВТ дасть поштовх українським реформам, відкриє доступ до внутрішнього ринку ЄС. Зона вільної торгівлі покращить умови для здійснення інвестицій з країнами ЄС в Україну за допомогою створення більш зрозумілих, прозорих і передбачуваних правил. Завдяки заохоченню нової торгівлі вона сприятиме створенню нових зв'язків між підприємствами ЄС і України.

Серед основних елементів економічної політики України є інтеграційні перетворення та вступ до Світової організації торгівлі. Ці процеси нерозривно пов'язані з нарощуванням виробничих потужностей та експортного потенціалу країни, що можливе лише за рахунок підвищення конкурентоспроможності товарів. Жорсткі умови конкуренції на глобальних ринках вимагають від українських товаровиробників постійно підвищувати рівень конкурентоспроможності товарів, що можливе лише за умови повного використання зовнішніх і внутрішніх резервів [4, С. 137–140].

У ринкових умовах господарювання поняття “конкурентоспроможність” належить до числа основних, оскільки поєднується з економічними, науково-технічними, маркетинговими та іншими можливостями підприємств, галузей, чи країн загалом. Напрямки підвищення конкурентоспроможності можна поділити на такі заходи, які здійснюються на рівні держави: розробка стандартів; фінансування й страхування експортоорієнтованих підприємств; контроль за екологічною безпекою виробництва та удосконалення законодавчої бази. Попередній досвід розробки методичних підходів до оцінки вступу України у СОТ, перспективне моделювання майбутніх наслідків нових інтеграційних процесів практично протягом перших п'яти років XXI — століття довели, що опрацювання загальної методики і основних методів дослідження при функціонуванні України має надзвичайно важливе суспільно-економічне значення. Саме неодноразові наукові дискусії дали реальний поштовх до розробки нових методів, а відповідно й кількох сценаріїв розвитку національного ринку за умов членства України у СОТ. Зокрема, методами прогнозування передбачалися як негативні, так і позитивні наслідки членства секторів національної економіки у СОТ, та відповідно вносилися пропозиції щодо необхідності трансформувати механізми зовнішньоекономічної діяльності стосовно лібералізму і протекціонізму на внутрішньому ринку товарів, капіталів і робочої сили. Щодо аграрного сектору економіки держави, то аналітичні узагальнення цього механізму в АПК мали визначатись такими основними двома вимогами: станом продуктивності сільськогосподарського виробництва та відповідною його ефективністю. У методичному аспекті нашого дослідження перше завдання стосувалося недопущення зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції як повністю так і за галузями рослинництва і тваринництва. Це завдання прямо в методичному плані було підв'язане під стратегічну ціль нарощування обсягів експорту української аграрної продукції на зовнішні ринки, що розраховувалось через деякі методики оцінки стану виробництва у часі та у відповідності до віднесених заходів підтримки, у тому числі бюджетної. Друге завдання в методичному плані означало дослідження



обсягів використання матеріальних і людських ресурсів у нових умовах функціонування аграрної економіки у СОТ за найкращим результатом для галузі [7]. Вироблені методики і методичні підходи у період вступу України до СОТ дали неоціненний науковий матеріал у контексті формування загальних для кожної із галузей національної економіки механізмів функціонування виробництва як під впливом певних обмежень, так і зі зняттям їх. Очевидно, що лише з часом можна було перевірити дієвість і ефективність частини з них. Тобто загальна методологія оцінки наслідків членства України у СОТ вибудовувалась через наслідки членства по-перше, за галузевою ознакою для окремих секторів національної економіки, і по-друге, за економічними ефектами для держави, виробників і споживачів. Основні методи дослідження покликані були давати відповіді на виклики часу, сприяти розв'язанню проблем, які характеризуються невідповідністю між новітніми викликами і процесами розвитку світової економіки та застарілими уявленнями щодо конкуренції, побоюваннями стосовно спроможності окремих секторів національної економіки держави і відповідно способами інтерпретації наслідків [5]. Подальше виконання положень Угоди про Асоціацію з одночасним якісним впровадженням реформ неодмінно призведе до появи нових можливостей, пріоритетів та напрямків в агропродовольчому секторі. В результаті, Україна зможе краще функціонувати на ринку ЄС, і буде мати можливість виробляти товари з високою доданою вартістю, що в свою чергу призведе до збільшення як кількісних та і вартісних показників торгівлі агропродовольчої продукції. Фундаментальні поняття конкурентоспроможності та конкурентних переваг дослідження проведені через аналіз стану торгівлі агропродовольчими товарами між Україною та членами ЄС, а також дослідження конкурентоспроможності товарних груп українських агропродовольчих товарів на ринку ЄС (табл. 1).

Удосконалення державного регулювання сільського господарства пов'язане насамперед із залученням у аграрний сектор України національних та іноземних інвестицій, шляхом: створення стабільних і прозорих умов господарювання; удосконалення та приведення у відповідність до вимог Світової організації

торгівлі та потреб ринку законодавства України. Зокрема, важливе значення для структури аграрного сектору має постійна підтримка дієздатного стану ринкового механізму в цій галузі, пом'якшення несприятливих соціально-економічних наслідків його функціонування для сільськогосподарських виробників в умовах мінливої ринкової кон'юнктури.

Позитивні очікування від зони вільної торгівлі між Україною та Європейського Союзу мають вагоме значення для вітчизняного аграрного сектору, оскільки поряд з існуючими і такими, що динамічно розвиваються торговельними відносинами в аграрній сфері, сторони вирішили надати одна одній певні преференції у торгівлі. За оцінками вчених НААН України, загальна вартість українського експорту квотної агропродовольчої продукції до ЄС може становити майже 1,5 млрд. дол. США.

Таблиця 1

**Тарифні квоти на агропродовольчу продукцію, які надані Україні в рамках зони вільної торгівлі з ЄС**

<b>Назва товарної лінії, на яку надається квота з боку ЄС</b>	<b>Розмір квоти</b>
Зернові культури	1,6 млн. т/рік з подальшим збільшення протягом наступних 5 років до 2 млн. т/рік
в тому числі пшениця	Від 950 тис. т/рік до 1 млн. т/рік
Кукурудза	Від 250 до 350 тис. т/рік
Ячмінь	Від 400 до 650 тис. т/рік
Овес	4 тис. т/рік
Насіння соняшнику	100 тис. т/рік
Цукор	20 тис. т/рік (на взаємній основі)
Цукрові сиропи	Від 10 тис. до 20 тис. т/рік
Часник	500 т/рік
Гриби	500 + 500 т/рік (свіжі)
Яблучний сік	10 до 20 тис. т/рік
Томати, оброблені	10 тис. т/рік

Виноградний сік	Від 10 тис. до 20 тис. т/рік (чиста вага)
Яловичина	12 тис. т/рік
Баранина	1500 т/рік з подальшим збільшенням протягом наступних 5 років до рівня 2250 т/рік
Свинина	40 тис. т/рік
Риба	-
М'ясо птиці	Від 36 тис. до 40 тис. т/рік
Молоко, вершки та йогурт	8000 т/рік з подальшим збільшенням протягом наступних 5 років до рівня 10 тис. т/рік
Сухе знежирене молоко	1500 т/рік з подальшим збільшенням протягом наступних 5 років до рівня 5000 т/рік
Вершкове масло та молочні пасти	1500 т/рік з подальшим збільшенням протягом наступних 5 років до рівня 3000 т/рік
Сухе знежирене молоко	2000 т/рік
Яйця та альбуміни	1500 т/рік з подальшим збільшенням протягом наступних 5 років до рівня 3000 + 3000 т/рік (чиста вага)
Мед	5000 т/рік з подальшим збільшенням протягом наступних 5 років до рівня 6000 т/рік

Водночас потрібно виконати умови повного використання тарифних квот [9] (табл. 2). З наведених вище даних видно, що річний приріст позаквотованого і квотованого українського експорту в перший рік дії угоди може привести до зростання обсягів торгівлі не менше, як на 38,6 %, а у наступні роки цей приріст становитиме у середньому 6,1–7,8 %. Водночас не виключені і ризики для товаровиробників нашого аграрного сектору, адже не лише ЄС, а й Україна знижує торговельні бар'єри. Тому при збільшенні імпорту вітчизняні виробники можуть втратити частину внутрішнього агропродовольчого ринку. Значні труднощі можуть також виникнути через технічні бар'єри у торгівлі, пов'язані з потребою в гармонізації вітчизняних стандартів з європейськими та належного розвитку транспортно-логістичної інфраструктури ринку для вивезення вітчизняної агропродовольчої продукції на ринки країн ЄС.

**Розрахунки вартості українського експорту за квотними агропродовольчими товарами до Європейського Союзу, млн. дол. США**

<b>Види продукції</b>	<b>1-й рік дії Угоди</b>	<b>5-й рік дії Угоди</b>
Рослинницька продукція	704,2	762,2
Тваринницька продукція	460,5	559,4
Продукція переробної промисловості	260,2	362,9
Агропродовольча продукція — всього	1424,9	1684,5
в т. ч. без свинини, яловичини та етанолу	896,2	1086,6
в т. ч. без свинини і яловичини	921,8	1181,4

Для аграрного сектору України на шляху до подальшої євроінтеграції першочергова проблема — це забезпечення та гарантування стандартів якості агропродовольчої продукції. Впровадження європейських стандартів вимагає удосконалення існуючих сільськогосподарських практик, що водночас потребує матеріальних та фінансових витрат. В іншому разі значна частина вітчизняної сільськогосподарської продукції через низьку її якість та незадовільний рівень безпечності буде неконкурентоспроможною не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках. Результатами дослідження встановлено, що основними важелями впливу державних органів на ринок зерна можуть бути такі важелі і стимули, як: ціни, кредитні ставки, банківський відсоток, дотації і компенсації, субсидії, застосування податків і податкових пільг, стандартизація і сертифікація продукції згідно з міжнародними вимогами, забезпечення екологічної безпеки та раціонального використання природних ресурсів. Для підвищення конкурентоспроможності галузі нами визначено шляхи, за якими буде здійснено збільшення обсягів виробництва: інтенсивне ведення галузі; підвищення урожайності та рибопродуктивності; вдосконалення структури посівів, заходи покращення обробітку ґрунту, ложе ставка та внесення до них мінеральних

добрив та органічних добрив; оснащення господарств технікою та освоєння нових технологій; впровадження нових сортів і гібридів [3; С. 22–28.; 9, С. 48–50; 10, С. 44–47].

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі є найамбітнішою двосторонньою угодою, яку коли-небудь укладав Євросоюз. Особливо з огляду на глибину наближення інституційного середовища і юридичні зобов'язання щодо умов модернізації економіки України. Поза політичними аспектами, мета Угоди про асоціацію між Україною і Євросоюзом спрямована на розширену і всеохоплюючу економічну взаємодію в межах стандартів функціонування на ринках країн-членів Європейського Співтовариства. Зокрема очікується, що у довгостроковій перспективі економічний ефект від поступової імплементації угоди дозволить забезпечити зростання ВВП України не менше ніж на пів відсотка, а також загальне підвищення добробуту громадян на 1,2 % щороку.

Таким чином, маємо можливість прийти до висновку, що серед загроз найбільш небезпечними є: деформація у структурі сільського населення (старіння і зменшення загальної кількості сільського населення): поступове зниження кількості і якості трудових ресурсів: нестабільність законодавства у сфері державного регулювання галузевого розвитку та у сфері оподаткування.

### Література:

1. Вдовенко Н. М. Аграрний сектор економіки у контексті дії нормативно-правових методів регулювання / Н. Вдовенко. — Економіка. Управління. Інновації. — 2014. — № 1 (11). — Режим доступу до журналу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_12)
2. Вдовенко Н. М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу / Н. Вдовенко. — ScienceRise. — 2015. — № 5/3(10). — С. 39-43.
3. Вдовенко Н. М., Сокол Л. М. Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів / Науковий Вісник Полісся. Чернігів : ЧНТУ, 2016. — № 3 (7). — С. 22-28.

4. Зборовська Ю. Л. Підвищення конкурентоспроможності продукції — важлива умова нарощування експортного потенціалу АПК України // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2007. — № 4. — С. 137–140.

5. Кваша С. М. Стан та тенденції розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу: [ наукове видання] / С.М. Кваша, К.С. Кваша. — К.: ННЦ ІАЕ 2013. — 40 с.

6. Кваша С. М. Вступ до СОТ: перспективи для аграрної економіки / С. М. Кваша, О. В. Жемойда // Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період: Десяті річні збори Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. — К., 2008. — 29 с.

7. Кваша С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку // Економіка АПК. — 2006. — № 5. — С. 99-104.

8. Вдовенко Н. М. Методологічне забезпечення державного регулювання аграрного сектору / Н. М. Вдовенко // Економіка та управління АПК. — Вип. 10 (102). — 2013. — С. 99-103.

9. Олексенко Р. І. Методичні підходи щодо формування конкурентноздатності продукції // Економіка і держава. — 2007. — № 5. — С.48-50.

10. Супіханов Б. К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах вступу до СОТ //Економіка АПК. — 2007. — № 5. — С. 44-47.

*Бобровнік В.М.*

*Кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування  
Хмельницький національний університет,  
кафедра обліку, аудиту та оподаткування  
м.Хмельницький, Україна*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОНЯТТЯ «СФЕРА ПОСЛУГ» З УРАХУВАННЯМ ІСТОРИЧНОГО ТА СУТНІСНОГО АСПЕКТУ**

Трансформаційні зміни в економіці, розгортання процесу глобалізації господарської діяльності, посилення конкуренції, зростання впливу сервісної діяльності у процеси виробництва та розподілу товарів перетворилися у важливі чинники динаміки економічних систем та викликають підвищений інтерес до проблем формування наукових засад управління та розробки сучасних теоретико-методологічних основ розвитку підприємств сфери послуг.

Розширення масштабів функціонування сфери послуг у світовій економіці, її структурна диверсифікація, домінування в секторальній структурі внаслідок зростання частки послуг у валовому внутрішньому продукті та збільшення кількості зайнятих у цій сфері призвели до різкого зростання ролі сфери послуг в системі суспільного розвитку. Пов'язана з розподілом суспільної праці на виробництво товарів і послуг, як форма задоволення потреб людини та узагальнююча категорія, що охоплює виробництво різноманітних видів послуг сфера послуг є необхідною складовою та рушійною силою успішного суспільного розвитку економічних систем в цілому.

Треба звернути увагу на той факт, що розвиток та функціонування сфери послуг в кожній країні відображає специфіку соціально-економічних процесів, взаємозалежність між відношенням до засобів виробництва, виробленого продукту, отриманого доходу та рівнем задоволення потреб і необхідних для

цього засобів, спеціалізація країни на тих чи інших видах послуг та їх підтримка напряму залежить від перспектив їх економічного розвитку у майбутньому.

Розкриваючи роль сфери послуг у формуванні макросекторальної структури, зазначимо, що опрацьований десятиріччями особливий тип “радянської пропорційності”, який базувався на домінуванні факторів прискореного індустріального розвитку країни з великою питомою вагою застарілого обладнання, прерогативою розвитку військово-промислового комплексу за умов ринкової транзиції економічної системи призвів до розбалансування економічних, соціальних та політичних чинників суспільних перетворень. На початок ринкових реформ в Україні підприємства матеріальної сфери у фінансовому плані неспроможні були відігравати суттєву роль у процесі економічного зростання, “у багатьох сферах замість постіндустріалізації мала місце деіндустріалізація і навіть натуралізація” [5, с. 29].

Внаслідок пострадянського трансформаційного процесу та застарілої структури економіки з гіпертрофовано розвинутою промисловістю, які залишилися у спадок від соціалістичної системи базисом для розвитку сфери послуг є технологічний та інфраструктурний фундамент, який було створено ще в радянські часи. З урахуванням цього вона невинувато залишається невиробничою або непродуктивною сферою економіки України, займає периферійні місця у політичних та економічних програмах.

У той же час, як показує успішний світовий досвід, віднесення сфери послуг до пріоритетних напрямів розвитку дозволить перетворити її на самостійний, рівноправний, превалюючий сектор економіки, що володіє розгалуженою і складною структурою з рухливими кордонами в якому створюється людський капітал, створити ефективні умови для підприємницької діяльності, регіонального розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Іншими словами, перетворити з аутсайдерів економічного розвитку в одну з найбільш конкурентоспроможних та ефективних складових економіки країни. Адже, внаслідок ускладнення утримання конкурентних переваг у матеріальному



виробництві та збереження тенденцій випереджаючого розвитку сфери послуг у майбутньому за умов становлення економіки послуг, постіндустріального інформаційного суспільства, визначення магістральних шляхів реалізації пріоритетних напрямків економічного зростання передбачає розгляд сфери послуг як самостійного об'єкту структурної політики та найважливішого сектору національного господарства.

Як зазначає Л. Хорева, “сфера послуг і послуга як досить складне суспільне явище виступають об'єктом вивчення різноманітних наук: економіки, маркетингу, менеджменту, соціології, права, інформатики, психології й ін. У рамках дослідницьких парадигм, кожна з яких актуалізує окремі аспекти послуги, найбільш значимі для тієї або іншої наукової області, розробляються принципи та технології взаємодії виробника і споживача послуги, виявляються ефективні механізми такої взаємодії. Водночас, слід зазначити, що досі не існує завершеної теорії послуг ...” [27, с. 156].

Вищезазначене засвідчує нагальну необхідність систематизації наукових підходів дослідження сфери послуг як визначальної рушійної сили поступального руху соціально-економічної системи через призму узагальнення та обґрунтування теоретико-методологічного засад її сутності, передумов формування, функціонування та впливу на систему суспільного розвитку з урахуванням специфіки конкретного періоду розвитку суспільства.

У історичному контексті сфера послуг трактувалася з точки зору діалектичного розуміння категорій “продуктивна та непродуктивна праця”, що безумовно висувало питання обґрунтування категорії “послуга”, границі виробничої сфери та визначення впливу сфери послуг на макроекономічні пропорції економічного розвитку.

Саме теорія поділу праці на продуктивну і непродуктивну, яку висунули фізіократи, обумовила відокремлення виробничої і невиробничої сфери. Зокрема, французький вчений-фізіократ Ф. Кене [9], своє розуміння продуктивної та непродуктивної праці обґрунтував з точки зору поняття “чистий продукт”. Тобто, продуктивною була праця що створювала чистий продукт,

зокрема праця у сільському господарстві, а непродуктивною (безплідною) — праця що його не створювала. Таке трактування праці передбачало поділ суспільства на класи з визначенням продуктивного класу, класу власників та непродуктивного класу, до якого відносив людей зайнятих послугами в різних галузях господарства.

Прихильником даної теорії був і представник англійської школи класичної політекономії А. Сміт [21], який у власних дослідженнях розробив класифікаційний поділ галузевої продуктивності. Тобто, на першому місці по продуктивності виступало сільське господарство, на другому — промисловість, на третьому — торгівля як об'єкт матеріальної сфери. Слід зауважити, що за А. Сміттом, саме продуктивна праця зафіксовується у певному товарі і збільшує національні багатства країни, а праця, яка оплачується з доходу є непродуктивною. Погляди А. Смітта згодом поділяли його сучасники У. Рікардо [17], Д. Ж. Міль [15]. Проте, якщо представник класичної школи Д. Ж. Міль повністю поділяв його погляди, то У. Рікардо зазначає про наявність певного протиріччя щодо незаперечного домінування продуктивної праці. Проблема полягала у тому, що на той час непродуктивна праця була зосереджена в галузях з незначним основним капіталом, який має тенденцію до прискореного обертання ніж у галузях з продуктивною працею, що в свою чергу порушувало загальну теорію цінностей А. Смітта.

Отже, з огляду на це протиріччя необхідна була нова методологія обґрунтування як теорії цінностей так і теорії походження вартості, яка знайшла своє відображення у працях теоретиків класичної школи. Її загальні положення зводяться до тези про рівноправне співіснування як продуктивної так і непродуктивної праці з точки зору створення вартості. Так, зокрема Ж. Б. Сей [20] вважав, що будь яка праця є продуктивною, якщо вона здійснюється за допомогою сил природи, капіталу, праці людей і дає корисний результат, а результат послуги є нематеріальні продукти, що мають мінову вартість. Представник англійської політекономічної школи Н. У. Сеніор полемізував з А.Сміттом з питання продуктивної та непродуктивної праці. Він вважає, що

всяка корисна суспільству праця є продуктивною. На підтримку цього твердження, видатним представником французької політичної економії першої половини XIX століття Ф. Бастія [24] була розроблена теорія послуг.

Характеризуючи суспільство Ф.Бастія представляв його як “сукупність послуг”, які люди добровільно надають один-одному. Послуги означають винагороду, яка полягає у обміні послугами, тобто одна послуга слугує винагородою для іншої. На цій основі він заперечував будь-який об’єктивний зміст вартості, який пов’язаний з процесом виробництва матеріальних благ, а визначав вартість як відношення між двома обмінними послугами. Тобто, цінність є відношення між двома обмінними послугами.

Представник німецької національної політекономії Ф. Ліст [13] також виступав проти теорії трудової вартості, протиставляючи їй теорію продуктивних сил. Він стверджував, що багатство визначається не кількістю створеного працею товару, а властивістю його створення. Головною складовою частиною продуктивних сил є розумовий капітал людства і саме цей капітал, а не фізична праця — основа багатства. У продуктивні сили він включав все що сприяє створенню багатства: державу, систему освіти, науку, пресу, мораль, підкреслюючи, що діяльність вчителів, лікарів, адміністраторів, суддів є більш продуктивною, ніж праця на виробництві.

Дещо інше трактування сфери послуг пропагували теоретики німецької національної політекономії, австрійської школи граничної корисності та французької школи неолібералізму, дослідження яких припадає на розквіт індустріального суспільства. Проте, сама ідея індустріалізації не ставиться у супереч ідеям духовності, соціальності. Як підтвердження означеного може слугувати думка Ф. Ліста про те, що коли держава регламентує діяльність певної економічно важливої галузі, то вона повинна взяти на себе відповідальність за розвиток інших. У подальшому, М. Ф. Ш. Алле [2] до таких галузей відносить соціальну сферу, яку вбачає чинником і наслідком економічного зростання.

В свою чергу, меншого значення сфера послуг набуває у економічних теоріях представників індустріалізму, де основне завдання економічного

розвитку зводиться до домінування індустрії. Означене трактування знайшло своє відображення у працях Т. Веблена [3], Д. К. Герлбрейта [6]. Проте, існування техноструктури, що створює масу товарів і на перший погляд уяву достатку, на певному етапі супроводжується протиріччями між товарами особистого споживання і суспільними послугами, тобто послугами освіти, медицини, комунальними. Означену закономірність була підкреслена і в працях Й. Шумпетера, зокрема у “Теорії економічного розвитку” [29], де зазначалось, що незадоволені потреби здійснюють тиск на економіку, і чим більше виготовляється благ одного типу, тим сильніше зростає тиск невиробничих благ.

Визначення місця і ролі сфери послуг у радянській науковій думці супроводжувалося діалектикою протистояння двох наукових концепцій “розширеної”, яку розробив С. Г. Струмлінін [22], та “обмеженої”, яку запропонував К. Маркс [14]. Згідно першої, за продуктивну приймалася будь-яка праця, що направлена на задоволення як особистих так і суспільних потреб. Зокрема вона передбачала, що в соціалістичному суспільстві при планомірному розвитку всяка суспільно необхідна праця і продуктивна і обслуговуюча є продуктивною; а непродуктивною, з економічної точки зору є праця, яка направлена на особисте задоволення потреб у протиріччя суспільно необхідних. Означене трактування сфери послуг суттєвим чином мало вплинути на схему обчислення національного доходу, який характеризував би результати економічної діяльності як галузей матеріального виробництва так і галузей невиробничої сфери.

Незважаючи на означені характеристики, до уваги була прийнята теорія послуг К. Маркса, де зазначалось, що “у тих випадках, коли гроші безпосередньо обмінюються на таку працю, яка не виробляє капітал, тобто на непродуктивну працю, то ця праця купляється як послуга; праця надає послуги не у якості певної речі, а у якості діяльності, а послуги — це споживчі якості, які являють собою результат відомих видів діяльності або праці, які знаходять своє втілення у товарах [14, с.184]. Це, в свою чергу, обумовило відокремлення виробничої і невиробничої сфери, що безпосередньо суперечило з західними теоріями, згідно

яких означений поділ праці не був прийнятний оскільки будь-яка праця є продуктивною і національний дохід розраховується як сума доходів населення, що одержані як у виробничій та і у невиробничій сферах. Тобто, до початку 60-тих років продукція сфери послуг практично повністю не враховувалась при оцінці зростання суспільного багатства, а вперше обсяг споживання населенням послуг почав враховуватись у показнику суспільних фондів споживання. І лише 1988 році Госкомстат СРСР вперше розраховував показник ВВП, який оцінював кінцеві результати економічної діяльності галузей матеріального виробництва і невиробничої сфери.

У деякій мірі таке різнопланове трактування пояснювалось різним методологічним наповненням категорії додаткової вартості, яка згідно основного закону соціалізму була притаманна лише капіталістичному способу виробництва; категорії додатковий продукт, який за теорією соціалізму повинен був задовольняти потреби населення і слугувати джерелом соціалістичного накопичення, розвитку науки, культури, формування суспільних фондів споживання та категорії додаткова праця, яка у підсумку, згідно основного закону капіталізму створювала додаткову вартість, а за соціалістичних умов господарювання була джерелом розвитку виробництва, фінансування суспільних фондів споживання, а значить і підвищення життєвого рівня населення.

В свою чергу, і додаткова праця і додатковий продукт були притаманні лише матеріальній сфері виробництва. Щодо невиробничої сфери та сфери послуг (в економічній літературі дається визначення обох категорій), то невиробнича сфера — це сукупність галузей народного господарства, у який об'єктом споживання є праця, а результат діяльності — послуга, а сфера послуг — сукупність галузей народного господарства, продукт яких виступає у вигляді певної діяльності (послуги).

Різниця між невиробничою сферою і сферою послуг була суттєвою, адже остання виключала весь спектр медичних, фінансових, кредитних послуг, а також послуг суспільних організацій. Поряд з тим, в статистичних даних відображався подвійний облік послуг, які відносилися як до невиробничої сфери

так і до сфери послуг. Насамперед це стосувалося житлово-комунального господарства, побутового обслуговування населення, пасажирського транспорту, освіти, культури. Такий стан справ пояснювався сутністю непродуктивної праці, яку “определяют не столько отдельные его виды, сколько господствующие производственные отношения данной общественно-экономической формации” [26, с.259]. Тобто, оскільки непродуктивна праця не створює нових споживчих вартостей, то і методологія розробки відповідного її класифікатора не є об'єктивно значущою.

Слід зауважити, що до початку 90-х років як в практиці обліку і планування, так і в економічній літературі були встановлені певні границі між матеріальним виробництвом і невиробничою сферою, що безпосередньо впливало на трактування категорії “послуга”.

Так, зокрема В.П. Корчагін [11] трактує поняття “послуги” у широкому і вузькому змісті. Послуга в широкому змісті — це послуги галузей матеріального виробництва та невиробничої сфери, надані як продуктивною так і непродуктивною працею виробництву, всьому суспільству, окремим його членам в предметній формі або у формі діяльності.

У вузькому змісті, під послугами розуміють послуги що надаються підприємствами матеріального виробництва і невиробничої сфери безпосередньо індивіду для задоволення його специфічних потреб та послуги суспільству.

Таким чином, автор пропонує класифікатор галузей народного господарства з виділенням матеріального виробництва і невиробничої сфери, яка і включає сферу послуг. Означений класифікаційний підхід ґрунтувався на двох ознаках: характерів результатів праці і участі галузей народного господарства у створенні сукупного суспільного продукту і національного доходу.

На початку 90-х років відтворювальний підхід класифікації галузей народного господарства змінив функціональний, що було обумовлено поглибленням суспільного поділу праці під впливом НТП та активізацією людського фактору. У цьому контексті, представниками даного підходу галузі

народного господарства поділялися на матеріальну сферу і сферу послуг. Щодо останньої, то вона являла собою це сукупність галузей, підгалузей і видів діяльності, функціональне призначення яких в системі суспільного виробництва виражається в виробництві і реалізації послуг та духовних благ для населення. При цьому, під послугою розуміється діяльність, яка направлена на задоволення конкретних потреб як населення так і виробничих і невиробничих об'єктів.

Доцільно буде зауважити, що у цей період науковцями був запропонований ще один поділ галузей народного господарства, який передбачав виділення матеріальної сфери та соціальної сфери, під якою розуміється сферу відносин людей до матеріальних і духовних цінностей, що задовольняють потреби людини. Означені аспекти створювали підґрунтя для розробки функціонального розгалуження сфери послуг в залежності від ролі у процесі відтворення та від характеру задоволення потреб соціально-економічних суб'єктів. Щодо останнього, то в економічній літературі того періоду були запропоновані методологічні підходи структуризації як сфери послуг так і соціальної сфери.

Так, зокрема В. М. Рутгайзер, Т. І. Корчагіна [23] галузі сфери послуг об'єднують у дві групи. До першої входять галузі, діяльність яких націлена на задоволення соціально-культурних, духовних, інтелектуальних запитів людини, підтримання її нормальної життєдіяльності (освіта, охорона здоров'я, фізкультура, соціальне забезпечення, культура, мистецтво). Друга охоплює галузі матеріально-побутового обслуговування населення. (житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, пасажирський транспорт, невиробничий зв'язок, роздрібна торгівля, громадське харчування)

Юхименко В.В. виділяв сферу послуг по обслуговуванню матеріального виробництва і невиробничої сфери, сферу послуг по обслуговуванню населення [30].

В.Є. Козак запропонував класифікатор сфери послуг у розрізі її структурних елементів за наступними ознаками [10, с.5] галузі, що обслуговують обіг, галузі, що обслуговують споживання матеріальних благ, галузі, які

формують кваліфіковану робочу силу, підтримують життєдіяльність людини, галузь, що забезпечує розвиток знань про природу та суспільство, галузі, існування яких зумовлене недосконалістю людини та суспільства.

Проскураков В. М. і Самоукін А. І. [16] розробили принципи поділу галузей соціальної сфери з урахуванням їх економічної ролі у сучасному відтворювальному процесі

Слід зауважити, що першоджерелом розглянутих методологій були праці теоретиків радянської школи: Т. В. Рябушкіна [19], А. В. Штейнера [28] Ш. Я. Турецького [25] Є. М. Агабабьяна [1]. Їх дослідження охоплювали проблеми визначення категорії послуга, обґрунтування сутності і границь невіробиної сфери, визначення галузевих особливостей послуг.

Таким чином, впродовж останніх десятиріч агрегування галузей економіки відображало тенденції суспільного поділу праці. З методологічної точки зору супроводжувалося відокремленням та групуванням нових сфер та секторів економіки з позиції економічного призначення, відомчої приналежності, з концентрацією уваги лише на розвитку матеріального виробництва.

У свою чергу, аналізуючи структуру споживчих витрат населення у колишньому СРСР, слід зауважити, що значні диспропорції у співвідношенні між реалізацією послуг та товарів пояснювались насамперед нерозвиненістю мережі платних послуг. Адже, 60% від загального обсягу послуг надавались на безоплатній основі, із суспільних фондів споживання. Тобто, як зазначає Т. Корягіна “у зв'язку з нерозвиненістю сфери платних послуг населення при зростанні грошових доходів направляло їх на купівлю споживчих товарів, що деформувало структуру попиту, створювало тиск на роздрібний товарообіг” [12, с. 89]. А це, у свою чергу, суттєво впливало і на структуру розподілу зайнятих за секторами економіки, а за умови домінування державної власності і на стан розвитку малого та середнього бізнесу.

Такий підхід на думку В. Іноземцева [8] все більше віддаляв дослідників від обґрунтування нового методологічного підходу щодо структуризації галузей економіки, на базі якого і повинна бути побудована нова теоретична



система. Остання в свою чергу, повинна відображати певну глобальну трансформацію розвитку сутнісних постеконімічних тенденцій що безпосередньо пов'язано з проблемою становлення постіндустріальних соціально-економічних формацій.

Незважаючи на певні відмінності щодо обґрунтування причин структурних змін в економічній діяльності суспільства, виявлення закономірностей його розвитку в концепції трьох секторів господарювання Ф. Ліста, теорії трисекторної економіки А. Фішера [32], поділі економіки за характером результатів праці К. Кларка [31], виділенні етапів економічного зростання У. Ростоу [18], стадіях розвитку людства Д. Белла [3] прослідковується тенденція до підвищення ролі нематеріального виробництва, зростання важливості в економіці сектора послуг.

Як показує практика, розвиток сфери послуг в умовах сьогодення не можна розглядати виключно в контексті кількісного перерозподілу ресурсів між ключовими секторами суспільного виробництва. Оскільки в умовах постіндустріального суспільства процес виробництва та споживання продукції носить якісний характер. Передумовою трансформацій виступають якісні зміни у характері економічної діяльності людей, у типах ресурсів, які суспільство залучає в процесі економічної діяльності, виробництва економічних благ. Якісно нова роль науки і теоретичного знання створює підґрунтя для формування системи морально-етичних принципів та цінностей суспільства, ступінь реалізації яких визначається рівнем розвитку відповідних послуг.

У контексті зазначеного, категорія “сфера послуг” не звужується до рамок протиставлення продуктивної та непродуктивної праці, виробництва та споживання, а є домінуючим елементом структурної трансформації, тобто головною передумовою переходу до постіндустріального суспільства. Такий підхід обумовлює необхідність комплексного, системного дослідження сфери послуг, механізму її функціонування та забезпечує не лише теоретико-методологічні розробки, а й опрацювання конкретних методичних і практичних рекомендацій щодо підвищення її транспарентності та ефективності.

Слід зауважити, що певні наробики щодо розв'язання цієї проблеми вже є. В. Иноземцев [7] галузі народного господарства представляє у вигляді двохполюсної системи, кожний елемент якої прагне до суб'єкт-об'єктивного (блага, які об'єктивізуються) або суб'єкт-суб'єктивного початку (блага, що не об'єктивізуються). Пропонуючи такий класифікатор автор вказує на існування певної частки умовності щодо відношення тої чи іншої галузі народного господарства або до суб'єкт-об'єктивного, або суб'єкт-суб'єктивного початку. Тим самим наголошуючи, що економічна дійсність настільки багатоваріантна і швидкість її змін випереджує темпи її дослідження.

### Література

1. Агабабян Э. М. Экономический анализ сферы услуг / Э. М. Агабабян. — М.: Экономика, 1968. — 160 с.
2. Алле М. А Экономика как наука /Пер. с франц. И. А. Егорова, М.: Наука для общества, РГГУ. 1995. — 168 с.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. В. Л. Иноземцев. — М. : Academia, 1999. — 787 с.
4. Веблен Торстейн Теория делового предприятия (Современная институционально-эволюционная теория) /Пер с англ. — М.: Дело, 2007. — 288 с.
5. Геєць В. М. Ринкові трансформації в 1991-2000 р.: здобутки, труднощі, уроки. Матеріали наукової конференції “Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. — К.: НТУУ КПІ, 2001. — С. 29-41.
6. Гэлбрейт Дж. Г Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. — 602 с.
7. Иноземцев В. Л. Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев. — М. : Academia; Наука, 1999. — 740 с.

8. Иноземцев В. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат // Российский экономический журнал. — 1997. — №11-12. — С.59-66.
9. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур ; [ предисл. с франц., англ., нем.] — М. : Эксмо, 2008. — 1200 с.
10. Козак В.Є. Структура сфер суспільної праці та їх взаємозв'язок // Динаміка і форми соціальних процесів у перехідній економіці: зб.наук.пр. — Київ, 1996. — 4-11 с.
11. Корчагин В. П., Сбытова Л. С. Сфера услуг и занятость населения. — М.: Экономика, 1970. — 170 с.
12. Корягина Т. И. Потенциал сферы платных услуг // Плановое хозяйство. — 1990. — №3. — С.89-100.
13. Лист Ф. Национальная система политической экономии [Электронный ресурс] / Ф. Лист ; пер. с нем. под ред. К. В. Трубникова. — СПб. : А. Э. Мартенс, 1891. — 486с. (2-е сокр. изд. — М. : Европа, 2005. — 382 с.). — Режим доступа: <http://www.lawlibrary.ru/izdanie2022009.html>
14. Маркс К. Капитал Т. I / К. Маркс // Критика политической экономии / К. Маркс. — М. : Политиздат, 1983. — Кн. 1 : Процесс производства капитала. — 905 с.
15. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: в 3-х т. / Дж. С. Милль — М.: Прогресс, 1980. — Т. 1. — 496 с.
16. Проскураков В. М., Самоукин А. И. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ. — М.: Экономика, 1991. — С.31-34.
17. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д.Рикардо ; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина]. — М.: Эксмо, 2007. — 690 с.
18. Ростой У. У. Политика и стадии роста / У. У. Ростой; пер. с англ. — М.: Прогресс, 1973. — 315 с.

19. Рябушкин Т. В. Проблемы экономической статистики [Текст]: анализ структуры народного хозяйства и взаимосвязи его элементов. — М. : Академия наук СССР, 1959. — 376 с.
20. Сей Ж.-Б. Трактат о политической экономии / Ж.-Б. Сей // 25 ключевых книг по экономике; пер. с фр. А. Бейтона [и др.]. — Челябинск: Урал LTD, 1999. — 559 с.
21. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
22. Струмилин С. Г. Процессы ценообразования в СССР. Часть II. Стр. 44-62. № 6 “Плановое Хозяйство” за июнь 1928 г. — Режим доступа: [http://istmat.info/files/uploads/43586/s.g.strumilin.processy\\_cenoobrazovaniya\\_v\\_1928.g.chast\\_ii.pdf](http://istmat.info/files/uploads/43586/s.g.strumilin.processy_cenoobrazovaniya_v_1928.g.chast_ii.pdf)
23. Сфера услуг: новая концепция развития / В. М. Рутгайзер, Т. И. Корягина, Т. И. Арбузова. — М.: Экономика, 1990. — 159 с.
24. Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии. — М.: Дело, 2000. — 232 с.
25. Турецкий Ш.Я. Развитие услуг и цены на услуги. Развитие услуг и принципы ценообразования на бытовые услуги. — М.: МИНХ им. Г.В. Плеханова, 1966. — 96с.
26. Украинская советская энциклопедия, [Текст]. Т.7: Молекула — Остит. — К.: Сов. энциклопедия, 1982. — 567 с.
27. Хорева Л.В. Методологические основы регулирования сферы социальных услуг : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Хорева Любовь Викторовна. — СПб., 2006 — 327 с.
28. Штейнер А. В. Занятость и распределение трудовых ресурсов в непроизводственной сфере и других отраслях обслуживания населения СССР [Текст]: Автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Науч.-исслед. ин-т труда. — Москва : [б. и.], 1966. — 19 с.
29. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М: Прогресс, 1992. — 231 с.

30. Юхименко В. В. Экономическое регулирование развития сферы услуг (автореферат). — К., 1992. — 32 с.
31. Clark C. Conditions of Economic Progress. — London, Macraillak. 1957. — P. 450.
32. Fisher A. G. B. Primary, Secondary, Tertiary Production // Economic Record. / Fisher A. G. B. — 1939. — June

## МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Структуруючим елементом сучасної змішаної економіки та невід'ємною складовою сучасного підприємництва є мале підприємництво. Його важливість підкреслюється у вітчизняних законодавчих актах та міжнародних документах, в т.ч. у ратифікованій в 2014 р. Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, де йдеться про співробітництво для впровадження стратегій розвитку малого підприємництва «на принципах Європейської хартії малих підприємств... Таке співробітництво також передбачає особливу увагу до мікропідприємств та підприємств ремісницького типу, які є надзвичайно важливим елементом економіки України та ЄС» [1].

За своїми кількісними параметрами — показниками чисельності в загальній кількості підприємств, кількості зайнятих та обсягу реалізованої продукції — суб'єкти малого підприємництва (СМП) займають вагоме місце в трансформаційній економіці України (табл.1).

*Таблиця 1*

### Динаміка розвитку малого підприємництва в Україні у 2010 — 2015 рр.

Роки	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць, всього	Суб'єкти малого підприємництва (малі, в т.ч. мікро, ФО — підприємці), всього		Кількість зайнятих працівників у СМП, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) СМП, млн. грн.
		од.	%		
2010	2 183 928	2 162 004	99	4 958,6	779 197,8
2011	1 701 620	1 679 902	98,8	4 442,0	807 777,0
2012	1 600 127	1 578 879	98,7	4 285,2	1 216 287,2
2013	1 722 070	1 702 201	98,9	4 291,2	933 717,5
2014	1 932 161	1 915 046	99,2	4 115,2	981 300,1
2015	1 974 318	1 958 385	99,2	3 838,7	1 318 974,1

*Джерело: складено за [2]*

Дані таблиці 1 показують, що загальна кількість суб'єктів господарювання у 2015 році скоротилася у порівнянні з 2010 роком на 209,6 тис. одиниць (9,6%), проте у 2013-2015рр. спостерігалася тенденція до їх збільшення, в т. ч. суб'єктів малого підприємництва. В той же час у 2015 р. в Україні налічувалось лише 15933 великих і середніх суб'єктів підприємництва, з яких 423 великі, 15203 середні підприємства, 307 — фізичні особи-підприємці — суб'єкти середнього підприємництва (0,8 % загальної кількості суб'єктів господарювання), решта — це суб'єкти малого підприємництва (327 814 малих підприємств та 1630571 фізичних осіб-підприємців (ФОП) [2]. Така ситуація пов'язана, насамперед, із різкою девальвацією гривні у 2013-2015 роках, що призвело до скорочення частини суб'єктів господарювання, які за критерієм розміру відносились до великих, але отримали дохід від діяльності менший за 50 млн. євро. Таким чином, певна кількість підприємств перейшла до іншої групи через обмежений попит та проблеми з ліквідністю, інші підприємства збанкрутували й припинили діяльність.

Відповідно до Господарського кодексу України (ГКУ) всі суб'єкти господарювання в національній економіці поділяються на 3 групи: велике, середнє та мале підприємництво (у тому числі мікропідприємництво). Для цього розподілу використовується лише два критерії: середньорічна кількість працюючих та дохід від будь-якої діяльності за рік [3]. Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (2012 р.) [4], визначено основні напрями державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні, серед яких є спрощення обліку, оподаткування, звітності та контролю у сфері господарської діяльності (рис. 1).

Для забезпечення виконання зазначених напрямів уже достатньо багато зроблено. Однак, імплементація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом також передбачає «впровадження на національному рівні відповідних міжнародних стандартів та поступового наближення до права ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту» [1], зокрема Директиви 2013/34/ЄС та Директиви 2006/43/ЄС.



**Рис.1. Напрями державної політики у сфері малого підприємництва щодо спрощення обліку та оподаткування**

Джерело: складено за [4]

Директива 2013/34/ЄС заснована на принципі «спочатку подумай про малий бізнес», а саме — щоб уникнути невідповідного адміністративного тягаря для цих підприємств, держави — члени ЄС мають право вимагати від них лише незначного розкриття інформації у вигляді додаткових пояснень щодо обов'язкової інформації. Дана Директива 2013/34/ЄС містить вже не два (як у Господарському кодексі України), а три критерії поділу суб'єктів господарювання на групи великих, середніх і малих підприємств: кількість працюючих, чистий оборот та валюта балансу, причому обов'язковою умовою є їх відповідність двом із трьох вищезазначених критеріїв [5]. Для врегулювання цього питання був розроблений *проект змін* до діючого Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (далі — Закон № 996-XIV) [6], в якому планується закріпити нові критерії поділу, наведені в таблиці 2.



## Порівняння критеріїв поділу суб'єктів господарювання

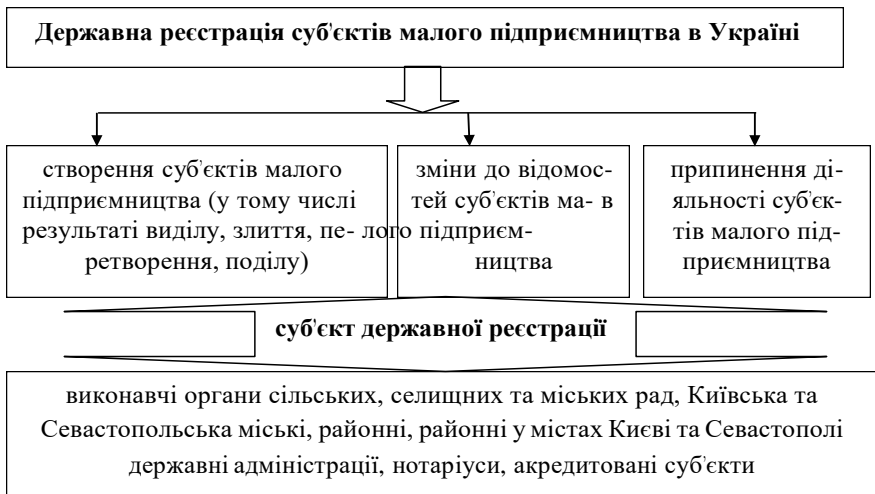
Критерії поділу суб'єктів господарювання	Господарський кодекс України	Директива 2013/34/ЄС	Проект змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»
<i>Суб'єкти великого підприємництва</i>			
Кількість працюючих, осіб	> 250	> 250	> 250
Дохід, млн. євро	> 50	> 40	> 40
Валюта балансу, млн. євро	–	> 20	> 20
<i>Суб'єкти середнього підприємництва</i>			
Кількість працюючих, осіб	50–250	50–250	50–250
Дохід, млн. євро	10–50	8–40	8–40
Валюта балансу, млн. євро	–	4 — 20	4 — 20
<i>Суб'єкти малого підприємництва</i>			
Кількість працюючих, осіб	10–50	10–50	10–50
Дохід, млн. євро	2–10	0,7–8	0,7–8
Валюта балансу, млн. євро	–	0,35–4	0,35–4
<i>Суб'єкти мікропідприємництва</i>			
Кількість працюючих, осіб	< 10	< 10	< 10
Дохід, млн. євро	< 2	< 0,7	< 0,7
Валюта балансу, млн. євро	–	< 0,35	< 0,35

Джерело: складено за [3,5,7]

В Україні за сьогоdnішнього рiвня доходiв суб'єктiв господарювання та курсiв валют при застосуваннi критерiїв Директиви 2013/34/ЄС до малого пiдприємництва можуть бути вiднесенi i середнi, i навить деякi великi пiдприємства. Пiдтримуємо думку фахiвцiв в тому, що Україна може врахувати пропозицiї Директиви щодо спрощення облiку i звітностi для малих пiдприємств, в т.ч. мiкропiдприємств, але критерiї розмiру суб'єктiв господарювання до вступу в ЄС залишити такими, якi вiдповiдають реалiям нацiональної економiки i визначенi в Господарському кодексi України.

Однiєю з основних умов здiйснення пiдприємницької дiяльностi є процедура державної реєстрацiї юридичних осiб та фiзичних осiб-пiдприємцiв, що здiйснюється вiдповiдно до Закону України «Про державну реєстрацiю

юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців» від 15 травня 2003 року № 755-IV (далі — Закон № 755-IV) [8] (рис.2).



**Рис. 2. Обов'язкова державна реєстрація суб'єктів малого підприємництва в Україні**

*Джерело: складено за [8]*

Саме під час державної реєстрації разом із заявою щодо його створення суб'єкт малого підприємництва може подати і заяву про обрання спрощеної системи оподаткування та/або реєстраційну заяву про добровільну реєстрацію як платник податку на додану вартість.

Вагомим кроком у процесі полегшення ведення бізнесу в національній економіці стало введення у 2012 р. спрощеної процедури реєстрації нових суб'єктів господарювання, що наразі не потребує значних витрат часу. Такі зміни знайшли своє відображення в показниках рейтингу «Ведення бізнесу — 2017», де за показником «Започаткування бізнесу» Україна покращила свої позиції з 112 місця у 2012 році до 20-го вже у 2016 році [9].

Починаючи із 2014 року дані Єдиного державного реєстру юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців передаються до Державної служби статистики,

Державної фіскальної служби, Пенсійного фонду України та Фонду соціального страхування (обмін інформацією в онлайн — режимі з інтервалом не більше ніж 2 години), що також є позитивним кроком — скорочує витрати часу.

Таким чином, після внесення змін до чинного законодавства України зареєструвати суб'єкт малого підприємництва в 2015 році стало можливим вже протягом 24 годин за рахунок розширення суб'єктів державної реєстрації (перерахованих на рис. 2). Проте на практиці дана процедура може зайняти 2-3 дні. Спрощена процедура припинення діяльності використовується для фізичних осіб-підприємців. Тобто особа має звернутися із заявою про закриття до державного реєстратора та довідками ДФС (за формою № 22–ОПП, № 3–ЄСВ) і Пенсійного фонду. Однак потребує спрощення процедура припинення діяльності суб'єктів малого підприємництва — юридичних осіб (скорочення кількості документів, які подаються державному реєстратору, оперативність надання довідок про відсутність податкової заборгованості та збільшення терміну дії таких довідок, вилучення інформації із державного реєстру по тих суб'єктах, які більше не провадять діяльність (наприклад, останні 3 роки).

З квітня 2016 року почав використовуватись принцип «мовчазної згоди» у сфері оподаткування щодо реєстрації суб'єкта господарювання, в т.ч. суб'єкта малого підприємництва, як платника податків. Суб'єкт господарювання може розпочати роботу відразу після надсилання фінансовою установою інформації про відкриті рахунки до ДФС, тобто можливість відкриття / закриття банківськими установами рахунків платникам податків на підставі відомостей, які оприлюднені на офіційному веб-сайті суб'єкта державної реєстрації з повідомленням контролюючого органу одночасно із відкриттям/закриттям рахунка [10]

У ст. 19 ГКУ зазначено, що «усі суб'єкти господарювання... зобов'язані вести первинний (оперативний) облік результатів своєї роботи, складати та подавати ...статистичну інформацію та інші дані, визначені законом, а також вести (крім громадян України, іноземців та осіб без громадянства, які провадять господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці)

бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність згідно із законодавством» [3]. Ст. 3 Закону № 996–XIV зазначає, що «суб'єкти підприємницької діяльності, яким відповідно до законодавства надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат, ведуть бухгалтерський облік і подають фінансову звітність у порядку, встановленому законодавством про спрощену систему обліку і звітності» [6]. Виходячи із вищезазначеного, суб'єкти малого підприємництва — юридичні особи **зобов'язані** вести бухгалтерський облік (фінансовий і податковий) та подавати звітність (бухгалтерську, податкову). Вірно визначені критерії суб'єкта малого підприємництва та обрана система оподаткування дають можливість правильно організувати бухгалтерський облік та скласти звітність в подальшому.

Діючі способи спрощення обліку в Україні для суб'єктів малого підприємництва включають:

✓ *використання системи рахунків бухгалтерського обліку*: план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, наказ МФУ від 30.11.1999 № 291 зі змінами та доповненнями (тільки рахунки класу 8 «Витрати за елементами»); план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, наказ МФУ від 19 квітня 2001 № 86.

✓ *вибір форми бухгалтерського обліку*: методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку для малих підприємств, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 25 червня 2003 р. № 422; методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, наказ Міністерства фінансів України від 15.06.2011 № 720 (призначені для ведення реєстрів бухгалтерського обліку суб'єктами малого підприємництва — юридичними особами, які мають право ведення спрощеного обліку доходів і витрат, зокрема відповідають критеріям, визначеним пунктом 133.5 статті 133 розділу III Податкового кодексу України, та не зареєстровані платниками податку на додану вартість, без застосування подвійного запису для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва);

✓ *вибір організаційної форми бухгалтерського обліку* ( стаття 8 п.4 № 996-ХІV).

Діючі способи спрощення фінансової звітності для суб'єктів малого підприємництва є такими: скорочення числа звітів для суб'єктів малого підприємництва, юридичних осіб, П(с)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» встановлено скорочену за показниками фінансову звітність (Баланс Ф.1–м, Звіт про фінансові результати Ф.2–м) або Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (Баланс Ф.1–мс, Звіт про фінансові результати Ф.2–мс) для суб'єктів мікропідприємництва [11]; зменшення періодичності подання звітів (річна фінансова звітність); відсутність вимоги подавати консолідовану звітність; спрощення структури звітів; відсутність вимоги здійснювати обов'язковий зовнішній аудит звітності; для неплатників податку на додану вартість, платників єдиного податку — ведення книги обліку доходів і витрат.

На фізичних осіб-підприємців вимоги норм Закону № 996–ХІV та положень (стандартів) бухгалтерського обліку не поширюються, заповнюються тільки: книга обліку доходів — для не платників ПДВ, для платників ПДВ — книга обліку доходів і витрат, які підтверджуються первинними документами. Суб'єкти господарювання в Україні ведуть діяльність на загальній або спрощеній системі оподаткування, їх порівняння наведено у таблиці 3.

*Таблиця 3*

**Порівняння загальної та спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва України в 2017 році (організаційний аспект)**

<b>Загальна система оподаткування</b>	<b>Спрощена система оподаткування</b>
<i>Дозволені види діяльності</i>	
Обмежень не передбачено	Обмеження встановлено ст. 291.5 Податкового Кодексу України
<i>Дозволена гранична сума доходу</i>	
Обмежень не передбачено	1 група — 300 000 грн на рік 2 група — 1500 000 грн на рік 3 група — 5 000 000 грн на рік

	4 група — сільськогосподарські товаровиробники
<b><i>Кількість найманих працівників</i></b>	
Обмежень не передбачено	1 група — не використовують працю найманих працівників; 2 група — до 10 найманих працівників; 3 та 4 група — кількість найманих працівників не обмежена
<b><i>Необхідність реєструвати реєстратор розрахункових операцій</i></b>	
Обов'язково реєструється при готівкових розрахунках	1 група — не застосовують; 2 група — застосовують з 01.01.2016 р., якщо дохід перевищує 1 млн. грн.; 3 група — застосовують з 01.07.2015 р., якщо дохід перевищує 1 млн. грн.
<b><i>Реєстрація СМП платником ПДВ</i></b>	
Обов'язково при перевищенні 300 тис. грн. за останні 12 місяців. Добровільно — за бажанням	Добровільно — за бажанням. Для 1 і 2 групи реєстрація платником ПДВ не передбачена.
<b><i>Форма розрахунків з постачальниками і покупцями</i></b>	
Грошова, не грошова	Тільки грошова (готівкова та безготівкова)
<b><i>Наявність статусу резидента</i></b>	
Обмежень не передбачено	Нерезиденти не можуть бути платниками єдиного податку
<b><i>Обмеження при зміні системи оподаткування</i></b>	
Обмежень не передбачено	За наявності податкового боргу перед бюджетом перехід на єдиний податок заборонений

*Джерело: складено за [12]*

Для юридичних осіб суб'єктів малого підприємництва загальна система оподаткування відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ) в 2016 — 2017 рр. передбачає сплату 7 загальнодержавних, 2 місцевих податків та 2 місцевих зборів (всього — 11) [13]. Для порівняння в 2013 році налічувалося: загальнодержавних податків та зборів — 17; місцевих податків та зборів — 5, всього — 22. Суб'єкт малого підприємництва самостійно визначає кількість податків, які буде сплачувати, враховуючи специфіку діяльності — галузь, види діяльності, систему пільг тощо (основні податки — це 18% податок на прибуток

та податок на додану вартість — ставки 20% стаття 194 ПКУ, 7% стаття 193 (в) ПКУ, 0% стаття 195.1 ПКУ). Тобто, незважаючи на зменшення в результаті проведених реформ загальної кількості податків удвічі, суттєвого покращення умов ведення бізнесу для суб'єктів малого підприємництва, на жаль, не відбулося: не вистачає ресурсів, наявні сильна конкуренція з боку великого бізнесу, нестабільне регуляторне середовище, бюрократія, потреба у послугах з підтримки ведення бізнесу тощо.

Для ФОП загальною системою оподаткування передбачається сплата податку з доходів фізичних осіб (ставка 18%) та єдиного соціального внеску (ЄСВ). Причому сплата ЄСВ для фізичних осіб — підприємців у 2016 р. була необов'язковою. Розміри ЄСВ для фізичних осіб — підприємців у 2017 році представлені у Таблиці 4, для юридичних осіб — у Таблиці 5.

*Таблиця 4*

**Розміри єдиного соціального внеску ФОП в загальній системі  
оподаткування у 2017 році**

<b>Суб'єкти ФОП</b>	<b>Розмір ЄСВ, грн</b>
Пенсіонери за віком або інваліди, які отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу	Звільняються від сплати ЄСВ за себе.
Решта фізичних осіб — підприємців	Обов'язково сплачують, незалежно від факту отримання чистого доходу у місяці, за який сплачується ЄСВ за себе не нижче мінімального страхового внеску у розрахунку на місяць, з 01.01.2017р. становить $3200 \times 22\% = 704,00$ грн та не більше максимальної величини бази нарахування ЄСВ.

*Джерело: складено за [13]*

Максимальна величина бази нарахування ЄСВ для ФОП передбачає постійне зростання: з 1 січня 2017 року —  $40000 \text{ грн} (1600 \times 25) \times 22\% = 8800 \text{ грн}$ ; з 1 травня 2017 року —  $42100 \text{ грн} (1684 \times 25) \times 22\% = 9262 \text{ грн}$ ; з 1 грудня 2017 року —  $44050 \text{ грн} (1762 \times 25) \times 22\% = 9691 \text{ грн}$ .

**Розміри єдиного соціального внеску суб'єктів малого підприємництва — юридичних осіб у 2017 році**

<b>Вид доходів</b>	<b>Ставка ЄСВ</b>
Фонд оплати праці найманих працівників, у т. ч. іноземців	Роботодавці нараховують та сплачують ЄСВ за ставкою 22%
Винагороди фізичним особам за цивільно-правовими договорами, крім цивільно-правового договору, укладеного з ФОП	Підприємства та ФОП нараховують і сплачують 22% на суму винагороди
Допомога з тимчасової втрати працездатності (як перші п'ять днів за рахунок коштів підприємства, так і решта днів хвороби, допомога по вагітності та пологах за рахунок коштів Фонду соціального страхування)	Роботодавці нараховують і сплачують 22% на суму допомоги
Заробітна плата і лікарняні працівників-інвалідів	Роботодавці-підприємства нараховують і сплачують 8,41% на фонд оплати праці

Джерело: складено за [15]

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 ПКУ, на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Суб'єкти малого підприємництва, які на спрощеній системі оподаткування поділяються на чотири групи у 2017 році (аналогічно як у 2016 році), але з деякими змінами щодо розмірів ставок єдиного податку [13]:

- 1 група (фізичні особи — підприємці) — 10% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб (1600 грн), стаття 293.2 ПКУ, 15% за порушення умов застосування спрощеної системи (стаття 293.4 ПКУ); 2016 рік було 10% від мінімальної заробітної плати;
- 2 група (фізичні особи — підприємці) — 20% від мінімальної заробітної плати (3200 грн), стаття 293.2 ПКУ, 15% за порушення умов застосування спрощеної системи (стаття 293.4 ПКУ);
- 3 група (фізичні особи — підприємці, юридичні особи) — 3% зі сплатою ПДВ і 5% без сплати ПДВ від оподаткованого доходу, стаття 293.3



ПКУ, 15% за порушення умов застосування спрощеної системи для фізичних осіб — підприємців стаття 293.4 ПКУ, подвійний розмір для юридичних осіб стаття 293.5 ПКУ;

- 4 група (сільськогосподарські товаровиробники — юридичні особи) — ставка податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування (у відсотках від 0,19 по 2,43 до бази оподаткування).

Щодо ЄСВ, то для підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування, крім фізичних осіб-підприємців, віднесених до І групи платників єдиного податку, та осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, сума ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток): з 1 січня 2017 р. — 704 грн (3200 x 22%). Для ФОП, віднесених до І групи платників єдиного податку мінімальна сума ЄСВ з 1 січня 2017 року — 352 грн (3200 x 0,5 x 22%).

Двократне збільшення мінімальної заробітної плати у 2017 р. збільшило податкове навантаження на легальних малих підприємців України, які зареєстровані та офіційно ведуть свою підприємницьку діяльність, створюють робочі місця, наповнюють державний та місцеві бюджети. Із її збільшенням посилилась і відповідальність юридичних і фізичних осіб-підприємців за різноманітні порушення, що проявляється у штрафних, які стають непомірним тягарем для всіх суб'єктів малого підприємництва (таблиця 6).

Таблиця 6

**Відповідальність суб'єктів малого підприємництва за порушення законодавства про працю з 01.01.2017 року**

<b>Порушення</b>	<b>Розмір штрафу</b>
1. фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, та виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску	тридцятикратний розмір мінімальної заробітної плати за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення

2. порушення встановлених строків виплати заробітної плати працівникам, інших виплат більш як за один місяць, виплата їх не в повному обсязі; недопущення до проведення перевірки з питань додержання законодавства про працю, створення перешкод у її проведенні	трикратний розмір мінімальної заробітної плати
3. недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці	десятикратний розмір мінімальної заробітної плати за кожного працівника
4. порушення інших вимог трудового законодавства,	розмір мінімальної заробітної плати
5. вчинення дій при проведенні перевірки з питань виявлення порушень (п.2 таблиці)	стократний розмір мінімальної заробітної плати

*Джерело: складено за [16]*

За нинішньої нестабільної економічної ситуації, незавершеності трансформаційних перетворень двократне підвищення мінімальної заробітної плати є дуже ризикованим. Більш дієвим являється забезпечити стабільне економічне зростання шляхом створення нових робочих місць, застосування різноманітних заходів підтримки суб'єктів малого підприємництва (спрощені умови кредитування, податкові канікули без жорстких критеріїв обмежень щодо пільг в оподаткуванні тощо).

Отже, для суб'єктів малого підприємництва в умовах трансформаційних перетворень економіки України створено достатньо умов, щоб мінімізувати втрати від ведення бізнесу: спрощено ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності; оптимізовано податкову звітність, що надало змогу платникам зменшити кількість часу на її підготовку; значно спрощено розрахунки, пов'язані із визначенням сум податків, спрощено процедуру реєстрації, зменшено кількість податків з 22 до 11, запроваджено систему електронного адміністрування ПДВ, запроваджено мораторій на здійснення податкових перевірок суб'єктів малого підприємництва (з обсягом доходу до 20 млн. грн. на рік) тощо.

Але поряд із зазначеними досягненнями залишається ще ціла низка невирішених проблем — корупція в державних органах, невиконання законів, неефективно працююча судова система, висока вартість кредитних ресурсів,

нестабільність курсу гривні, складність податкового адміністрування, часті зміни в законодавстві й у формах податкової та іншої звітності — подолання яких може сприяти подальшому розвитку суб'єктів малого підприємництва та завершенню трансформаційних змін в економіці України.

На нашу думку, держава повинна й у подальшому допомагати суб'єктам малого підприємництва — фізичним і юридичним особам — вижити в сучасному слабкому економічному середовищі шляхом створення сприятливих умов ведення бізнесу, мінімізації податків та полегшення адміністративного тягаря. Захист бізнесу і сприяння його зростанню має стати першочерговим пріоритетом державної політики, насамперед в умовах незавершеності трансформаційних перетворень.

### **Література:**

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011).

2. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

5. Директива 2013/34/ Європейського парламенту і ради від 26 червня 2013 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/files/23345235325.pdf>.

6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 № 966-XIV, Закон України зі змінами та доповненнями № 1724-VIII від 03.11.2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

7. Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=59047](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59047).

8. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців від 15 травня 2003 року № 755-IV. Закон України зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/755-15>.

9. Благоприятность условий ведения бизнеса [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.

10. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Проект постанови Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA>.

11. П(с)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.

12. Загальні положення про діяльність підприємця [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.buhuslugi.com.ua/ua/informatsiya/informatsiya-dlya-fizichnikh-osib.html>

13. Податковий кодекс України від 23.12.2010 № 2856-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

14. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 08.07.2010 № 2464-VI, Закон України зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

15. ЄСВ у 2017 році: що нового? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://news.dtkr.ua/labor/social-protection/41850>.

16. Кодекс законів про працю України зі змінами та доповненнями № 1774-VIII від 06.12.2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08/print1448404513690874>.

*Унрод В.И., д.т.н., академик УТА  
Терновая Л.Ю., к.э.н., член-корреспондент УТА  
Черкасский государственный технологический университет  
г. Черкассы*

## **НАНОТЕХНОЛОГИИ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ**

Основное перспективное направление выхода украинского общества из экономического и финансового кризиса — реализация трансформационного подхода к определению места и роли отечественного интеллектуального капитала в решении проблем в экономической, финансовой, политико-правовой и технологической сферах.

Общую направленность экономики страны в XXI веке по многочисленным прогнозам будут определять следующие факторы: эффективность науки и внедрение новых технологий, становление и развитие нанотехнологий, интеллектуальное и научно-техническое развитие, инновации и мегафункциональные ноу-хау. Именно в данных направлениях интеллектуальному капиталу уделено ведущую роль, а одна из перспективных форм интеллектуального капитала — нанотехнологии.

Одной из составляющих структуры интеллектуальных аспектов общества является информационно-интеллектуальные ресурсы и информационно-интеллектуальные продукты, к которым и относятся нанотехнологии и нанопродукты. Нанотехнологии является основой для создания и функционирования nanoиндустрии.

Наноиндустрия — интегрированный комплекс производственных, научных, образовательных и финансовых организаций различных форм собственности, осуществляющих целенаправленную деятельность по созданию интеллектуальной и промышленной конкурентоспособной наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости и ранее недостижимыми

технико-экономическими показателями, основанный на высоком научно-образовательном потенциале государства, прогрессивных прорывных и междисциплинарных исследованиях, научно- и экономически обоснованном практическом использовании новых нетрадиционных свойств и функциональных возможностей материалов и систем различной физико-химической и биологической природы наноразмерного уровня (когда по меньшей мере один из линейных размеров функциональных (базовых) элементов находится в диапазоне  $10^{-7}$  м —  $10^{-9}$  м, т.е. от 1 до 100 нм), являющихся проявлением наномасштабных факторов.

К наноиндустрии можно отнести те производства, продукция которых обладает свойствами, определяемыми наноразмерным уровнем соответствующих систем. Эти свойства могут быть как макроскопическим проявлением квантовых закономерностей, так и вкладом поверхностных атомов наночастиц в общие свойства материалов и систем. Готовность государства и бизнеса поддержать нанотехнологические разработки связана с высоким уровнем ожидаемых от наноиндустрии результатов.

Нанотехнологии и наука наноматериалов имеют потенциал, чтобы обеспечить преимущества в различных областях, таких как синтез новых материалов с улучшенными свойствами, технологии производства, информационные технологии и электроника, экология и энергосбережение, нанобиология, медицинская техника, транспорт, экономика и т.д. Маловероятно, что есть какой-то сегмент человеческой жизни и деятельности, в котором нанотехнологии не могут быть применены. Нанотехнологии также будут влиять на психологию людей, а также их понимание мира, в котором они живут (восприятие социальных явлений, философских взглядов и этические соображения) [5].

Система внедрённых нанотехнологий, образующих особый — «нанотехнологический» — уклад современного общественного производства, превратилась в базовый фактор, оказывающий наиболее существенное влияние на динамику глобальной экономики, с эффектом, который, как ожидается,

превзойдёт эффект от появления и массового освоения информационно-коммуникативных технологий. Такой вывод прямо следует из того, что нанотехнологии находят широкое применение практически во всех секторах производства. Особенно это справедливо по отношению к наноматериалам, использование которых кардинально снижает объём производственного потребления ограниченных и невозпроизводимых природных ресурсов. Кроме того, применение нанотехнологий существенно повышает экономическую эффективность за счет снижения издержек производства материалов, снижения объёма потребления энергоресурсов, повышения квалификации трудовых ресурсов, а также роста срока эксплуатации, оборудования и инструментов.

Массовое освоение нанотехнологий способно в течение нескольких десятилетий преобразовать организационно-управленческую структуру экономики, социальную организацию производства, эти технологии изменяют принципы и мотивацию бизнеса, существенно обновят всю систему социально-экономических отношений.

В теоретико-экономическом аспекте наибольшую актуальность в настоящее время представляют следующие направления исследования системы нанотехнологий — наномолекулярное производство как новый технологический уклад, экономические аспекты функционирования нанотехнологического уклада производства, модернизация национальной экономической системы под воздействием нанотехнологического уклада.

Нанотехнологический уклад, как необходимый элемент инновационной структуры современного общественного производства, характеризуется особой гносеологической природой, отражающей его двойственный статус; такая двойственность обусловлена тем, что нанотехнологический уклад, с одной стороны, объективно вырастает из доминирующей в настоящее время формы общественного производства, а с другой, — кардинальным образом преобразует эту исходную для него форму. С этих позиций сущность становления нанотехнологического уклада предстаёт как формирование производственно-технологической основы новой системы экономической организации



общественного производства.

Экономическими предпосылками формирования нанотехнологического уклада выступают глобальные тенденции динамики организационно-экономической формы современного производства. К таким тенденциям относятся — необходимость минимизации экологического ущерба как результата возрастающего масштаба неэффективного использования невозпроизводимых природных ресурсов; потребность в противодействии неустойчивому развитию экономики как результата нерегулируемых финансовых потрясений; стремление к обеспечению социально приемлемого уровня удовлетворения основных материальных потребностей большинства населения.

Материально-производственная и организационно-управленческая основа эффективной реализации нанотехнологических разработок (совокупность которых образует «нанотехнологический уклад») представлена ускоренной динамикой национальной экономики. В современную эпоху время динамичность экономической системы выражается в степени массового освоения ею нанотехнологий в большинстве сфер и отраслей производства. При таком подходе границы нанотехнологического уклада приобретают трансотраслевой характер, требуя соответствующего межотраслевого механизма, методов и инструментов экономического регулирования.

В современных условиях ускоренное становление нанотехнологического уклада производства превращает его в ведущий фактор общесистемной модернизации национальной экономики, придавая реализации производственного потенциала нанотехнологий функцию объективного генератора стратегических изменений организационно-управленческого характера. Такая функция в полной мере соответствует динамизму и масштабности массового использования нанотехнологий как главного условия реального роста эффективности, качества и конкурентоспособности базовых отраслей экономики.

Волновая теория Н.Д.Кондратьева в развитии Й.Шумпетера стала основным прогнозным базисом 6-го инновационного технологического уклада экономики будущего — жизненного цикла NBIC-конвергенции (конвергенция

нано-, био-, информационных и когнитивных технологий) (рис. 1). На рис. 1 в форме циклов показано содержание 4-го и 5-го технологических укладов и начало зарождения 6-го уклада, в котором нано-, био- и информационные технологии будут формировать, изменять экономику, социальную и культурную сферы. Опосредовано со сменой технологических укладов, сменяются циклы развития науки.

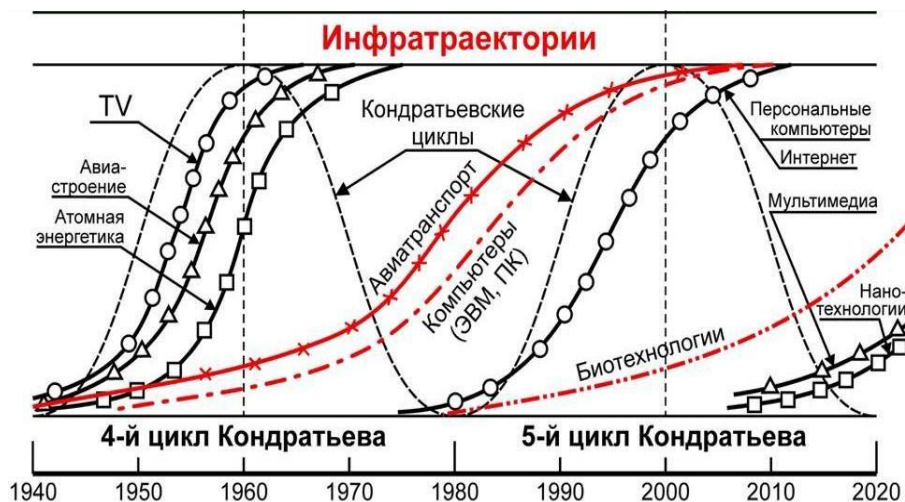


Рис.1. Диффузия инноваций вдоль подъемов циклов экономической активности Н.Д. Кондратьева [1]

Перед Украиной сегодня возник ряд внешних и внутренних вызовов. В значительной степени ответ на них — это срочные меры государства по форсированной модернизации отечественной индустрии и ускоренного экономического роста. Одной из предпосылок будущей конкурентоспособности украинской промышленности, а соответственно и развития экономики и общественного благополучия является развитие отечественного научно-технологического потенциала в сфере нанотехнологий и его всестороннее использование. В то же время государственная политика в сфере нанотехнологий будет способствовать решению не только национальных, но и глобальных

проблем, связанных с ограниченным доступом к экологически безопасной энергии, пище и чистой воде; эффективной системой здравоохранения; изменением климата и охраной окружающей среды [2].

В условиях экономического кризиса и тотальной нехватки финансовых ресурсов в Украине крайне остро стоит вопрос не только количества, но и качества государственных расходов на исследования и разработки в области нанотехнологий, что требует оптимизации ресурсов государства, направленных на развитие этого направления знаний.

Основными составляющими этого направления являются:

— усиление инновационно-инвестиционной активности, в частности привлечение иностранных и государственных инвестиций в процессы формирования и развития интеллектуального капитала, что связано с обеспечением долгосрочного экономического развития государства;

— интеграция с мировым научно-инновационным пространством и формирования стабильной нормативно-правовой системы поддержки инновационно-инвестиционной деятельности и эффективного управления интеллектуальным капиталом Украины;

— подготовка и проведение научного исследования влияния интеллектуального капитала на ослабление экономического кризиса и развитие Украины на перспективу [3].

При определении приоритетных (для государственного финансирования) направлений исследований прежде всего необходимо учитывать потребности отраслей — потенциальных реципиентов нанотехнологий и наноматериалов, главным образом тех, у которых есть потенциал для достижения успеха, а также накоплен опыт, создана инфраструктура и есть ресурсы. В то же время исследования в области нанотехнологий должны охватывать социальные аспекты распространения их результатов. Большой общественной проблемой остается нехватка знаний о влиянии новых веществ на здоровье и окружающую среду. Поэтому особое внимание государство должно уделить получению знаний о степени влияния инновационных нанотехнологических продуктов и их

потенциальные угрозы. Необходимы надежные и достоверные оценки рисков и разработки соответствующих мер регламентации, которые обеспечат защиту здоровья и окружающей среды. Их результаты должны стать предметом диалога с обществом, ведь отсутствие популяризации достижений наноиндустрии, разъяснений относительно возможного негативного влияния наноматериалов (наночастиц) на здоровье человека и окружающую среду может стать существенным препятствием для имплементации нанотехнологий в производство и их использование социумом [2, 3].

Различные методы нанотехнологий получили наибольшее развитие и применение в микроэлектронике, аэрокосмической индустрии, химической и медицинской отраслях. В Украине нанотехнологии и нанотехнологические инновационные продукты, ориентированные на нужды национального хозяйства, уже частично применены на практике. Так, отечественные исследования в области наносистем и наноматериалов проводятся в рамках Государственной целевой научно-технической программы «Нанотехнологии и наноматериалы» и целевой комплексной программы фундаментальных исследований НАН Украины «Фундаментальные проблемы наноструктурных систем, наноматериалов, нанотехнологий». Всего в течение 2010-2014 гг. в рамках обеих программ было выполнено 240 проектов по таким направлениям, как физика наноструктур, технологии полупроводниковых наноструктур, материаловедение, диагностика наноструктур, обеспечения развития наноиндустрии, био-технологии и бионаносистемы. Достигнуто повышение характеристик металлов и различных покрытий для применения в аэрокосмической, машиностроительной, оборонной и других отраслях.

Реализация указанных выше установок требует разработки Национальной стратегии развития нанонауки и нанотехнологий Украины и новой Государственной целевой научно-технической программы «Нанотехнологии и наноматериалы» на 2015-2025 гг. Их главной целью должно стать усиление конкурентных преимуществ и обеспечения высокой добавленной стоимости отечественной промышленности за счет широкомасштабного внедрения

нанотехнологических инноваций. Качественно новая программа должна помочь укрепить уровень компетенций в отечественной научно-исследовательской среде, повысить активность научных исследований и их результативность, а также содействовать сотрудничеству сектора высшего образования и науки при привлечении бизнеса [5].

Проблема внедрения инноваций и коммерциализации чрезвычайно остро стоит в Украине. Отдельной задачей для правительства должно стать восстановление и развитие отраслевой производственно-ориентированной науки и создания таких инвестиционных условий, чтобы на последних стадиях исследований привлекать средства частных инвесторов, а следовательно, способствовать ускоренному внедрению инновационных продуктов. Однако в Украине еще значительное время государство должно брать основную тяжесть финансирования развития нанотехнологий на себя.

Судя по результатам исследования мирового опыта и украинских реалий, следует отметить, что залогом эффективности вложенных государственных средств, по нашему мнению, является соблюдение в государственной политике таких базовых направлений.

Во-первых, это развитие фундаментальных знаний. Государство и правительство должны сделать все возможное для прорыва в нанонауке и нанотехнологиях, ориентированных на решение проблем обороны и безопасности, энергетики, окружающей среды, охраны здоровья, сельского хозяйства и пищевой промышленности, биотехнологий и современных материалов, а также создавать возможности для привлечения ученых к выполнению международных научно-технических программ.

Во-вторых, это активизация технологических инноваций и их коммерциализация. Для поощрения инновационной деятельности и коммерциализации нанотехнологий правительству страны необходимо:

- определить приоритеты развития национальной промышленности;
- создать механизмы информирования промышленных предприятий и органов власти по разработке и использованию нанотехнологий;

— ввести инструменты активизации технологических инноваций в промышленности;

— внедрить европейские и международные нормы технического регулирования и стандартизации в области нанотехнологий;

— содействовать участию отечественного бизнеса в международном научном сотрудничестве, в том числе в программах ЕС по исследованиям и инновациям, а также участия в двухстороннем сотрудничестве с другими странами.

В-третьих, правительство должно следить за соблюдением социальной ответственности в процессе развития нанотехнологий. Для этого в государственных программах финансирования исследований и разработок особое внимание следует уделить исследованиям, связанным с возможным неблагоприятным воздействием на здоровье человека, окружающую среду и безопасность жизнедеятельности (охрана труда), а также с этическими, правовыми и социальными аспектами, необходимыми для ответственного проведения исследований в области нанонауки и нанотехнологий [2, 3].

Учитывая опыт внедрения нанотехнологических изделий в Украине можно сделать вывод, что на этом пути есть существенные препятствия: отсутствие стратегии развития научно-технического потенциала Украины и конкретных механизмов его реализации; существенное превышение потребности отечественного рынка в нанотехнологической продукции во многих социально значимых сферах (медицина, энергетика, экология) по сравнению с объемами ее реального производства, что связано с неготовностью промышленности к внедрению наноразработок; недостаток квалифицированных, профессиональных кадров в сфере нанотехнологий; недостаточные государственные инвестиции, суммы которых не позволяют полностью раскрыть отечественный потенциал в сфере нанотехнологий; отсутствие технологической базы для развития нанотехнологий, соответствующего оборудования и тому подобное.

Несмотря на указанные проблемы, Украина имеет определенные предпосылки для того, чтобы стать активным участником мирового процесса развития

наноисследований и нанотехнологий и достойным участником новой научно-технической революции. Без такого участия она будет обречена на отставание в одном из важнейших направлений современного научно-технического прогресса, не сможет внедрять в свою экономику ряд технологических инноваций и будет выполнять только роль поставщика сырья для мировой экономики. Для того чтобы обеспечить Украине достойное место в новом постиндустриальном мире, необходимо выработать стратегию создания и развития национальной nanoиндустрии и объединить усилия государства, научного сообщества и бизнеса для развития новой наукоемкой экономики XXI века.

### **Список использованных источников**

1. Ляшенко В. И., Павлов К. В. Наноэкономика как перспективное направление интенсификации общественного воспроизводства: монография. — Белгород, 2008. — 328 с.

2. Стан та перспективи розвитку досліджень у галузі наносистем і наноматеріалів в Україні [Електронний ресурс] // Національна академія наук України. Новини / Прес-служба НАН України. — Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/UA/news/Pages/contents.aspx?ffn1=ID&fft1=Eq&ffv1=2128>.

3. Ткачова О. Нанотехнології як об'єкт статистичного моніторингу: світова та вітчизняна практики [Електронний ресурс] / О. А. Ткачова // Економіка і прогнозування. — 2014. — № 2. — С. 105–124. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog\\_2014\\_2\\_11.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprog_2014_2_11.pdf).

4. Унрод В. И. Развитие нанотехнологий — перспективный фактор обеспечения экономической безопасности Украины/ Унрод В. И., Терновая Л. Ю. // Матеріали конференції «Безпека середовища життєдіяльності людини: екологічні, медичні та економічні аспекти», конф., 25.02-01.03.2013 року, Свалявський р-н, с. Солочин/ Ред. кол.: Л. І. Повякель, І. В. Карбанова. — К.: Т-во «Знання України», 2013. — 15 с. — С. 83-84.

5. Унрод В.И. Введение в науку о наноматериалах и нанотехнологиях: учебное пособие. — Черкассы: Издатель Чабаненко Ю. А., 2013. — 262 с.

6. Kahan D. M. Nanotechnology and society — the evolution of risk perceptions / D. M. Kahan // Nature Nanotech. — 2009. — №4. — p. 705-706.



*Райко Галина Олександрівна  
к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами  
Херсонський національний технічний університет*

*Гапонов Віталій Олександрович  
аспірант кафедри економічної кібернетики та управління проектами  
Херсонський національний технічний університет*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРОПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

В Україні зосереджена значна частка світових чорноземів, понад 20% орних земель Європи. Основними групами культур, що вирощуються в Україні, є зернові, зернобобові, картопля, цукровий буряк, соняшник та овочі. Найбільшу долю — 54,2%, займають зернові. При середній врожайності пшениці (на рівні 4,1 тонн/га (на 1 листопада 2016 р.) при європейській нормі 6,1 тонн/га) країна має значний потенціал для росту продуктивності в галузі, за умови максимально ефективного використання земельних ресурсів, інвестицій в агросектор, оптимізації витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

З 1 січня 2016 року внесені зміни в українське податкове законодавство. Діє спеціальний режим оподаткування ПДВ (акумуляція ПДВ) сільськогосподарських виробників залежно від виду сільгосппродукції, що реалізовується. Для рослинництва 85% — оплата до бюджету, 15% — на спеціальний рахунок для власного використання підприємством. Тоді як для тваринництва існують більше стимулюючі умови: 20% до бюджету і 80% на власний спеціальний рахунок. Ставка єдиного податку для платників (сільгоспідприємств) IV групи була збільшена в 1,8 разу [1].

Незважаючи на значні ризики ведення бізнесу в аграрному секторі України та значний регуляторний тиск, є підстави говорити про те, що зростаючий попит на продовольство у світі не дає українському АПК вибору — повинні розвиватися.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «РАЙЗ-ПІВДЕНЬ» розташоване в селищі Щасливе, Олешківського району Херсонської області.

Господарство знаходиться в степовій зоні півдня України.

ТОВ «РАЙЗ-ПІВДЕНЬ» відноситься до середніх господарств: середньорічна чисельність працівників — 129 чол., площі сільськогосподарських угідь складають 49641,67, середньорічна вартість основних виробничих та оборотних засобів — 15883 тис.грн.

Основним видом продукції у структурі грошових надходжень від реалізації ТОВ «РАЙЗ-ПІВДЕНЬ» є ячмінь озимий та ярий, пшениця та соняшник. є ячмінь, грошова виручка якого в середньому за три роки становить 11003 тис. грн. або 56,2 %.. Розрахувавши коефіцієнт спеціалізації господарства визначили, що він становить — 0,337, тобто підприємство має середній рівень спеціалізації (табл. 1).

Таблиця 1

Розмір та структура грошової виручки від реалізації ТОВ «РАЙЗ-ПІВДЕНЬ»

Галузі та види продукції (тис. грн)	Роки			Середнє зн-ня, тис.грн	Усереднена структура, %
	2013	2014	2015		
Ячмінь озимий	4965	5725	6412	5700,7	29,1
Ячмінь ярий	4168	5255	6484	5302,3	27,1
Пшениця	3004	3351	3397	3250,6	16,6
Соняшник	2341	2456	2834	2544	13,0
Інша продукція рослинництва	592	432	306	443,3	2,3
Всього по сільськогосподарському виробництву	16946	19197	21450	19197,6	98,1
Послуги інших галузей	328	397	393	372,6	1,9
Всього по господарству	17274	19594	21843	19570,3	100,0

У сільському господарстві земля — це головний засіб виробництва, без якого неможливий сам процес виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Земля одночасно є предметом і засобом праці, а отже, і головним засобом виробництва. Земля значною мірою визначає темпи розвитку та рівень ефективності сільськогосподарського виробництва. Досліджуване ТОВ «РАЙЗ-ПІВДЕНЬ» на даний час працює суто на власних землях. До цього моменту господарство брало землі в оренду. Розмір орендованих земель становив 1435 га.

Головними результативними показниками діяльності будь-якого підприємства є урожайність культур, собівартість виробленої продукції та її трудомісткість, а як результат — прибуток та рівень рентабельності даного виробництва (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні економічні показники розвитку ТОВ «РАЙЗ-ПВДЕНЬ»**

Показники	У середн. за 2015-2016	План	Відхилення (+, -) плану від факту
Валова продукція (в порівнянних цінах) — всього, тис. грн.	4790	3478,5	-1311,50
на 100 га сільськогосподарських угідь	113,19	106,21	-6,98
на 100 га ріллі	129,04	112,72	-16,32
на 1 середньорічного працівника	49,38	42,94	-6,44
на 1 люд.-год. витрат праці, грн.	22,21	25,89	3,68
Виручка від реалізації продукції (товарна продукція) — всього, тис. грн.	10728	15376,96	4648,96
на 100 га сільськогосподарських угідь	253,52	469,53	216,01
на 100 га ріллі	289,01	498,28	209,27
на 1 середньорічного працівника	110,60	189,84	79,24
на 1 люд.-год. витрат праці, грн.	49,74	114,43	64,69
Прибуток — всього, тис. грн.	2568,67	10259,28	7690,61
на 100 га сільськогосподарських угідь	60,70	313,26	252,56
на 100 га ріллі	69,20	332,45	263,25
на 1 середньорічного працівника	26,48	126,66	100,18
на 1 люд.-год. витрат праці, грн.	11,91	76,35	64,44
Виробничі витрати — всього, тис. грн.	8938,33	5117,66	-3820,67
на 100 га сільськогосподарських угідь	211,22	156,26	-54,96
на 100 га ріллі	240,80	165,83	-74,97
на 1 грн. валової продукції, грн.	1,87	1,47	-0,40
Витрати праці — всього, люд.-год.	215670	134380	-81290,00
на 100 га сільськогосподарських угідь	5096,57	4103,21	-993,36
на 100 га ріллі	5810,08	4354,50	-1455,58
на 1 грн. валової продукції, грн.	45,03	38,63	-6,40
Рівень рентабельності, %	31,5	200,5	169,00

Підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції рослинництва передбачає збільшення обсягів виробництва з мінімальними витратами на її одиницю. Отже, господарству ТОВ «РАЙЗ-ПВДЕНЬ» необхідно збільшувати врожайність сільськогосподарських культур та знижувати собівартість продукції. Для цього передбачається комплекс таких основних заходів як:

- поліпшення використання землі, підвищення її родючості;
- впровадження комплексної механізації, автоматизації виробництва із застосуванням ГІС — технологій для оптимізації системи управління підприємством;
- поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва на основі між-господарської кооперації та агропромислової інтеграції;
- раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів;
- впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва.

Географічно-інформаційні системи (ГІС) — це програмно-технічний комплекс, що забезпечує автоматизований збір, обробку, зберігання, аналіз, відображення та розповсюдження просторово-координованої інформації. Комплексна ГІС на сільськогосподарські підприємства найчастіше включає в себе такі цифрові карти, як карти вмісту мінеральних речовин у ґрунті, типів і характеристик ґрунтів, карти схилів (з цифровою моделлю рельєфу) і експозицій схилів, погодних, кліматичних і гідрологічних умов. Цифрові карти є надзвичайно важливою інформацією через низку послідовних факторів, таких як врожайність і тип посівів, тип механічної та хімічної обробки ґрунтів, просторовий розподіл хвороб культур і динаміка розповсюдження шкідливих комах. При наявності такої інформації відкриваються необмежені можливості аналізу, прогнозу та оптимізації діяльності сільгоспідприємств [4-5].

Основні функції ГІС "Панорама АГРО":

- ведення нормативно-довідкової інформації;
- ведення паспортів полів з прив'язкою до року урожаю;

- ведення агрохімічного моніторингу сільськогосподарських угідь;
- планування і облік переміщень автотранспорту і спеціальної техніки;
- обробка навігаційних даних і контроль переміщень автотранспорту і спеціальної техніки;
- аналіз показників моніторингу на графіках;
- формування і аналіз подій, що відбуваються з об'єктами моніторингу;
- планування і облік технологічних операцій відповідно до встановленої сівозміни (рис.1).

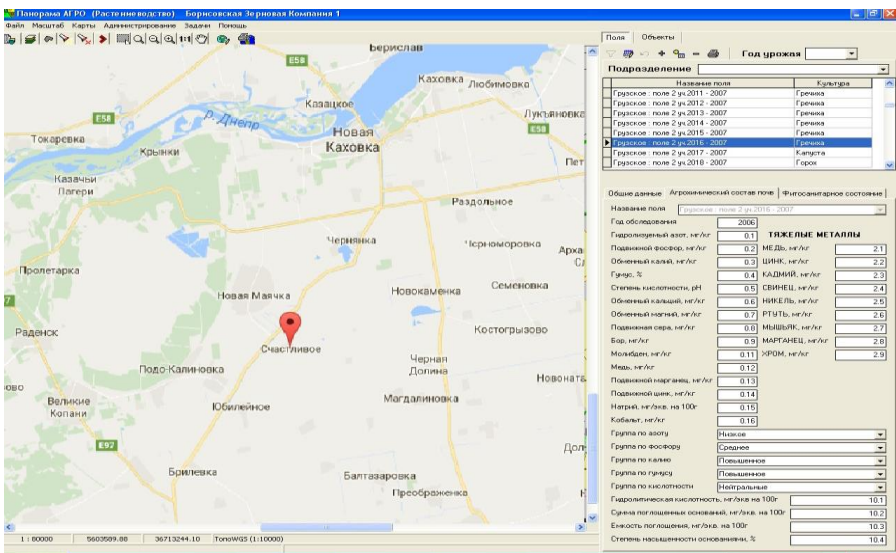


Рис. 1. Облік сільськогосподарських угідь та агрохімічний моніторинг

Агро ГІС дозволяє управління ділянками з використанням фонових зображень з повітря, топографічних карт, кадастрових карт та інш. Електронна карта полів дає інформацію про точну площу полів будь-якої конфігурації, може відображати протяжність доріг та їх якість, показує розташування об'єктів в просторі та дозволяє за необхідності здійснювати навігацію на будь-яку вказану точку за будь-якої заданої траєкторії.

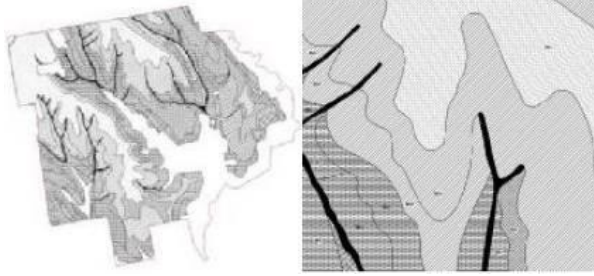


Рис.2. Землекористування та експлікація полів

Основна інформація формується в процесі ґрунтового-ландшафтного картографування земель, що виконується за матеріалами аерофотознімання, топографічних карт і даних спеціальних польових і лабораторних досліджень. Результати досліджень представляються пошарово у вигляді електронних карт форм і елементів мезорельєфу, крутизни схилів, їх експозиції, мікрорельєфу, ґрунтоутворюючих порід, гідрогеологічних умов, ерозії ґрунтів, структур ґрунтового покриву тощо. Кожна електронна карта має базу даних, що містить, відповідно до тематики карти, інформацію по кожному контуру.

Для розширення своїх інвестиційних потреб підприємство ТОВ «РАЙЗ-ПІВДЕНЬ» планує залучити капітал у розмірі 530 тис. грн., у тому числі:

А. Нерозподілений прибуток у сумі 55 тис. грн.

Б. Емісія звичайних акцій у розмірі 43 % від загальної суми залученого капіталу. Витрати з емісії плануються в розмірі 5% від фактично вирученої суми. Надалі вони щорічно збільшуються на 3 %.

В. Емісія привілейованих акцій на суму, що дорівнює 15 % загальної суми залученого капіталу. Витрати з емісії плануються в розмірі 3% від фактично вирученої суми. Щорічне зростання дивідендів планується на рівні 5%.

Г. Проектна пропозиція щодо застосування ГІС для підвищення ефективності ведення землеробства (165 тис. грн).

Д. Випуск купонних п'ятирічних облігацій. Емісія відбувається в два етапи. Для облігацій першого випуску 35% від загального обсягу облігацій

встановлено річний купон 13%. Для другого випуску купонна ставка складає 25%. Підприємство сплачує податок на прибуток за ставкою 25%.

Для розрахунку середньозваженої вартості капіталу (WACC) підприємство використовує маржинальне зважування.

Підприємство має п'ять інвестиційних проектів: А, Б, В, Г, Д. У таблиці 3 наведені прогнозовані грошові потоки.

Таблиця 3

Прогнозовані грошові потоки та очікувана прибутковість інвестиційних проектів, тис. грн.

Рік	Проект				
	А	Б	В	Г	Д
0	-63	-155	-123	-165	-163
1	12	26	18	85	43
2	28	31	29	28	48
3	27	74	46	43	57
4	25	83	82	66	54
5	29	60	16	93	46

Необхідно обчислити граничні значення WACC та обґрунтувати доцільність інвестиційних проектів.

1) На першому етапі розраховуємо вартість окремих джерел капіталу:

а) Вартість звичайного акціонерного капіталу, окремо для першої та другої емісії розраховуємо за формулою:

$$k_{BK} = \frac{D_1}{P_A(1-l_{em})} + g, \quad (1)$$

де  $D_1$  — очікувані дивіденди в перший рік;

де  $P_A$  — ринкова ціна акції (або ціна розміщення у випадку емісії акцій);

$l_{em}$  — витрати на емісію акцій (у відсотках до обсягу емісії).

$g$  — прогнозоване щорічне зростання дивідендів.

Вартість звичайного акціонерного капіталу для першої емісії складатиме:  
 $k_{BK} = 22,41\%$ , для другої емісії складатиме:  $k_{BK} = 29,47\%$

б) Вартість нерозподіленого прибутку.

Ціну нерозподіленого прибутку беремо на рівні ціни акціонерного капіталу без урахування витрат на емісію. З двох розрахованих показників вартості звичайного акціонерного капіталу обираємо перший, так як він відноситься до того випуску акцій, який відбудеться відразу після використання нерозподіленого прибутку.

$$k_{НП} = \frac{D_1}{P_A} + g, \quad k_{НП} = 21,44\% \quad (2)$$

в) Вартість капіталу від емісії привілейованих акцій, окремо для першої та другої емісій;

$$k_{BK} = \frac{D_1}{P_A(1-l_{em})} + g \quad k_{BK_1} = 29,54\% \quad k_{BK_2} = 34,17\% \quad (3)$$

г) Вартість позикового капіталу (облігацій), окремо для першої та другої емісій;

$$r_o = \left( C + \frac{N - P_o}{T} \right) / \frac{N + P_o}{2}, \quad C_i = r_c \cdot N, \quad (4)$$

де  $N$  — сума, яку підприємство сплатить власникам облігацій при погашенні (як правило, дорівнює номінальній вартості облігації);

$P_o$  — поточна ринкова ціна облігації;

$T$  — кількість років до погашення облігації.

$C_i$  — купонні виплати за облігаціями за  $i$ -й період;

де  $r_{C_i}$  — ставка купона:  $r_{o1} = 13\%$ ,  $r_{o2} = 25\%$ .

Аналогічно до банківського кредиту вартість капіталу від облігаційної позики має коригуватися на ставку податку на прибуток:

$$k_{ПК} = r_o \cdot (1-t), \text{ або } k_{ПК} = r_{o\text{ем}} \cdot (1-t) \quad (5)$$

$$k_{ПК_1} = 0,1, \quad k_{ПК_2} = 0,1932$$



2) Визначаємо структура капіталу і точки зламу графіка WACC:

а) Визначення структури капіталу.

Підприємство використовує маржинальне зважування, тому розраховуємо питому вагу кожного з джерел фінансових ресурсів. Визначаємо частку власного капіталу, частку привілейованих акцій і частку позикового капіталу (облігацій) [9-10].

Загальна сума залученого капіталу складає 530 тис. грн.

Знаходимо питому вагу власного капіталу:  $W_{BK} = 53,37\%$  .

Питома вага привілейованих акцій складає:  $W_{ПА} = 15\%$  .

Питома вага залученого капіталу:  $W_{ЗК} = 31,62\%$  .

б) Визначаємо точки зламу WACC:

$BP_1 = 103,05$  тис. грн.;  $BP_2 = 231,1$  тис. грн.;

$BP_3 = 265$  тис. грн.;  $BP_4 = 185,5$  тис. грн.

У точках зламу відбувається збільшення середньозваженої вартості капіталу, в результаті заміни менш дорогого джерела більш дорогим. Кожна така точка буде знаходитися наприкінці інтервалу, на якому середня ціна капіталу постійна.

3) Розраховуються граничні значення WACC для кожного з відрізків:

Середньозважена вартість капіталу (WACC) розраховується за формулою:

$$WACC = \sum_{i=1}^n w_i \cdot k_i , \quad (6)$$

де  $w_i$  – питома вага  $i$ -го джерела капіталу в загальному його обсязі (виражена десятковим дробом);

$k_i$  – вартість  $i$ -го джерела капіталу (виражена десятковим дробом).

$WACC_1 = 19\%$  ,  $WACC_2 = 19,55\%$  ,  $WACC_3 = 22,5\%$  ,  $WACC_4 = 23,19\%$  ,

$WACC_5 = 26,96\%$  .

4) Обґрунтовується доцільність здійснення інвестиційних проектів.

Будь-які інвестиції виправдані тільки в тому випадку, коли їх очікувана прибутковість, вища вартості капіталу, залученого для фінансування цих інвестицій.

Виникає питання: яке із значень вартості капіталу повинне використовуватися при оцінюванні економічної ефективності конкретних проєктів з метою формування бюджету капіталовкладень? Визначаємо внутрішню норму прибутковості кожного з інвестиційних проєктів (IRR) — ставка відсотка, за якої стають рівними дисконтована сума грошових потоків інвестиційного проєкту та дисконтована оцінка витрат для цього ж самого проєкту.

Внутрішню норму прибутковості знаходимо за формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1 + IRR)^t} = 0 \quad (7)$$

де NPV — чиста приведена вартість проєкту;

$CF_t$  — чистий грошовий потік на  $t$ -му кроці розрахунку;

$I_t$  — інвестиційні витрати в період  $t$ ;

IRR — внутрішня норма прибутковості;

$T$  — життєвий цикл проєкту.

Дане рівняння вирішуємо за допомогою підбору шляхом деяких послідовних ітерацій. У результаті отримуємо наступні значення внутрішньої норми прибутковості: при  $i=0,3$ :  $NPV_A = -8,34$

при  $i=0,2$ :  $NPV_A = 5,78$ ,  $IRR_A = 24\%$

Аналогічно для інших проєктів:  $IRR_B = 19\%$ ,  $IRR_B = 15,38\%$ ,  $IRR_C = 25,58\%$ ,  $IRR_D = 15,95\%$

Пріоритетними для підприємства є проєкти з більш високою прибутковістю, тому вони ранжуються за ступенем зменшення IRR:  $IRR_C = 25,58\%$ ,  $IRR_A = 24\%$ ,  $IRR_B = 19\%$ ,  $IRR_D = 15,95\%$ ,  $IRR_B = 15,38\%$ .

Для раціонального використання коштів залучатися повинен тільки такий капітал, середня ціна якого (WACC) нижче очікуваної прибутковості проєктів. Співставивши дані встановлено, що залучені кошти доцільно інвестувати в

інвестиційні проекти Г та А на 228 тис. грн., оскільки його очікувана прибутковість перевищить граничне значення WACC.

Проекти Б, Д і В необхідно відхилити, тому що вартість залучених ресурсів для реалізації даних проектів вище від їх очікуваної прибутковості.

Величина інвестицій за проектом Г та А складає 228 тис. грн., тому для його реалізації не доведеться залучати весь доступний капітал. Правильність прийняття рішення щодо інвестування залучених ресурсів у проекти Г та А перевіримо на основі розрахунку чистої приведеної вартості (ЧПВ) даних проектів за формулою.

$$ЧПВ = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+i)^t} \quad (8)$$

де ЧПВ — чиста приведена вартість проекту;

$CF_t$  — чистий грошовий потік на  $t$ -му кроці розрахунку;

$I_t$  — інвестиційні витрати в період  $t$ ;

$i$  — ставка дисконтування;

$T$  — життєвий цикл проекту.

Отримане граничне значення WACC — 23,19% повинне використовуватися для дисконтування за всіма проектами, котрі включені до плану капітальних вкладень підприємства, тобто підприємство повинне використовувати для дисконтування ціну останньої залученої гривні, котра забезпечує додатне значення ЧПВ відібраного проекту [11-12].

$ЧПВ_G = 6,89 \text{ тис. грн.}$ ,  $ЧПВ_A = 0,71 \text{ тис. грн.}$ ,  $ЧПВ_B = -16,70 \text{ тис. грн.}$ ,

$ЧПВ_B = -23,43 \text{ тис. грн.}$ ,  $ЧПВ_D = -26,31 \text{ тис. грн.}$

Отримані значення ЧПВ підтверджують попередні висновки: залучені кошти доцільно інвестувати в проекти Г та А, оскільки чиста приведена вартість за цими проектами додатна. Проекти Б, В і Д є неприйнятними і їх реалізація є недоцільною, тому що чисті приведені вартості за ними від'ємні.

Обсяг інвестицій за проектом Б складає 155 тис. грн. Знаходимо середнє

WACC:  $WACC_E = 26,88\%$

Середня WACC перевищує граничну, отже реалізація проекту є нераціональною. Середнє значення WACC, вище за дохідність проекту Д, тому включення даного проекту в план капітальних вкладень є нераціональним. Підприємству необхідно обмежитися лише реалізацією проекту Г.

Підводячи підсумки із проведених розрахунків виробничої діяльності ТОВ «РАЙЗ-ПІВДЕНЬ», можна зробити висновок, що досліджуване господарство є спеціалізованим з вирощування зернових культур та соняшнику. В основному діяльність підприємства полягає у вирощуванні насіння сільськогосподарських культур та їх реалізацією, а застосування ГІС — технологій дозволить підвищити загальну ефективність функціонування підприємства.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1) Березівський П.С. Організація виробництва, прогнозування та планування в агропромисловому комплексі України [навчальний посібник] / За ред. П.С. Березовського.-Львів. “Магнолія Плюс”: видавець СПДФО В.М. Піча, 2009. — 440 с.

2) Бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства: [навч. посіб] // В. І. Дробот, В. П. Мартянов, М. Ф. Соловійов, А. В. Токар, В. Й. Шиян. — К.: Мета, 2003. — 336 с.

3) Бойко О. Г. Можливості використання ГІС / ДЗЗ технологій у точному землеробстві [Електронний ресурс] / О. Г. Бойко. — 2009. — Режим доступу до ресурсу: pdaa.edu.ua.

4) Болсуновский М. О. Геометрическая обработка данных со спутника QuickBird. — [Електронний ресурс] [Електронний ресурс] / М. О. Болсуновский. — 2006. — Режим доступу до ресурсу: <http://geopriz.webrost.lgg.ru>.

5) Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: [підручник] / Е. А. Зінь, М. О. Турченко. — К.: Вид-во “Професіонал”, 2004. — 320 с.

6) Ільчук М. М. Організація і планування сільськогосподарського виробництва [підручник] / За ред. М. М. Ільчука та Л. Я. Зрібняка. — Вінниця: Нова книга, 2008. — 456 с.

- 7) Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. — 2-ге вид. — К.: ЦУЛ, 2009.
- 8) Морозов В. В. ГІС в управлінні водними і земельними ресурсами / В. В. Морозов. — Херсон: ХДУ, 2006. — 88 с.
- 9) Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві: [навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / В.М. Нелеп. — К.: КНЕУ, 2002. — 280 с.
- 10) Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: [підручник] / В. М. Нелеп.
- 11) Семенюк Н. А. Економічний аналіз: [навчально-методичний посібник з економічних спеціальностей для аграрних вищих навчальних закладів] / Семенюк Н. А., Петренко В. Г. — К.:НМЦ, 2004. — 222 с.
- 12) Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства: [навчальний посібник] / Г. М. Тарасюк, Л.І. Шваб. — 3-тє вид. — К.: Каравела, 2008. — 352 с.

Савченко А.В.,  
*старший викладач кафедри  
економічної теорії і банківської справи  
Черкаський державний технологічний університет  
м. Черкаси*

## **СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Бути людиною — це  
відчувати свою відповідальність.  
Почувати сором перед убогістю,  
яка, здавалося б, і не залежить від  
тебе. Пишатися кожною перемогою,  
здобутої товаришами. Усвідомлювати,  
що, кладучи цеглу, ти допомагаєш  
будувати світ.

А. де Сент-Екзюпері

На шляху глобальних перетворень перед Україною та іншими країнами активізувались завдання з пошуку нових джерел соціально-економічного зростання та позитивного розвитку всіх сфер суспільного життя. Джерелом таких змін у країні є пошуки, формування та примноження соціального капіталу. З досвіду розвинених країн ми бачимо, що важливу роль в економіці та суспільстві відіграють саме людські ресурси (духовні, інтелектуальні, організаційні) та довірчі стосунки між ними. Хоча соціальний капітал є інтегральним показником з одного боку, але, з другого боку є одним з головних чинників стійкого економічного розвитку. В сучасних реаліях соціальний капітал визначає статус держави в міжнародному середовищі.

П. Бурдьє, розглядає соціальний капітал як «сукупність актуальних або потенційних ресурсів, що пов'язані з володінням міцними зв'язками,

інституціалізовані відносинами взаємного знайомства і визнання», підкреслює, що громадські рухи не виникають самі по собі, а формуються через залучення спеціальних стратегій, орієнтованих на інституалізацію групових відносин [1]. А от німецький політолог В. Меркель вважає: «Проблема розвитку демократичної держави полягає в тому, що громадські рухи можуть бути організовані в короткий термін, а ті цінності та поведінка суспільства, на які спирається демократія, не можуть виникнути спонтанно. Навпаки, вони повинні бути набуті, поширені й історично накопичені як соціальний капітал у результаті довгострокової громадської активності» [2, с. 75].

Зайцев Ю. К. виділяє вертикальну та горизонтальну форми прояву та функціонування соціального капіталу. Так, за вертикальною ознакою соціальний капітал існує на рівні окремих регіонів і країн, й виявляється у формі створеного розвиненого громадського та інформаційного суспільства, форм соціального партнерства, на основі цього стверджується високий ступінь довіри між народом і владою. Становлення соціального капіталу на горизонтальному рівні базується на якості, прозорості, справедливості, стабільності соціальних зв'язків між суб'єктами господарювання на рівні фірм, а його основними формами в соціально орієнтованих економіках є системи соціального партнерства патерналізму, пожиттєвого найму, соціальної відповідальності бізнесу.

Американський економіст Дж. Гелбрейт стверджує, що метою діяльності керівництва великих корпорацій США є вищі цілі цивілізації: захист людей від нестатків, експлуатації та зловживань, збереження національних ресурсів, прогрес науки та ін. Аналізуючи стан «суспільства достатку», Дж. Гелбрейт вважає, що воно вже розв'язало проблему виробництва благ, однак проблема їх розподілу вирішена не повністю, усунення недоліків у розподілі дасть змогу забезпечити розширення соціальних послуг і зростання загального добробуту. Він пропонує вдосконалити фінансування систем освіти та охорони здоров'я за рахунок державних і недержавних коштів, спрямовувати наявні ресурси на боротьбу з бідністю, безробіттям, голодом і хворобами. При цьому соціальна допомога повинна за своїми розмірами наблизитися до заробітної плати.



Досягти цього можна за рахунок посилення соціального контролю над виробництвом і розподілом.

Дослідження вчених в області економіки, соціології, політології показують, що співтовариства, засновані на довірі і співпраці, сприяють реалізації людського потенціалу. Все ширше в науковій літературі визнається той факт, що соціальні зв'язки і довіра виконують важливу роль в підтримці соціально-економічного розвитку. Соціальний капітал розглядається навіть як необхідний «зонтичний» термін для таких аспектів життя суспільства, які, не дивлячись на складність вимірювання і включення у формальні моделі, розглядаються як найважливіші детермінанти довгострокового економічного успіху [3].

Для більш детального дослідження впливу соціального капіталу на економічний розвиток країн проаналізуємо зміну Індексу соціального розвитку деяких країн. Як відомо, індекс дозволяє дати цілісну оцінку розвитку суспільства та визначити пріоритети для подальшого розвитку держави. Він базується на оцінці трьох основних напрямів: задоволення базових потреб, основи добробуту та можливості, використовуючи для цього 52 окремих показники. Кожен з них оцінюється як в абсолютних значеннях, так і у відносних — шляхом порівняння рівня розвитку країн із однаковим рівнем ВВП (таб. 1).

За рівнем життя населення Україна посідає 63 місце серед 133 країн. Про це свідчать дані Індексу соціального розвитку (ІСР), розробленого американською неурядовою організацією Social Progress Imperative за підтримки компанії «Делойт». ІСР визначає рейтинги країн на базі показників, що мають безпосередній вплив на якість життя людей. Порівнюючи за цими критеріями країни зі співставним рівнем ВВП, Social Progress Imperative доводить, що економічний розвиток країни не гарантує високу якість життя населення.

Незважаючи на соціальні, політичні та економічні складнощі, Україна за рівнем ІСР випередила усі країни СНД. Так, Білорусь посіла 66 місце, Вірменія — на 67, а Росія — 75. Натомість екс-учасниця СНД Грузія суттєво

зміцнила свої позиції у сфері освіти, охорони здоров'я та захисті прав людини, що вкупі з іншими досягненнями дозволило їй посісти 54 сходинку.

Таблиця 1

**Індекси соціального прогресу за 2016 рік ().**

Місце у рейтингу	Країна	Індекс
1.	Фінляндія	90.09
2.	Канада	89.49
3.	Данія	89.39
4.	Австралія	89.13
5.	Швейцарія	88.87
6.	Швеція	88.80
7.	Норвегія	88.70
8.	Нідерланди	88.65
9.	Великобританія	88.58
10.	Ісландія	88.45
11.	Нова Зеландія	88.45
12.	Ірландія	87.94
13.	Австрія	86.60
14.	Японія	86.54
15.	Німеччина	86.42
16.	Бельгія	86.19
17.	Іспанія	85.88
18.	Франція	84.89
19.	США	84.62
20.	Словенія	84.27
21.	Португалія	83.88
22.	Греція	82.80
23.	Естонія	82.62
24.	Італія	82.49

Місце у рейтингу	Країна	Індекс
54.	Грузія	69.17
57.	Македонія	67.88
58.	Турція	67.82
62.	Ботсвана	67.03
63.	Україна	66.43
66.	Білорусь	66.18
67.	Арменія	66.05
72.	Молдова	64.73
74.	Ливан	64.42
75.	Росія	64.19
76.	Казахстан	63.86
77.	Азербайджан	63.85
79.	Киргизстан	62.91
80.	Монголія	62.08
84.	Китай	62.01
89.	Єгипет	60.74
90.	Гондурас	60.64
91.	Узбекистан	60.49
93.	Іран	59.45
94.	Таджикистан	58.78
95.	Непал	57.40
109.	Танзанія	49.99
113.	Пакистан	49.13
133.	Авганістан	35.89

*\*Джерело: систематизоване і складене автором на основі даних звіту організації Social Progress Imperative*

Україна (\$8 267 ВВП на душу населення) отримала 66,43 бали зі 100 можливих, увійшовши до групи країн з рівнем соціального розвитку «нижче середнього». Україна традиційно демонструє відносно високі показники у сфері доступу до вищої освіти та до базових знань, де посіла 31 та 28 місця відповідно. У звіті організації Social Progress Imperative відзначається, що Україна за цими показниками випереджає більшість країн з аналогічним рівнем ВВП на душу населення. Найнижчі показники Україна продемонструвала у таких сферах, як

корупція (109 місце), рівень злочинності (109), доступність житла (116), стан довкілля (118), здоров'я та довголіття (127), свобода вибору життєвого шляху (132).

Найвищий Індекс соціального розвитку продемонструвала Фінляндія. Канада посіла друге місце і очолила в рейтингу «Велику сімку» країн. Третю сходинку за рівнем ІСР посіла Данія[4].

Скоріше за все, це пов'язано з тим, що у період переходу української економіки на конкурентні відносини, нові власники підприємств стали відмовлятися від соціальних зобов'язань і від об'єктів соціальної інфраструктури. Проведення ринкових перетворень сприяло скороченню соціального капіталу і на підприємствах, і в країні. Це пов'язано з тим, що у нового менеджменту єдиною метою діяльності стало отримання доходу і моментального часткового заперечення чи нерозуміння стратегічних перспектив діяльності підприємства з урахуванням проведеної соціальної політики. Відповідно, дані процеси мали негативний вплив на відносини між працівниками та керівництвом підприємств, а також на настрої потенційних інвесторів.

Україна займає 85 місце серед 138 країн світу у рейтингу конкурентоспроможності, який щороку складає Світовий економічний форум (The Global Competitiveness Index 2016–2017) (табл. 2).

Найбільшими проблемами для бізнесу в Україні експерти називають політичну нестабільність у владі, корупцію, інфляцію, неефективну державну бюрократію, брак доступу до фінансування та зависокі податки.

Перші три місця рейтингу незмінні з минулого року — Швейцарія, Сінгапур, США. Німеччина трохи погіршила свій показник і помінялася торішнім четвертим місцем із Нідерландами, які були п'ятими.

Світовий економічний форум складає рейтинг із 1979 року. Індекс глобальної конкурентоспроможності вираховують за 12 показниками конкурентоспроможності на основі відкритих даних. Також враховують думки декількох тисяч експертів із понад 100 країн світу.

**Глобальний економічний рейтинг конкурентноспроможності країн світу  
у 2016 році**

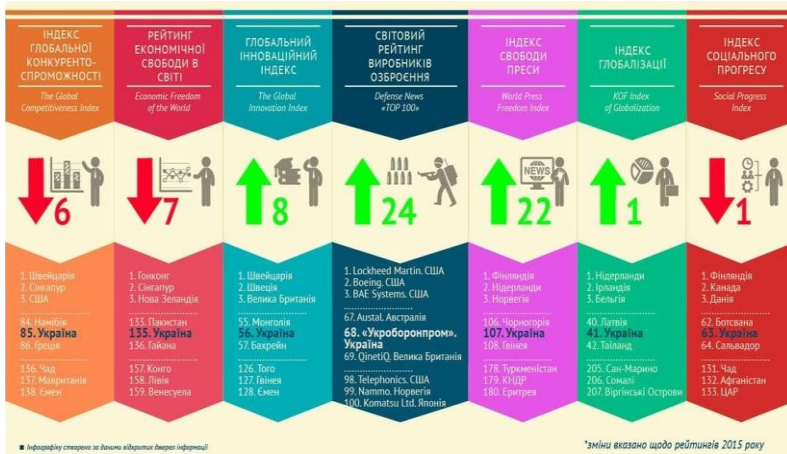
Місце у 2016 році	Країна	Індекс	Місце у 2015 році
1	Швейцарія	5.81	1
2	Сінгапур	5.72	2
3	США	5.70	3
4	Нідерланди	5.57	5
5	Німеччина	5.57	4
6	Швеція	5.53	9
7	Великобританія	5.49	10
8	Японія	5.48	6
9	Гонконг	5.48	7
10	Фінляндія	5.44	8
36	Польща	4.56	41
43	Росія	4.51	45
59	Грузія	4.32	56
62	Румунія	4.30	53
65	Словаччина	4.28	67
69	Угорщина	4.20	63
84	Намібія	4.02	85
85	Україна	4.00	79
86	Греція	4.00	81
100	Молдова	3.84	84
138	Ємен	2.74	Поза рейтингом

*\*Джерело: систематизоване і складене автором на основі даних The Global Competitiveness Index 2016–2017 [5].*

В економічному розвитку Україна продовжує втрачати (рис. 2). Так, в Індексі глобальної конкурентноспроможності ми впали із 79-го на 85-е місце, втративши 6 позицій. У рейтингу економічної свободи Україна знизилася ще сильніше — на 7 позицій (зі 128-го на 135-е місце). Традиційно страждає й соціальна сфера, продовжуючи повільно, але впевнено деградувати. В поточному році в Індексі соціального прогресу Україна змістилася на 63-е місце.

Водночас Україна стала ще більш відкритою світові, піднявшись на 41-е місце з 207 можливих в Індексі глобалізації. В 2016 році тут ми поліпшили позицію на 1 місце. Більш успішною Україна виглядає і в Глобальному

інноваційному індексі, піднявшись із 62-го на 56-е місце, таким чином зміцнивши позицію на 8 сходинок.



\*Джерело: складене за [6]

**Рис.2 Україна в глобальних рейтингах 2016 року [6]**

Найбільший прорив у розвитку України відзначається на терені виробництва зброї та свободи преси. У відповідних індексах наша країна піднялася на 24 та 22 місця, посівши 68-е та 107-е позиції відповідно зі 100 й 180 можливих [6].

Розвиток соціального капіталу дозволить забезпечити економічне зростання, але як засіб запобігання провалів ринку це не є ефективним інструментом. Тому його можна використовувати тільки як фактор руху вперед, тобто руху до суспільного розвитку. Забезпечувати базисні елементи є обов'язком держави, для чого вона використовує законодавство, фіскальну і монетарну політику.

Таким чином, формальні інститути і соціальний капітал, вирішуючи близькі завдання, взаємно замінюють один одного, і при достатньому запасі соціального капіталу потреба в державній присутності в економіці і суспільстві знижується. Зокрема, довіру, обмін інформацією з соціальних мереж, підприємницька і трудова етика підвищують ефективність інвестицій, компаній і ринків, і економіка

в такому разі у меншій мірі потребує формальних інститутів. При достатньому запасі соціального капіталу товариство може частково заміщати держава в основній сфері його повноважень — надання суспільних благ. Соціальний капітал робить можливим саморегулювання галузей економіки, дозволяючи скоротити масштаби державного регулювання; аналогічним чином корпоративна соціальна відповідальність знижує потребу в участі держави в охороні навколишнього середовища, трудових відносинах, контролі якості продукції.

В Україні очікується прискорення зростання економіки до 2%, такий прогноз оприлюднив департамент з економічних і соціальних питань ООН, повідомляє прес-служба організації. За прогнозами експертів організації, рівень інфляції в 2017 році складе 12,7%, зростання ВВП у 2018 році становитиме 3,2% за інфляції на рівні 8,6%. У 2017 році світова економіка зросте на 2,7%, а в 2018 — на 2,9%. В країнах СНД зростання економіки прогнозується на рівні 1,7%. На думку експертів, головними чинниками зростання економіки регіону стане стабілізація цін на нафту і послаблення політичної напруженості [7].

Соціальний капітал розширює свою присутність на глобальному рівні, але ще більш важливі дані, що надходить з індексу та його межі, які відіграють важливу роль для просування соціального прогресу в громади та країни. Чому? Оскільки соціальні індекси не тільки індекси — це нова парадигма та практичні інструменти. Такі підходи дозволять створити регульовані індекси, які будуть відповідати авторитетному міжнародному розвитку економіки в світі.

Це забезпечить глобальні і всеосяжні кордони для розвитку з з урахуванням місцевих пріоритетів і проблем в наборі з конкретними і практичними показниками. Індекси також встановлять спільну мову глобального соціального прогресу, створюючи засіб спілкування наших власних бачень і дадуть можливість поділитися ними глобально. Соціальні індекси є потужним інструментом для соціальних змін, інновацій, вироблення якісної соціально-економічної політики в різних секторах життя.

Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що індекс соціального розвитку є провідником між економічними ресурсами та соціальним

капіталом країни в цілому. Тобто соціальний капітал ґрунтується на чітких показниках рівня життя суспільства та соціально-економічного розвитку країни в цілому. З цих показників можна визначити в якому напрямі потрібно удосконалювати та розширювати прогрес на мікро- та макрорівні. Отже, соціальний капітал як України, так і інших країн, що перебувають на міжнародній арені, потребують подальшого дослідження та удосконалення з метою досягнення стійкого економічного розвитку. Потрібно шукати орієнтири та цінності, які могли б об'єднати зусилля всіх учасників соціально-економічного прогресу навколо однієї ідеї.

### Список використаних джерел

1. Бурдье П. Формы капитала / П. Бурдье // Экономическая социология. — Т. 3. — № 5. — 2002. — С. 60-74.
2. Меркель В. Теории трансформации. Структура или актор, система или действие? / Повороты истории: Постсоциалистические трансформации глазами немецких исследователей: В 2 т. Т. 1: Постсоциалистические трансформации: теоретические подходы / ред.-сост. П. Штыков, С. Шваниц. — СПб. : Летний сад, 2004. — 510 с.
3. Temple J. (2001), “Growth Effects of Education and Social Capital in the OEcD” in J. F. Helliwell (ed.) The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report, Human Resources Development Canada and OECD.
4. Звіт організації Social Progress Imperative. Електронний ресурс: <http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2017/01/SPI-2016-Main-Report.pdf>
5. <http://www.socialprogressimperative.org/wpcontent/uploads/2016/06/SPI-2016-Main-Report1.pdf>
6. <http://www.slovoidilo.ua/2016/10/04/infografika/polityka/dosyahnennya-ukrayiny-v-hlobalnyx-indeksax-rozvytku-2016>
7. [http://dt.ua/ECONOMICS/v-ukrayini-u-2017-roci-prognozuyetsya-zrostannya-ekonomiki-do-2-oon-230374\\_.html](http://dt.ua/ECONOMICS/v-ukrayini-u-2017-roci-prognozuyetsya-zrostannya-ekonomiki-do-2-oon-230374_.html)

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Досягнення стратегічних цілей підприємства, пов'язаних із конкурентними перевагами на ринку збуту продукції та послуг або досягненням планового рівня прибутковості виробничо-господарської діяльності, можливе лише за умови ефективного та своєчасного використання всіх видів ресурсів, і в першу чергу фінансових. Особливої актуальності така вимога набуває в сучасних економічних умовах, коли більшість промислових підприємств відчують значний дефіцит фінансових коштів. На підприємстві має бути чітко налагодженою система планування всіх витрат із метою оптимізації фінансових потоків та досягнення стабільного фінансового стану. Одним із найбільш ефективних напрямів інвестування фінансових ресурсів є інвестування у людський капітал для перспективного збільшення його обсягу та якості. Проте більшість українських підприємств вважають за краще інвестувати кошти не у професійний та соціальний розвиток персоналу, а в основний капітал. Так, якщо в країнах ЄС інвестиції в людський капітал за своїм вартісним виміром складають 60% інвестицій в основний капітал, то в Україні значення даного показника дорівнює лише біля 35% [1, с. 180]. Проте навіть такий розмір інвестованих коштів вимагає ретельного планування та економічного обґрунтування доцільних для підприємства в сучасних умовах обсягів та напрямів інвестування. На сьогодні у розпорядженні підприємств не лише відсутня дієва методика бюджетного планування інвестицій у людський капітал, але й немає власного досвіду та розуміння необхідності такого планування. Отже, у виникла першочергова необхідність в обґрунтуванні механізму бюджетного планування інвестицій у людський капітал.



Дослідженню питань бюджетного планування присвячено праці О. А. Ананькіної, М. П. Афанасьєва, С. В. Данилочкіна, О. М. Деменіної, Р. А. Гладаревського, Т. Г. Затонацької, О. М. Лаврова, В. В. Мортікова, А. М. Моклякової, О. С. Панченка, М. Г. Чумаченка, О. В. Шеремета, Ю. О. Шумило. Однак у більшості випадків ці дослідження спрямовано на вдосконалення та використання бюджетного механізму у фінансовому менеджменті. Проте застосування бюджетування в управлінні людським капіталом, а саме при визначенні ефективності інвестування у людський капітал, досі є маловивченим. Разом із тим більшість існуючих досліджень у цій сфері носить суто теоретичну спрямованість та не має практичного використання. Саме тому в сучасних умовах доцільним є визначення сутності, складових, основних показників та розробки ефективної системи процесу бюджетного планування інвестицій у людський капітал.

За результатами дослідження, проведеного американською компанією Watson Wyatt, було встановлено, що підприємства, які активно інвестують у людський капітал, із часом значно збільшують вартісну оцінку власних активів у порівнянні із підприємствами, які не надають належної уваги розвитку людського капіталу. Проте, навіть на підприємствах, які активно інвестують у людський капітал і де питома вага таких інвестицій доходить до 36% сукупного доходу, лише 16% керівників вважають інвестиції доцільними з економічного погляду [2, с. 106; 3, с. 59]. Отже, внаслідок необізнаності про очікувану результативність інвестування у людський капітал керівники та фінансові менеджери підприємств мають низький рівень впевненості у необхідності такого виду інвестування, що негативним чином впливає на процес прийняття стратегічних рішень про можливі напрями інвестування у людський капітал. Тоді дієвим інструментом переконання керівництва підприємства в економічній доцільності інвестування у людський капітал має виступити бюджетне планування витрат на розвиток персоналу із обов'язковим обґрунтуванням різних складових ефективності інвестованих коштів.

Бюджетне планування є одним з основних інструментів стратегічного управління підприємством, сутність якого полягає у чіткому безперервному покроковому плануванні фінансової діяльності та визначенні можливих варіантів ведення бізнесу на певний період часу. Бюджетне планування інвестицій у людський капітал є складовою частиною загального процесу бюджетного планування підприємства та має оптимізувати обсяги і напрями інвестицій у людський капітал. Обов'язки із бюджетного планування цієї статті капітальних витрат мають виконувати спеціалізовані відділи підприємства, якими можуть виступати відділи контролінгу або управління та розвитку персоналу, чи безпосередньо менеджер із персоналу підприємства, тобто фахівці, які мають прямий реальний вплив на ступінь виконання показників бюджету [4, с. 241]. Створений таким чином бюджет професійного розвитку працівників підприємства на певний календарний період повинен бути обов'язково погодженим та надалі обов'язково затвердженим керівництвом.

Окремі автори визначають сутність бюджетного планування витрат на персонал лише як витрати підприємства на певний період часу у грошових або натуральних одиницях [4, с. 240]. Проте таке визначення не є повністю вичерпним та не дозволяє повною мірою охопити всі аспекти даного процесу. Крім виключно складання бюджету витрат та розрахунку очікуваних обсягів доходу бюджетне планування інвестицій у людський капітал має також складатися з обґрунтування можливих напрямів інвестування коштів підприємства, тобто визначення найбільш економічно доцільних видів інвестицій та обсягів інвестування за кожним видом.

У сучасних умовах несприятливої економічної ситуації та економічної кризи на більшості середніх та малих підприємств спостерігається процес обмеження або секвестрування бюджету — процедури обґрунтування скорочення окремих або всіх складових бюджету. На українських підприємствах секвестрування загального бюджету витрат здійснюється, у першу чергу, за рахунок професійної освіти персоналу, тобто за рахунок найбільш прогресивного виду інвестування у людський капітал. Так, кризові явища в економіці

стали причиною скорочення активності підприємств України у професійному навчанні та розвитку працівників. За даними експрес-досліджень, проведених у 2009 р. міжнародною аудиторською компанією „Ернст енд Янг”, 63% українських підприємств зменшили витрати на навчання працівників; 32% — здійснили перегляд можливих програм тренінгів із метою їх обґрунтованого скорочення та вибору більш прикладних й актуальних для сучасних умов розвитку підприємства; 35% — змінили місце проведення тренінгів — перейшли із зовнішніх на локальні та внутрішні види навчання; 11% підприємств здійснили заміну провайдерів тренінгових послуг за критерієм мінімізації витрат [5, с. 87]. Такі заходи можуть бути застосовані для стабілізації економічного стану підприємства при виконанні однієї умови: термін їх використання має носити короткостроковий характер [6]. Проте визнання таких змін як ефективних або неефективних заходів можна здійснити лише після комплексної оцінки результативності інвестованих коштів.

Уповільнення або повне припинення процедури секвестрування можливо шляхом переконання керівництва підприємства у доцільності інвестування у людський капітал, що можливо досягти завдяки обґрунтуванню його економічної ефективності та співставлення отриманого рівня ефективності із відповідними рівнями за іншими видами інвестування капіталу. Ще одним інструментом активізації інвестиційної діяльності у сфері розвитку персоналу є створення на законодавчому рівні стимулюючої політики, спрямованої на зростання економічної зацікавленості керівництва підприємств у постійному інвестуванні в професійний розвиток персоналу.

Із цією метою доцільним є дослідження передового досвіду економічно розвинених країн світу щодо регулювання та активізації політики інвестування у людський капітал, де на законодавчому рівні не лише розроблено стимулюючі податкові заходи щодо підвищення активності підприємств у інвестуванні коштів у професійний розвиток персоналу, але й у більшості країн відповідними законами затверджено обов'язковий характер таких виплат та напрямів їх використання (табл. 1) [7]. Проведене дослідження накопиченого

економічно розвиненими країнами світу багаторічного досвіду у сфері найбільш прогресивного та результативного виду інвестування професійного розвитку та навчання працюючих і безробітних дозволило сформулювати основні напрями ефективної державної політики. Вони є такими.

**Досвід розвинених країн світу у сфері стимулювання підприємств до активізації інвестування у професійний розвиток персоналу**

Країна	Державна підтримка інвестування у професійний розвиток	Податкова та фінансова політика у сфері професійного розвитку працівників	Розмір внесків на формування фондів професійного навчання (звільнюється від податку)
Великобританія	Уряд фінансує програми, що спрямовані на присвоєння професійної кваліфікації	Підприємства відраховують кошти у фонди для професійного навчання осіб за певними професіями	Не менше 1% фонду оплати праці
Данія	Державні гарантії на професійне навчання. Паритетне фінансування витрат на проф. розвиток між державою, роботодавцем та профспілками	Навчання здійснюється Організацією національного ринку праці, а фінансування — державою. Витрати уряду на навчання працюючих та безробітних щорічно відшкодовуються Активізаційним фондом	Підприємства та працівники сплачують 8% валового фонду оплати праці
Іспанія	Запроваджено державну політику фінансової підтримки професійного розвитку працівників малих підприємств за рахунок коштів великих підприємств	За рахунок коштів працівників та роботодавців відповідно до чинного законодавства формується спеціальний Фонд. Якщо підприємства навчали персонал самостійно за власні кошти, вони мають право для одержання щорічної державної субсидії	Працівники виплачують із заробітної плати 0,1%, підприємства — 0,6%
Нідерланди	Фінансування початкової професійної освіти за рахунок державних коштів	У деяких випадках застосовуються податкові пільги для підприємств, що здійснюють профпідготовку	Розмір внеску визначається у колдоговорах

Німеччина	Держава здійснює повне фінансування отримання професійної освіти у професійних училищах. Навчання безробітних здійснюється за рахунок коштів підприємств і субсидій уряду	Підприємства інвестують кошти у професійну підготовку працівників тих професій, які мають найбільший попит на ринку праці, що забезпечує високий рівень ефективності інвестування	Понад 2% ВВП приватні підприємства інвестують у професійний розвиток
США	Відповідно до закону „Про паритетну профпідготовку робочої сили” здійснюється субсидювання кожного із штатів для забезпечення профпідготовки та працевлаштування незайнятого населення. Із загального обсягу коштів 49% витрачається на забезпечення проф.розвитку	Підприємство само вирішує, виплачувати молоді, яка проходить процес професійного навчання, стипендію у розмірі мінімальної заробітної плати, або здійснювати одноразові виплати на період профпідготовки. Підприємства, що інвестують кошти на професійний розвиток молоді, при умові акредитації місцевими органами влади, повністю звільняються від податку	Розмір внеску залежить від фонду оплати праці підприємства і визначається щорічно у процесі укладення колективних договорів
Франція	Підприємства, які здійснюють професійну підготовку безробітної молоді у віці 18-25 років, повністю звільнюються від сплати внесків у фонди соц.забезпечення. Підприємства, які приймають на роботу молодь після профпідготовки, звільнюються на 50% та на 25%, якщо приймають на роботу молодь без відповідної підготовки	Підприємство сплачує податок на професійний розвиток у спеціальний фонд. Якщо планується навчання персоналу, то воно може здійснюватися у рамках тієї суми, яку у звітному періоді було сплачено до фонду, або збільшено за рахунок прибутку. Якщо підприємство не має потреби у навчанні та підвищенні кваліфікації працівників, то суми, які були спрямовані до фонду, заблоковуються для даного підприємства і розглядаються як безповоротний податок	Підприємства сплачують 0,25-1,5% фонду оплати праці залежно від розміру підприємства та чисельності його персоналу

Чилі	Управління та контроль за механізмом професійного навчання здійснює Національна служба підготовки і зайнятості, яка є складовою відповідного Міністерства та здійснює регулювання сфери праці країни	Запроваджено пільги на оподаткування підприємств промисловості та сфери послуг, сільського господарства, які фінансують професійне навчання персоналу. Фірми залежно від обсягів витрат на професійне навчання персоналу можуть зменшити свої податки на прибуток	Не більше 1% фонду оплати праці
Швеція	Держава відшкодовує до 80% витрат підприємств на професійне навчання у разі найму та навчання на відповідному рівні молоді у віці 16-18 років, яка не має повної середньої освіти	Фінансування фондів сприяння зайнятості здійснюється переважно за рахунок внесків підприємств. Фонди організуються у рамках колективного договору між Конфедерацією роботодавців Швеції та Шведською конфедерацією профспілок	Розмір внеску залежить від ФОП підприємства і визначається щорічно у колективних договорах
Японія	Запроваджено бюджетні субсидії підприємствам, які здійснюють професійне навчання персоналу	Як основна форма використовується внутрішнє навчання. Фонд страхування зайнятості має спеціальний рахунок, кошти якого спрямовуються на розвиток працівників	Обов'язковий внесок до фонду — 0,1% ФОП

1. Фінансова підтримка або повне фінансування за рахунок коштів державних або місцевих бюджетів навчання за найбільш актуальними у сучасних умовах професіями на ринку праці. Чіткий контроль з боку держави стану інвестування у людський капітал підприємствами всіх видів діяльності.

2. Паритетне фінансування витрат на професійний розвиток персоналу державою, роботодавцем та організаціями профспілок.

3. Податкове стимулювання підприємств, які здійснюють інвестування у людський капітал, та, в першу чергу, інвестування професійної підготовки та працевлаштування молоді.

4. Субсидіювання підприємств, які за власні кошти та на власній навчально-виробничій базі здійснюють підготовку персоналу.

5. Обов'язкова сплата підприємством коштів у вигляді податку у спеціальні фонди, кошти яких надалі використовуються на професійне навчання і розвиток працюючих та безробітних.

6. Законодавче встановлення мінімального розміру коштів, які підприємство має спрямовувати у фонди професійного розвитку, та диференціювання їх значень залежно від чисельності персоналу підприємства.

Отже, сформований позитивний досвід розвинених країн світу в галузі державної політики інвестування у професійний розвиток як на макро-, так і на мікрорівні має стати орієнтиром при реформуванні української нормативно-правової бази забезпечення достатнього рівня ефективності інвестування у людський капітал.

Аналіз діючої в Україні законодавчої та нормативно-правової бази у сфері створення умов для забезпечення професійного розвитку здебільшого свідчить про її спрямованість або відповідність передовому світовому досвіду за основними напрямками його здійснення. Так, для створення стимулюючоспонукаючого ефекту для активізації роботодавців до працевлаштування кваліфікованої молоді без практичного досвіду роботи, відповідно до Закону України „Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем із наданням дотації роботодавцю”, починаючи з



2004 р. запроваджено механізм грошового відшкодування роботодавцю коштів на оплату праці таких працівників у вигляді державних дотацій [8]. Дотація надається роботодавцю щомісячно протягом року в обсязі його фактичних витрат на оплату праці прийнятої молодшої кваліфікованої людини, але не вище середньої заробітної плати, що склалася за всіма видами економічної діяльності у відповідному регіоні за минулий місяць, та сум внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що сплачують роботодавці відповідно до закону. Закон набував чинності з 01.01.2006 р., однак, у зв'язку з дефіцитом бюджетних коштів, його дію було зупинено на 2006 та 2007 рр. та відновлено лише починаючи із 01.01.2008 р. Обмеженням даного Закону є поширення його дії на специфіку працевлаштування не на всіх молодих фахівців, а лише на тих, які отримали певну професію або спеціальність, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України відповідно до кон'юнктури ринку праці.

На рівні підприємства державне регулювання політики інвестування у професійний розвиток працівників здійснюється цілою низкою нормативно-правових положень, затверджених протягом тривалого часу різними органами державної влади України. Найбільш дієвим інструментом державної політики регулювання інвестиційної активності підприємств є заохочення роботодавців до інвестування у професійний розвиток працівників. В Україні таке стимулювання здійснюється шляхом віднесення до складу валових витрат підприємства суми коштів, інвестованих у професійну підготовку, навчання, перепідготовку або підвищення кваліфікації працівників підприємства або осіб, які після завершення навчання мають стати працівниками підприємства, у розмірі не більше ніж 3% фонду оплати праці звітного періоду [9]. Починаючи з 01.01.2006 р., підприємство до складу валових витрат також може відносити витрати на організацію практики за профілем його основної діяльності осіб, що навчаються у вищих та професійно-технічних навчальних закладах.

Однак лише використання податкових стимулюючих заходів замало для активізації підприємств до інвестування у людський капітал. По-перше, дане положення звільнює від оподаткування лише суми, які спрямовуються на

профільне професійне навчання персоналу, не торкаючись інших видів інвестування у людський капітал. По-друге, дане положення зі стимулювання носить лише рекомендаційний характер та не створює умов для запровадження обов'язкового інвестування підприємствами у людський капітал. По-третє, зазначений підхід при визначенні доцільного обсягу інвестицій у людський капітал, який відноситься до складу валових витрат, для вітчизняних підприємств має значний недолік, що, в першу чергу, пов'язано із низькою питомою вагою фонду оплати праці в собівартості промислової продукції. У цих умовах розмір інвестованих підприємством коштів у професійний розвиток працівників, який має бути віднесеним до складу валових витрат, буде незначним, що не дозволить в повному обсязі збільшувати та найбільш ефективно використовувати людський потенціал підприємства.

Разом з тим, за визначенням американських фахівців, зарахування інвестицій у людський капітал до складу поточних витрат підприємства може мати негативний вплив на стратегічні рішення, що приймаються фінансовими менеджерами підприємства. Це пов'язано із тим, що витрати, на відміну від активів, значно обмежують довгострокові фінансово-економічні переваги підприємства, що пояснює прагнення до значного скорочення інвестування підприємствами у людський капітал у періоди падіння їх ділової активності.

Отже, для обґрунтованого переконання роботодавця в економічній доцільності інвестування коштів у людський капітал протягом тривалого періоду часу слід акцентувати його увагу не на можливості щорічного скорочення податкового навантаження, а на забезпеченні у довгостроковій перспективі соціально-економічної окупності коштів, інвестованих підприємством у розвиток працівників завдяки зростанню рівня їх професійної компетентності. У цих умовах основним інструментом переконання роботодавця у необхідності та економічній доцільності інвестування має стати бюджетне планування інвестицій у людський капітал.

Сучасна специфіка організації процесу бюджетного планування витрат на персонал в умовах українських підприємств має обмежену сферу застосування й

здебільшого полягає у визначенні планового фонду оплати праці та укрупненого складу статей витрат на персонал, а також затвердженні річного плану підготовки і підвищення кваліфікації працівників підприємства. Внаслідок постійного застосування існуючих обмежень у сфері бюджетного планування збільшується імовірність скорочення рівня обґрунтованості управлінських рішень щодо професійного розвитку працівників підприємства, що, у свою чергу, не дозволяє створити умови для досягнення на перспективу високого рівня окупності інвестицій у людський капітал. Так, за твердженням В. М. Тісунової, існує пряма залежність між обмеженням бюджету на професійний розвиток працівників та рівнем ефективності інвестування у людський капітал: „Чим більш обмеженим є бюджет, тим менш ефективно витрачаються навіть ці незначні кошти” [10, с. 92]. Виходом із цього стану є розробка та впровадження на практиці матрично-процесної системи бюджетного планування інвестицій у професійний розвиток працівників із врахуванням усіх складових раціонального процесу бюджетування та створення умов для досягнення економічної ефективності інвестування.

У загальному вигляді раціональне бюджетне планування інвестицій у людський капітал може бути охарактеризоване як системний та комплексний процес, що консолідує економічні складові планування інвестицій у професійний розвиток працівників окремих структурних підрозділів підприємства. Системність бюджетного планування інвестицій у людський капітал забезпечується тим, що рівень його результативності залежить від багатьох чинників впливу, а результати використання безпосередньо впливають на загальний рівень ефективності діяльності підприємства (рис. 1).

Комплексність бюджетного планування інвестицій у людський капітал має бути забезпечена шляхом ретельного виконання певних принципів, до складу яких у сучасних умовах діяльності підприємств доцільно відносити такі.

1. Принцип пріоритетності економічних можливостей у порівнянні із нормативно-регламентуючою базою: складання бюджету професійного розвитку працівників підприємства на певну календарну дату має бути чітко підпорядковане наявним фінансовим можливостям підприємства. Зміна

структури інвестицій у людський капітал залежно від досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства має бути нормативно регламентованою і ретельно обґрунтованою як із економічного, так і з фінансового та соціального поглядів.

2. Принцип зв'язку та єдності бюджетування інвестицій у людський капітал із загальним бюджетним плануванням підприємства: із метою підвищення обґрунтованості та ефективності здійснення бюджетного планування доцільним є не лише внесення показників інтенсивності та результативності інвестування підприємством коштів у людський капітал до складу показників бюджетного планування, але і впровадження їх до складу загальнообов'язкової та внутрішньої фінансової звітності, що створить умови для формування іміджу соціально відповідального та прогресивного підприємства і надалі буде стимулювати зацікавленість потенційних інвесторів та ділових партнерів до співробітництва.

3. Планування за календарними періодами та циклами професійного навчання: бюджетування інвестицій у людський капітал має забезпечувати можливість аналізу інтенсивності здійснення різних видів інвестування у людський капітал протягом будь-якого календарного періоду часу та визначення результативності окремо кожного виду професійного навчання або підвищення кваліфікації кожної групи працівників підприємства.

4. Принцип постійності здійснення та безперервного характеру: специфіка створення бюджетів професійного розвитку має дозволяти підприємству в оперативному режимі здійснювати коригування розроблених бюджетів під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

5. Принцип обов'язковості виконання бюджету: усі розроблені і затверджені бюджети професійного розвитку, плани та прогнози із інвестування у людський капітал мають бути обов'язковими до виконання всіма підрозділами та працівниками підприємства.

6. Принцип комплексності охоплення: бюджетуванням має бути охоплено всі види інвестицій у людський капітал підприємства із комплексним

врахуванням усіх можливих джерел інвестування. Процедура складання бюджету професійного розвитку працівників підприємства також має підпорядковуватися комплексному підходу шляхом попереднього визначення бюджету на рівні окремо кожного структурного підрозділу підприємства із подальшим додаванням визначених таким чином бюджетів до загального бюджету професійного розвитку працівників підприємства.

7. Принцип економічної доцільності бюджетування: на підставі бюджету професійного розвитку працівників підприємства та обґрунтованих видів інвестиційних вкладень здійснюється визначення розміру економічного ефекту від інвестованих у розвиток працівників коштів та прогнозування доцільності подальшого інвестування у людський капітал підприємства. Доцільним також є визначення впливу результатів інвестування на кінцеві фінансові та економічні показники діяльності підприємства.

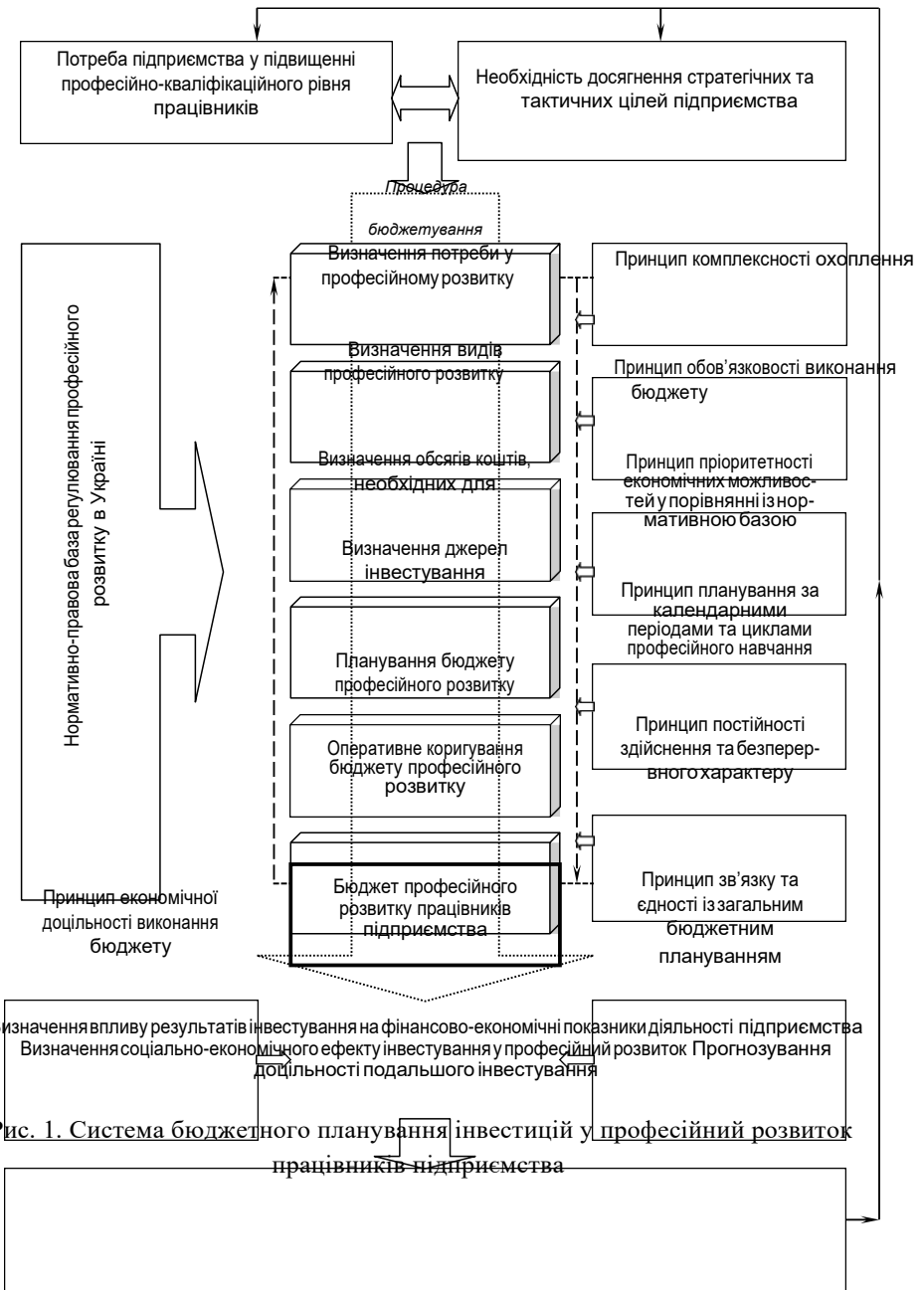


Рис. 1. Система бюджетного планування інвестицій у професійний розвиток працівників підприємства

Кожен із наведених принципів бюджетування за своїм економічним змістом робить комплексний поступовий вплив на всі етапи процедури бюджетного планування інвестицій у людський капітал при одночасній посиленій дії на окремі його етапи. Забезпечення умов для більш повного виконання кожного із принципів інвестування на базі підприємства створює можливість для практичної реалізації головної мети бюджетного планування інвестицій у людський капітал — поступового обґрунтування, створення, впровадження та контролю за виконанням бюджету професійного розвитку працівників підприємства для досягнення соціально-економічної ефективності інвестування у людський капітал. Однак це можливо лише за умови виконання кожного із принципів бюджетного планування на всіх етапах бюджетування — починаючи із визначення потреби у професійному розвитку і джерел та інструментів її забезпечення і закінчуючи створенням загального бюджету професійного розвитку працівників підприємства.

### Література

1. Дистанционное обучение и новые технологии в образовании. — М.: Изд. Моск. гос. социальный университет, 1995. — 259 с.
2. Ужакина Ю. Оценка эффективности обучения: что, как и зачем оценивать / Ю. Ужакина // Доклад на X конференции „Как создать новый тренинг или семинар”, С.-Петербург, 21 июня 2008 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=10540>.
3. Швец И.Б. Оценка эффективности инвестиций в персонал / И. Б. Швец // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. — Т. 2. Ч. II. — К.: КНЕУ, 2007. — С. 853-860.
4. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования / Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. / Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. — СПб.: Наука, 1999. — 309 с.

5. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленка. — К.: ДП „Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. — 566 с.
6. Булев И. П. Социальные факторы инвестиционного развития экономики / И. П. Булев, С. С. Шевцов // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — 2008. — № 2 (12). — С. 52-55.
7. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: моногр. / О. В. Захарова. — Донецьк: ТОВ „ДРУК-ІНФО”, 2010. — 378 с.
8. Управление персоналом, оценка эффективности / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова. — М.: Издательство „Экзамен”, 2002. — 256 с.
9. Портер М. Что такое стратегия / М. Портер // Испытание кризисом: выжить и победить. Стратегические идеи Monitor Group: сборник статей: пер. с англ. / ред. М. Савина. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — С. 13-62.
10. Вовканич С. Й. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань / С. Й. Вовканич, Л. К. Семів // Вісник Нац. Академії наук України. — 2008. — №3. — С. 13-23.



#### **СЕКЦІЯ 4**

---

**ФОРМУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*Фінагіна О.В.,  
Доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту та  
бізнес-адміністрування Черкаського державного  
технологічного університету*

*Бойко А.І.  
Доктор філософських наук, доцент  
Академік Академії вищої школи України  
Завідувач кафедри філософських та політичних наук  
Черкаського державного технологічного університету*

*Плаксюк О.О.,  
Кандидат економічних наук  
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування  
Черкаського державного технологічного університету*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КЛАСТЕРНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПИТАННЯ БАЛАНСУВАННЯ ТА ГАРМОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ**

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах нестабільного економічного середовища, враховуючи вимоги сучасної глобалізації, актуалізуються питання дослідження теорії та практики процесів кластеризації. В світовому економічному просторі саме кластерні об'єднання вирішують значну кількість економічних та соціальних проблем, гармонізують та балансують галузеві та регіональні бізнесові економічні інтереси, спрощують дію міжнародної конкуренції, забезпечують захист національних економічних інтересів у світовому просторі.

Розширення та утвердження національних економічних інтересів України з метою їх активного балансування та гармонізації повинно бути орієнтованим на формування засад кластерної економіки та інформаційного суспільства. Така постановка питання в системі сучасних знань менеджменту та регіональної економіки не має відображення у вигляді цілісної теорії, методологічних засад та практичних технологій втілення в соціальній та економічній стратегії розвитку країни. Тому актуальною проблемою з наукової точки зору є дослідження економічних інтересів як визначальної рушійної сили розвитку соціально-економічної системи.

Нарощення світової конкуренції, активні процеси європейської інтеграції, нестабільність світових ринків спонукає до розробки теоретичних та методологічних підходів щодо створення організаційних і економічних умов, які б забезпечували конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість регіонів. На сьогоднішній день найбільш сучасною і прогресивною формою економічної політики щодо регіонального розвитку є впровадження моделі кластерної економіки.

Сутність даного процесу полягає у нарощенні конкурентоздатності та економічного розвитку окремих об'єктів господарювання шляхом поєднання їх науково-виробничих потенціалів в кластерні об'єднання. Формування гармонійних відносин в парадигмі — «бізнес-влада-населення регіону».

На сьогоднішній день у системі державного та регіонального управління відбувається переосмислення місця і значення політики держави в економічних реформах в Україні, реальної пріоритетності та значущості цього питання. В нашій країні немає можновладців, представників бізнесу або менеджменту, які б заперечували необхідність і користь системної підтримки підприємництва в умовах економічної кризи та нарощення впливу міжнародної конкуренції. Політика послідовного сприяння розвитку підприємництва, її наукове обґрунтування стає одним із важливих чинників, що забезпечили за останні роки високі темпи економічного зростання Китаю, Японії та більшості країн Європейського Союзу.

На перший план у системі сучасного державного та регіонального управління виходить покращення роботи з бізнес-середовищем, гармонізація та консолідація бізнес-інтересів, підвищення ефективності заходів шляхом впровадження нових наукових засад підтримки МСБ та його активного бізнес-інкубування.

Метою сьогodenних економічних реформ в Україні є системний соціально-економічний розвиток суспільства на основі стимулювання процесів євроінтеграції, науково-технічного прогресу та загальної соціалізації менеджменту. Бізнес-середовище як ланка, що пов'язує господарські комплекси регіонів, формує внутрішні ринки та забезпечує експортну діяльність, розвивається достатньо динамічно. Але саме малий та середній бізнес науковцями визнається як найбільш вразливий. Він потребує ваги, особливо з урахуванням негативних тенденцій в економіці та нарощення кризових станів в галузях національного господарства[1].

В системі сучасних знань та теорії менеджменту саме кластери створюють унікальну підставу для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності сектору малих і середніх підприємств. Кластери — істинне дитя глобалізації, підвищення ролі регіонів, створюють основу для притоку іноземних інвестицій, навчання широкого кола підприємців й міцного розвитку малого і середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектру мережевих структур. Кластери одночасно виступають і як форум, в рамках якого ведеться діалог між діловими, урядовими та науковими колами щодо шляхів втілення конкурентних переваг в межах міста, провінції, штату, країни й навіть на наднаціональному рівні[2].

Слід зазначити, що термін «кластер» походить від англійського «cluster», що в перекладі означає сукупність, скупчення, концентрацію, групу тощо. Це поняття використовується в різних сферах та галузях знань, проте його сутність не змінюється — це певна сукупність функціонально взаємопов'язаних елементів. Ключовим принципом функціонування кластеру є довіра між учасниками

об'єднання. Також активно позиціонуються принципи — інформаційної прозорості діяльності, гармонізації та балансування економічних інтересів та ін.

Поштовхом для активізації вивчення та впровадження теорії кластеризації в Україні послугувало прискорення процесів євроінтеграції. Вона прискорила глобальні зміни в межах національних господарських систем. Характерного навантаження та затребуваності набуває теорія та методологія галузевих ринків, економічних інтересів, схематично таке бачення подано на рис.1.).

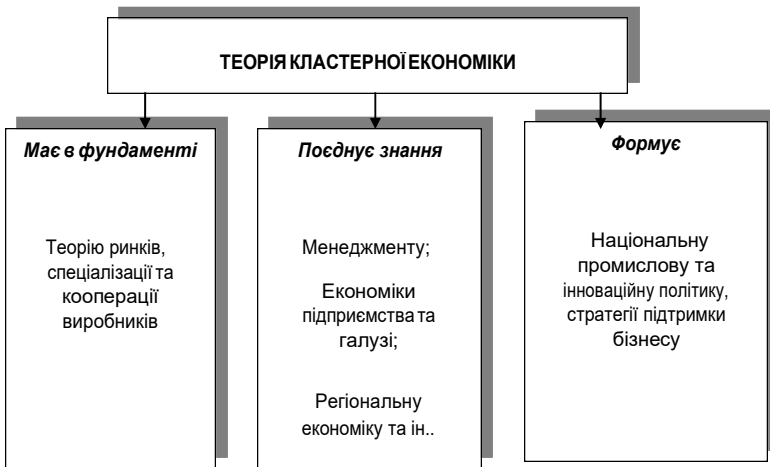


Рис.1. Спрямованість дії теорій кластерної економіки

У розвинених державах використання кластерного підходу в управлінні економікою вже має певну історію. Так, повністю кластеризовані фінська і скандинавська промисловість, в США більше половини підприємств працюють по моделі виробництва — підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий і інтеграційний потенціал. Ключові промислові кластери в Германії (продуктів харчування, косметики) були сформувані в 50-60ті роки минулого сторіччя. У шотландській моделі кластера, ядром спільного виробництва стало крупне підприємство, що об'єднує навколо себе малі і середні фірми, італійська модель передбачає гнучку

і рівноправну співпрацю підприємств малого, середнього і крупного бізнесу. Чимало прикладів нарощування дослідницьких і підприємницьких потужностей при створенні інноваційних територій. Так, у Нідерландах при розробці інноваційної стратегії економіку країни було розподілено на десять мега кластерів: складальні, хімічнігалузі, енергетика, агропромисловий комплекс, будівництво, ЗМІ, охороназдоров'я, комерційні і некомерційні обслуговуючі види діяльності, транспорт. Аналіз потоків знань між цими кластерами дозволяє державам охарактеризувати загальний стан інноваційних процесів, їх ознаки, визначити основні пріоритети в інноваційній політиці. [2].

Загалом досвід країн показує, що кластерний підхід слугує основою для співпраці між представниками науки, підприємницького сектора і держави та дає можливість підвищити ефективність їх взаємодії в інноваційному процесі.

Кластером вважають як географічну концентрацію компаній, що працюють в певному виді бізнесу, так і конгломерацію великих і малих фірм, частина яких може бути власністю іноземців. Кластери виникають як в традиційних галузях, так і в high-tech напрямках, як у виробничо-комерційному сегменті або в секторі послуг, так і в соціальних сферах. Нерідко центром формування кластерів виступають університети або групи науково-дослідницьких структур і проектних установ. Різні кластери мають неоднакову ступінь взаємодії між фірмами , які входять до них. Форми такої взаємодії варіюються від порівняно простих мережевого типу асоціацій, до складних, багаторівневих коопераційно-конкурентних утворень. Формування кластерів можливе як в умовах великомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Кластери формуються не тільки в умовах промисловорозвинутих держав, але і в тих країнах, які ще розвиваються. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях. В деяких кластерах спостерігається паралельна наявність високих технологій поряд з порівняно невисокоготехнічного рівня виробництвами і послугами [3].

Такий широкий діапазон форм і видів кластерних структур безперечно утворює значні складності при формуванні кластерів, потребує проведення в цій

сфері глибокої дослідницької роботи. Кластери, як вид складної багато центрОВОї організації, сьогодні, в епоху глобалізації, являє собою типову ринкову структуру. Кластер в сучасній економіці — це більше ніж ланка окремої галузі промисловості, яка випускає окремі види продукції. Зважаючи на функціонування і «здоров'я» існуючих в багатьох країнах кластерів, можна дійти об'єктивних висновків щодо можливостей і перспектив розвитку цих країн. Економіка знань, яка формується на сучасному етапі, орієнтується на пріоритетність розвитку кластерів, які визнані однією з ефективніших виробничих систем епохи глобалізації.

Світовий і поки що невеликий український досвід демонструють такі переваги виробничих систем на основі кластерної моделі:

- кластери здатні забезпечувати поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, вони уособлюють „колективну ефективність”, створюють „гнучку спеціалізацію”;
- кластери поєднують різноспрямовані економічні інтереси на основі відносин довіри та гармонії розвитку;
- кластери будуються на використанні ефекту масштабу; кластери — це точки зросту, стимулятори технічного прогресу;
- кластери являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоздатності.

Кластери дозволяють:

- посилювати процеси спеціалізації і розподілу праці між компаніями;
- ширше приваблювати клієнтуру, створюючи тісну взаємодію покупців і продавців;
- знижувати вартість одиниці технічної послуги та продукції, що виготовлюється на основі спільної діяльності;
- посилювати міжфірмові потоки ідей та інформації;
- підносити інноваційність виробництва;
- створювати нові робочі місця;
- поширювати стандарти інноваційної праці;

- ефективніше використовувати місцеві природні ресурси;
- створювати здоровий соціальний капітал (все здійснюється на взаємній довірі), забезпечуючи соціальну справедливість;
- забезпечувати баланс ринкової ефективності і соціальної гармонії.

Всі, хто займаються підприємництвом в Україні, усвідомлюють, як багато перепон утворюється на шляху до успіху в цій складній справі. Кластерна модель виробництва дає можливість швидко подолати більшість таких перепон [3].

Для України кластерні об'єднання — організаційно-економічна інновація, й вже функціонують більше 20 кластерів, але всі вони створені без підтримки держави. Як і в більшості європейських аналогів, координатором першого українського кластера була не місцева влада, а недержавна організація — Управляючий комітет — асоціація "Поділля Перший" (PPNGO), метою якої був розвиток підприємницької активності посередництвом консолідації державних органів влади, муніципальних утворень (міст Кам'янець-Подільського, Староконстантинова, Грицива та ін.), наукових організацій (Хмельницького технологічного університету), різних агентств та асоціацій, підприємницьких кіл та банківських структур (Укрсоцбанк, Хмельницька торгово-промислова палата) [4].

Важливою відмінною рисою кластера є його інноваційна орієнтованість. Тому успішні кластери формують там, де здійснюється або очікується прорив у сфері техніки і технології виробництва з подальшим виходом на нові ринки збуту. Процеси ж кластеризації у вітчизняній економіці відрізняються не координованістю дій, низькою ефективністю вже створених мережевих структур, відсутністю стимулюючого середовища.

Основними причинами слабого розповсюдження таких процесів в Україні вважаємо:

- тривала економічна і політична криза, пов'язана із трансформацією економіки країни, глобальна фінансова криза;
- неефективне державне регулювання інноваційною сферою через механізми податкової, фінансової, митної, амортизаційної політики;



- несинхронність у прийнятті та введенні у дію законів, кодексів, підзаконних актів у правовому просторі інноваційної сфери країни, протиріччя в них, часті зміни і просто скасування нормативно-правових актів, відсутність законодавчої підтримки процесів кластеризації;

- різке скорочення державних замовлень і попиту на інноваційну продукцію, продукти, послуги, особливо у високотехнологічних видах діяльності: аерокосмічна, оборона, машинобудування, особливо, суднобудування, електронна промисловість;

- низький попит виробничої сфери на продукцію з високою доданою вартістю;

- слабка інноваційна активність промислових підприємств, особливо малих, тобто пасивність підприємців до змін в умовах високих ризиків й невизначеностей у вітчизняній економіці;

- найбільш активні види економічної діяльності національного господарства: транспорт, телекомунікації, хімічна і харчова промисловість, потреби у технічному переозброєнні, модернізації виробництва реалізують переважно за рахунок імпорту машин, технологічного обладнання, устаткування, пристроїв тощо;

- структура власності, яка склалася у господарському комплексі України, впливала і дотепер впливатиме на можливості самофінансування учасниками своєї інноваційної діяльності та їх доступу до кредитних та інших фінансових ресурсів[2].

Сучасний національний економічний інтерес України пов'язаний, з одного боку, із задоволенням базових соціально-економічних потреб її громадян та забезпеченням світових стандартів життя, а з другого — з економічною безпекою та розширенням відтворенням національного людського ресурсу. Умовою цього є поєднання власних природних, технологічних та інтелектуальних ресурсів і можливостей та переваг зовнішньоекономічних зв'язків [5].

Слід визнати, що в останні роки у свідомості й поведінці громадян України, у т.ч. і у представників влади, керівників підприємств і установ

продовжують відбуватися значні зміни, що виражаються у відході від колишньої стереотипної моделі сприйняття й підвищенні інтересу до освоєння передових сучасних управлінських технологій. Оскільки, кластери спрямовані на досягнення наступних цілей:

- підвищення конкурентоспроможності учасників кластера завдяки впровадженню нових технологій;

- зниження витрат і підвищення якості відповідних наукомістких послуг за рахунок ефекту синергії й уніфікації підходів до якості, у логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях і т.д.;

- забезпечення зайнятості в умовах формування великих підприємств;

- консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в органах влади.

Підкреслимо, що саме розуміння цих фактів є однією з найважливіших умов використання актуальних моделей економічної діяльності та створення новітніх, високоєфективних й сучасних об'єднань — інструментів підвищення конкурентоспроможності нового часу та суспільства [5].

За останні роки зусилля влади, ділових кіл, громадських організацій у напрямку формування нових виробничих структур — інноваційних кластерів спостерігається майже в усіх регіонах України. Останнім часом міністерство економіки України активно ініціює легалізацію в Україні кластерів. На сьогоднішній день міністерство запропонувало для виділити чотири типи кластерів: виробничі (об'єднання авто, судно та авіабудівників), іноваційно-технологічні (географічно локалізовані компанії, зв'язані виробництвом іноваційної продукції), туристичні й транспортно-логістичні. Для їхнього розвитку в міністерстві будуть використовувати інфраструктуру промислових і технопарків, а також будуть "знижувати адміністративні бар'єри". Але й не слід ігнорувати й інші заходи, спрямовані на формування галузевих кластерів. Адже лише завдяки сукупному та глибокому підходу до створення та підтримки кластеру, можливо отримати ефективно функціонуючий кластер [6].

**Висновки і пропозиції.** Характерною особливістю і перевагою кластерних формувань є те, що увага концентрується не на окремих підприємствах, а на

взаємовідносинах між підприємствами і установами, які входять до складу кластера. А взаємовідносини будуються, насамперед, на засадах кооперації, відкритості, довіри та довгострокових договірних стосунків. Саме створення нових ефективних зв'язків між учасниками об'єднання породжує властивості, якими не володіє жодний із учасників, що забезпечує комплексну систему генерації знань, перетворення їх в інновації, а також подальшу комерціалізацію останніх [7].

### Список використаних джерел

1. Наукові засади теорії та практики сучасного бізнес-інкубування / О. В. Фінагіна // Вісник Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. — 2015. — №40 (3) — С.5-10.
2. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А. І. Бутенко // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 2/2009 — С.25-28
3. Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko>
4. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры. — К.: Колос, 2002, 546 с.
5. Режим доступу: <http://stud24.ru/economics/ekonomchn-nteresi/476987-1814741-page3.html>
6. Каніщенко Н. Г. Кластеризація як чинник конкурентоспроможності національної економіки. : Дис. Канд. Наук: 08.00.01 — 2009.
7. Мазнев Г. Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г. Є. Мазнев // Економіка АПК. — 2013. — № 8. — С. 63-67.

*Григор О.О.,  
К.н. з держ управління, доцент, ректор Черкаського державного  
технологічного університету*

*Якушев О.В.,  
викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування  
Черкаського державного технологічного університету*

*Андрєєва К.А.,  
провідний фахівець відділу міжнародних зв'язків  
Черкаського державного технологічного університету*

*Білан О.Ю.,  
директор відділення «Черкаське» ПАТ «Альфа-банк»*

## **ВЕКТОРИ СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: ПРОЦЕСИ ІНКУБАЦІЇ ТА КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В РЕГІОНІ**

**Постановка проблеми.** Активність процесів сучасних змін в суспільному відтворенні регіонів України забезпечує позитивний рух до соціальної та економічної стабільності, зростання економіки та покращення в питаннях європейської інтеграції. Особливої перспективності набувають питання розвитку регіонів в контексті нарощення потенціалу бізнесу, активної співпраці з світовими ринками, кластеризації бізнесу та освіти.

Питанням розвитку та особливостей процесів кластеризації як у теоретичному плані, так і у прикладних аспектах приділяється певна увага, таким чином можна вважати що цей напрямок розвитку регіональної менеджменту є досить актуальним. Відповідно виникає необхідність теоретичного обґрунтування та практичної розробки ефективної моделі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору на базі вищого навчального закладу (ВНЗ) що в свою чергу буде приносити економічні ефекти та соціально-корисні результати розвитку і функціонування національного та регіонального бізнес-середовищ, активізувати процеси кластеризації економіки.

Питання створення бізнес-інкубаторів досліджували Л. Дмитриченко, С. Єрохін, М. Жук, В. Ляшенко, Є. Панченко, О. Титаренко, В. Шарапов та ін. Процеси кластеризації визначали вчені — М. Портер, В. Прайс, М. Енрайт, В. Демченко та ін. Окремі питання розробки та впровадження кластерної політики вивчали науковці — В. Захарченко, І. Журба, Р. Манн., С. Соколенко та ін.

Аналіз досліджуваних робіт показує, що процеси розвитку кластеризації шляхом інкубації та акселерації бізнесу за участю ВНЗ, як потужного інноваційно-освітнього інструменту в формуванні та стимулюванні регіональної економіки не розкрито повністю. Досвід в Україні подібних процесів поки що недостатній та потребує ретельного дослідження, розробки, впровадження їх новітніх моделей організації.

Бізнес-інкубатор є найважливішою складовою інноваційної політики держави. Це викликано, перш за все, тим, що такий вид діяльності:

- 1) є умовою зміни психології при формуванні життєвих позицій;
- 2) забезпечує можливість ефективного впровадження прогресивних концепцій управлінської діяльності, систем TQM, міжнародних стандартів;
- 3) сприяє підтримці і активному розвитку малого і середнього бізнесу, взаємного співробітництва;
- 4) сприяє формуванню єдиного інформаційного простору і використанню прогресивних обчислювальних технологій [1].

Новітні знання та підходи до удосконалення розвитку регіонів активно поширюються та забезпечують управлінський прогрес, інноваційну спрямованість бізнесу. Особливе місце в таких змінах займає дослідження процесів кластеризації. Це новітні можливості стимулювання регіональних утворень України з питань удосконалення конкурентного середовища, формування ефективних ринків, забезпечення просування стандартів інформаційного суспільства та інформаційної економіки [2].

Регіональні підходи до інкубації бізнесу рекомендуємо поєднувати з визначенням учасників процесів та моделей їх взаємодії:

1. Бізнес інкубування за рахунок державної підтримки (національні);

2. Бізнес інкубування за рахунок регіональної підтримки (в регіонах);
  3. Бізнес інкубування змішаного типу (національні, галузеві та регіональні);
  4. Бізнес інкубування за участю освітніх установ (ВНЗ III-IV рівнів акредитації);
  5. Бізнес акселерування (за частю регіональних та міжнародних представників бізнес-спільнот);
  6. Міжнародні фонди (різні країни світу).
- Окреслимо зміни та періоди розвитку форм інкубації бізнесу як інструменту діяльності в системі українського менеджменту (табл. 1)

Таблиця 1

### Періодизація розвитку форм інкубації бізнесу

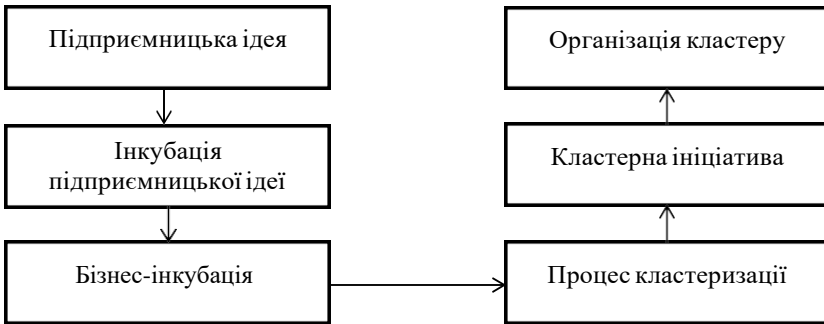
№	Період розвитку	Форми інкубації бізнесу
1.	1991-2000 рр.	Політика підтримки малого та середнього бізнесу
2.	2000-2010 рр.	Торгівельно-промислові палати, бізнес-інкубатори та центри
3.	з 2010-2016 рр.	Мережева організація інкубування та перехід на процеси масової кластеризації

Перший етап 1991-2000 рр. обумовлює себе формуванням законодавчої бази функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу, його державна підтримка з початком ринкових перетворень.

Другий етап 2000-2010 рр. визначається створенням торгівельно-промислових палат, бізнес-інкубаторів та центрів, їх взаємодію в ринкових просторах (регіональних та міжнаціональних), використанням прав інтелектуальної власності, глобалізацію економіки та використанні науково-технічного прогресу сучасності (мережа Інтернет, інформатизація, імпортно-експортні операції, крос-культурний менеджмент різних країн світу та ін.)

Третій етап 2010-2016 рр. характеризується використанням передового досвіду кластерних підходів розвинених країн світу, ефективною взаємодією суб'єктів-учасників та їх позитивні наслідки функціонування, що в свою чергу направляють вектор розвитку регіональної та національної економік в цілому з

використанням нових форм інкубації бізнесу, поява перших бізнес-акселераторів.



**Рис.1. Процес кластеризації регіональної економіки шляхом створення бізнес-інкубаторів інноваційно-освітнього типу**

Систематизуємо наповнення наведених етапів ключовими процесами, явищами та активними складовими в межах потенціалу кластеризації:

- підприємницька ідея — це виявлений фізичною-особою підприємцем або майбутнім підприємцем інтерес або задум з приводу створення нових видів послуг чи виробництва товарів (нових чи модифікованих) на основі інноваційно-освітніх розробок;
- інкубація підприємницької ідеї — процес в якому інтерес або задум з приводу створення нових видів послуг чи виробництва товарів форматується в методології та практичні заходи прийняття рішень шляхом стимулювання напрямку рекомбінації думок розробника;
- бізнес-інкубація — процес діяльності пов'язаний з реалізацією підприємницької ідеї та розробки оптимальної стратегії її розвитку, що включає в себе матеріальні та нематеріальні ресурси фізичної-особи підприємця або майбутнього підприємця (перенесення ідеї з активної свідомості в підсвідомість з метою розвитку декількох напрямків прийняття рішень);
- процес кластеризації — реальне прийняття рішень та їх реалізація з залученням різноманітних суб'єктів господарської діяльності з метою спільної

реалізації кластерної ініціативи: фахівців (менторів, коуч-менеджерів), адміністрації ВНЗ, представників бізнесу та органів державної влади (місцевої чи обласної адміністрацій);

- кластерна ініціатива — прояв самостійних бажань участі в кластерному процесі з приводу реалізації підприємницької ідеї на практиці з корисними (соціально-економічними, правовими та політичними) результатами для усіх суб'єктів діяльності;

- організація кластеру — створення структури кластеру за участю інкубування бізнесу інноваційно-освітнього типу та розроблення нормативно-правової бази, посадових інструкцій та інших зобов'язань та функцій з приводу втілення підприємницької ідеї;

- бізнес-акселерація — створення інститутів підтримки випускників інкубаторів та програми інкубації для готових до отримання інвестицій компанії. Основний фокус акселераторів — технологічні, зокрема, софтверні стартапи. Бізнес-акселератори виконують функції в «екосистемі» венчурного фінансування — відбір перспективних стартапів для фондів і підготовка команд до залучення інвестиційних раундів [3].

Учасник бізнес-акселератору має можливість користуватися сервісами, що надаються: *менторство* (робота з підприємцями фахівців різних напрямків: технологічні, фінансові, юридичні фахівці, бізнес-консультанти — проведення освітніх програм, майстер-класи, коучинг); *навчання* (стажування, лекції, воркшопи в суміжних областях); *інфраструктура* (надання проектам офісного простору для роботи: команда забезпечується офісною технікою, доступом в глобальну мережу Інтернет); *інформаційна підтримка* (брендування, зв'язки і медійний вплив, широке висвітлення в пресі ще на момент потрапляння в програму); *«передпосівні» інвестиції* (покривання витрат команди протягом роботи в стартапі і дозволеність замовляти сторонні розробки для підготовки прототипу проекту — фінансова підтримка, що необхідна стартапам для входження в програму); *зв'язки з інвесторами* (стартапи, що працюють в акселеративних програмах, привертають увагу інвесторів де потрапляють

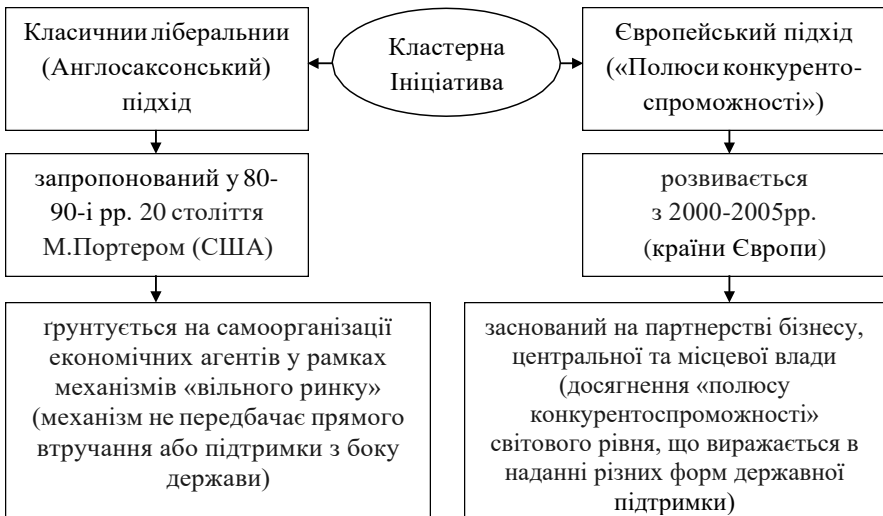


найбільш конкурентоспроможні, сильні і перспективні проекти, підвищуються шанси на залучення наступних раундів інвестицій [4].

Визначення об'єктів діяльності, пріоритетних цілей створення, профілю діяльності та основних функцій бізнес-інкубатору полягає у використанні ключових показників головних груп споживачів, їх взаємодії між собою.

Процеси кластеризації, з погляду теоретичного та методологічного аналізу, слід розглядати як новітні можливості в розвитку культури, інститутів довіри, системи суспільних дій у відтворенні ринкових відносин на рівні найкращих прикладів. Це нова продуктивна сила бізнесу та науки, самостійний чинник виробництва, управлінський ресурс прогресу, сучасне середовище формування соціокультурних зв'язків [5].

У світовій практиці виділено два основні підходи до формування кластерних ініціатив, що наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Основні підходи до формування кластерних ініціатив та їх головні ознаки створення**

Розроблено та доповнено на основі [6,7].

Підтримка Європейського підходу надається в рамках реалізації стратегій розвитку конкретних територій. Уже з даного опису видно, що реальний кластер

відрізняється від аналітичного конгломерату територіально близьких підприємств та організацій. Такий конгломерат («аналітичний прото-кластер») може стати реальним кластером за наступних умов:

- наявність відповідних інфраструктур;
- наявність оформленої організаційно-комунікативної структури, що виконує (само) управлінські функції і забезпечує формування інноваційної спільноти як суб'єкта розвитку території, діючого в партнерстві з бізнесом, центральними та місцевими властями;
- впровадження кластеру в рамках промислової та регіональної політики центральних властей, прийняття місцевою інноваційною спільнотою;
- використання нових управлінських технологій [6].

Існують фактори, за яких підприємствам економічно доцільно об'єднуватися в кластери (табл.2.)

Таблиця 2

### **Кластерні ініціативи, класифікація та характеристика їх об'єднаних факторів**

Фактор	Характерні риси та найбільш поширені форми впровадження
Утворення інтегрованого ринку робочої сили	Створення ринку праці для фахівців, що володіють специфічними знаннями, є головною перевагою концентрації фірм в певній місцевості (для такого персоналу це велика перевага, тому що кількість можливих роботодавців велика та вона знижує ризик залишитися без роботи через призупинення виробництва або банкрутства фірми, і створює додаткові можливості просування по службі).
Спеціалізація постачальника	Фірми-клієнти, що входять у кластер, виграють від швидкого доступу до широкого спектра послуг. Постачальникам надається користь від близько розташованого ринку для збуту своєї продукції.
Вільне переміщення знань	Глибоке розуміння функціонування галузі промисловості залежить від концентрації великої кількості людей, що працюють над схожими економічними проблемами.
Підприємницька діяльність	Підприємницька діяльність, як правило, будується на наявності місцевих зв'язків і необхідної бізнес-інформації. Підприємці відіграють важливу роль у створенні та впровадженні нових ідей. (на кластер значний вплив робить географічне розташування підприємств і місце створення нових фірм).
Інновація	Нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду (вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну техніки та технології) [8].

Культура і взаємодія	Соціальні відносини між економічними суб'єктами в рамках кластерних ініціатив.
Попит	Споживчий попит відіграє важливу роль у формуванні та створенні кластерів, де істотний фактор — залежність від попереднього досвіду розвитку. Ця залежність має серйозне значення для розуміння кластерів і можливостей економічного розвитку (вона передбачає, що навіть дрібна, по суті випадкова, подія може відіграти важливу роль у формуванні кластерів у певній місцевості; у силу швидкої трансформації ринкового середовища буває неможливо передбачити, де відбудеться групування промислових структур, тобто формування кластера; промислові кластери, що сформувалися раніше, закріплюються в даному регіоні; передбачається, що майбутні можливості для розвитку економіки регіону формуються з існуючих шляхом розширення або якої-небудь нової комбінації наявних спеціалізацій регіону.

Досліджено та доповнено на основі [5, С.218-219].

Для ефективного функціонування кластерних ініціатив та розробки стратегії розвитку регіональної економіки необхідне цілеспрямоване та професійне визначення вищенаведених факторів, що економічно доцільно об'єднувати шляхом створення бізнес-інкубаторів.

Теоретична модель інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ визначається своїми складовими та наповненням специфічними процесами (табл. 3.)

Таблиця 3

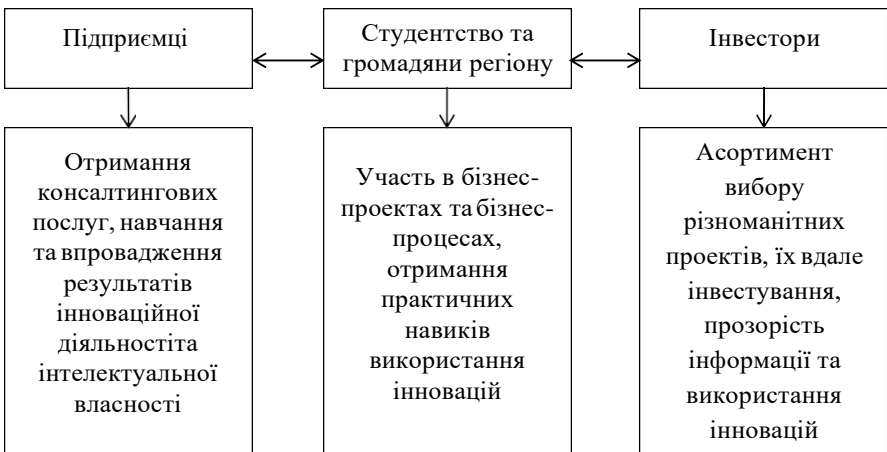
### Узагальнена модель інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ

№	Показники	Визначення
1.	Головні суб'єкти	Венчурні фонди та представники малого, середнього та великого бізнесів.
2.	Обрані напрями господарської діяльності	Можливості налагодження ділових зв'язків з партнерами та інвесторами; надання консалтингових послуг; стратегічне співробітництво між неконкурентними фірмами; сумісні новостворені організації впровадження нових бізнес-проектів.
3.	Надані ресурси	Науковий, інформаційний потенціали ВНЗ; інтелектуальний капітал; розташування та наявна лабораторно-дослідницька база; репутація та перспективи розвитку обраного вищого навчального закладу.
4.	Результативність	Можливості участі студентів та викладачів в реалізації бізнесу шляхом набуття практичного досвіду; послуги з розвитку підприємництва; широкий спектр видів бізнесу зосереджених в одному економічному просторі.
5.	Взаємодія	У просторі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ.

6.	Шляхи реалізації послуг	Інформаційні джерела, глобальна мережа Інтернет та задіяні площі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору.
7.	Споживачі	Громадяни, студенти та підприємці, яким надані можливості та консалтингові послуги у створенні або підвищенні ефективності бізнес-процесів (власних діючих або новостворених); можливості стати резидентами; перспективні інвестори, що мають за головну мету залучати власні або кредитні кошти з метою отримання комерційних прибутків.
8.	Джерела фінансування	Комерційна основа шляхом сплати за участь у інноваційно-освітньому бізнес-інкубаторі учасниками та резидентами; гранти; комерційні прибутки.
9.	Витрати	На діючу підтримку та перспективи розвитку бізнес-інкубатору.

Модель інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ є орієнтованою на балансування та гармонізацію відносин одночасно усіх суб'єктів (споживачів) оскільки існує тісний взаємозв'язок, що включає в себе залежність однієї сторони від іншої (економічно-досвідна зацікавленість). Таким чином створюється фінансове навантаження у розподілі бюджетних коштів інкубатору (праця студентства, участь громадян та задіяних підприємців) [9].

Спрямованість дій суб'єктів інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ наведено на рис 3.



**Рис.3. Учасники моделі бізнес-інкубатору ВНЗ та діяльнісна спрямованість**

Ключовим показником управлінської ефективності діяльності інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ є: кількість видів бізнес-ідей представлених у структурі та частка їх учасників-резидентів, що будуть відображати орієнтовно якість впровадження розроблених бізнес-процесів та в першу чергу інноваційного та освітнього спрямування.

Взаємодія з агентами регіонального ринкового середовища повинна відображати: персональну підтримку, її формування та розвиток протягом усього часу отримання послуг; створення інформаційного простору з набуття та обміну досвідом та знаннями; створення нових ринкових продуктів (інтелектуальної власності, новітніх розробок, методик ведення бізнесу) чи видів послуг.

Разом з тим слід зазначити, що для того, щоб процес бізнес-інкубування був успішним необхідно наступне: сформувати систему державної політики щодо підтримки організації та функціонування бізнес-інкубаторів; розробити наскрізні проекти для мережі бізнес-інкубаторів по регіонах України; об'єднати організаційно-економічні зусилля для виконання складних замовлень; стабілізація політичної та економічної середовища як основного елементу розвитку бізнесу. Бізнес-інкубатор створює потужний фундамент для розвитку інтегрованої системи інноваційного підприємництва і дозволяє організувати модель процесу навчання методології ведення ефективного бізнесу [4].

**Висновки і пропозиції.** Необхідно розробляти моделі інноваційно-освітніх бізнес-інкубаторів в функціонуванні процесів кластеризації економіки, програми розвитку та концепції їх поширення, що надасть можливість стратегічно розвивати національну економіку з регіонів, рухатися шляхом формування потужної економічної системи держави на прикладі процесів кластеризації, де головне місце буде займати освітній простір, бізнес-структури та державні органи влади на місцях. Оскільки в останні часи процеси кластеризації в Україні знаходяться в стані вільного розвитку та глобальної ізоляції, держава не виконує свої головні функції — формування відповідної цільової політики, несформованими є також точки зростання кластерних утворень, недостатньо уваги приділяється інноваційним можливостям галузей на

регіональних територіях. Таким чином виникла нагальна потреба сучасного українського ринку та потенціалу майбутнього в межах позиціонування національних видів бізнесу у світі.

Модель бізнес-інкубатору з теоретико-практичного дослідження можна використовувати як інструмент впровадження нових бізнес-ідей, ефективний організаційний засіб проектування інновацій у бізнес-процесах та як головний комунікатор між суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовищ певного економічного регіону.

Використання новоствореної моделі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ надасть можливості розробляти та ефективно впроваджувати новітні бізнес-процеси (як результат інтелектуальної власності) на основі ефективного створення та використання синергетичного ефекту в регіональній економіці.

### Література:

1. Национальный горный университет — соответствие Времени. Бизнес-инкубаторы на Украине. — [Електр. ресурс] — Режим доступа: <http://bi.nmu.org.ua/ru/about/hystory.php>

2. Журба І. О. Новітні можливості адаптації світового досвіду кластеризації / Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 39 / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. — Черкаси: ЧДТУ, 2015. — Частина І. — С. 80.

3. Ryzhonkov V. (2014) Startup Accelerators. The History and Definition. Entrepreneurship, business incubation, business models and strategy blog. <https://worldbusinessincubation.wordpress.com/2014/03/12/startup-accelerators-the-history-and-definition/> [accessed 1.10.2016].

4. Ярмук О. Стартап-інкубатори і бізнес-акселератори в Україні: що і где искать? / Prostobiz.ua: путеводитель в мире бизнес-финансов. — [Електр. ресурс] — Режим доступа: [http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie\\_biznesa/stati/startap\\_inkubatory\\_i\\_biznes\\_akseleratory\\_v\\_ukraine\\_chno\\_i\\_gde\\_iskat](http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/startap_inkubatory_i_biznes_akseleratory_v_ukraine_chno_i_gde_iskat)

5. Батченко Л. В., Гуренко А. В., Кононенко Г. С., Манн Р. В., Фінагіна О. В., Цихмістро С. І., Васильконова Е. О. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону: монографія. — Донецьк: «ВІК», 2013. — С.16-17.

6. Никитаев В. В., Жефруа Филипп Опыт создания и развития кластеров технического текстиля во Франции / Технич. текстиль № 22 — 2009. — С. 17-18.

7. Портер М. Международная конкуренция. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.

8. Вікіпедія // вільна енциклопедія». — [Електр. ресурс] — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>

9. Yakushev O. Approach to the process of incubation and clustering of businesses in the region / Promising problems of economics and management: Collection of scientific articles. — Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015. — P.168-173.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАРКЕТИНГ- ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНОГО ЛАНЦЮГА

Методологія науки — поняття, що залежно від контексту може сприйматися в різних значеннях: або як сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в певній науці, або як вчення про методи пізнання й перетворення дійсності. Розробка проблем методології науки виникає в зв'язку з необхідністю усвідомлення наукою своєї власної природи, принципів і методів, що лежать в основі пізнання дійсності та відтворення її в мисленні.

Загальною методологією всіх конкретних наук оголошує себе діалектичний матеріалізм, який розв'язує питання про природу методів і основоположень конкретних наук. Матеріалістично розв'язуючи питання про співвідношення закони мислення і закони буття, діалектичний матеріалізм стверджує об'єктивність змісту людського мислення. Мислення приходить до істини внаслідок того, що воно підлягає тим самим законам, що й об'єкт. Вивчаючи закони розвитку об'єктивної дійсності, діалектичний матеріалізм одночасно є логікою пізнання, логікою побудови наук, теорій. Всі категорії діалектичного матеріалізму включають у свій зміст розв'язання питання про відношення мислення до буття. Тому щодо конкретних наук категорії діалектичного матеріалізму виступають як світоглядно-методологічні [1, с. 175].

У науковій літературі виділяють чотири відокремлені групи методів оцінки ефективності маркетингової діяльності [1]:

1. Кількісні — передбачають порівняння результативних показників маркетингової діяльності з витратами на її здійснення (рентабельність інвестицій у маркетинг; оцінка вартості бренда; оцінювання ринкового успіху компанії у зоні конкурентів).



2. Соціологічні — спрямовані на використання інструментів прикладної соціології, а саме: на розробку соціологічних досліджень та проведення досліджень відповідно до цих програм (наприклад, оцінювання комунікацій).

3. Експертні (суб'єктивні) — передбачають використання спеціальних знань та практичного досвіду експертів для отримання загальних суджень про ефективність маркетингової діяльності підприємства переважно у вигляді оцінок (балів).

4. Якісні методи засновані на проведенні аудиту маркетингу — це всеосяжна, систематична, незалежна та періодична перевірка зовнішнього середовища маркетингу, цілей, стратегій та конкретних напрямків маркетингової діяльності для підприємства в цілому або для його окремих структурних підрозділів.

Чимало учених вважають, що ефективність маркетингової політики стосовно конкретного підприємства або галузі складається з результатів удосконалення виробничо-збутової діяльності за такими основними напрямками: оптимальне використання потенціалу ринку, у тому числі для нових продуктів; підвищення вірогідності прогнозних оцінок; знаходження сегмента ринку цього товару, підвищення точності аналізу ринку та ін. [2, с. 33–34].

Туган-Барановський М., Балабанова Л. В. та ін. пропонують оцінювати ефективність маркетингу за такими напрямками: покупці, маркетингова інтеграція, адекватність інформації, стратегічна орієнтація, оперативна ефективність [3, с. 27]. Цей підхід заслуговує уваги й має певні переваги. Зауваженням може лише слугувати відсутність алгоритму розрахунків та невизначеність повної системи показників оцінки.

Мойсеева Н. К., Конишева М. В. подають показники маркетингової активності за функціями (дослідження ринку, асортиментна політика, збутова діяльність, комунікаційна діяльність) й узагальнюючі показники (прибутковості, активності стратегії) [4, с. 193-194]. У цьому випадку не вистачає узагальнюючого показника ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Практики погоджуються, що ефект маркетингової діяльності полягає у прирості обсягів продажів і прибутків. Г. Ассель пропонує оцінювати ефективність маркетингової діяльності як ефективність витрат на маркетинг [5, с. 803]. При цьому за допомогою економіко-статистичних методів досліджується залежність між витратами на маркетинг і результатом — обсягом продажів або прибутком. тобто, іншими словами, пропонується оцінка ефективності витрат на маркетинг.

Савчук В. П. стверджує, що в сучасних умовах у якості універсального показника ефективності діяльності компанії повинна виступати вартість бізнесу як результуючий вимірник багатства власника [6]. Дослідник вважає, що саме цей критерій повинен лежати в основі при оцінці як маркетингової стратегії підприємства в цілому, так і окремих маркетингових програм.

Підхід щодо оцінки ефективності маркетингу, що ґрунтується на аналізі показника рентабельності маркетингових інвестицій (РМІ), було докладно описано Дж. Ленсколдом [7]. Процес вибору й визначення пріоритетності маркетингових інвестицій істотно відрізняється від аналогічного процесу для капітальних вкладень, що вимагає іншого підходу до аналізу рентабельності й дозволяє більш творчо використовувати показник рентабельності інвестицій. Припущення, які впливають на значення РМІ, регулярно корегуються зі зміною конкурентного середовища, потреб клієнтів і видатків на маркетинговий канал.

Тому процедури виміру РМІ є гнучкими й динамічними, фокусуються на кожному конкретному рішенні про додаткові інвестиції. За твердженням Дж. Ленсколда, у випадку, коли йдеться про виміри в маркетингу, лише показник рентабельності інвестицій здатний подати повну картину як прибутків, так і інвестицій.

Амблер Т., Будаєва Е., Білоусов В. Л., Дойль П., Ассель Г., Голубков Є. П., Похабов В. Н., Пономаренко І. В. розглядають підходи до оцінки результативності та ефективності маркетингової діяльності з позиції визначення критеріїв якості маркетингової діяльності, через оцінку капіталу бренду, за визначеними

функціями та напрямками маркетингу, підхід заснований на розрахунку рейтингу ефективності маркетингу тощо.

Капланом Р. С. та Нортонем Д. П. закладено принципи оцінки маркетингових технологій у «збалансованій системі показників» (ЗСП) [8]. ЗСП містить у собі показники, що характеризують чотири основні аспекти ефективності управління: фінанси, внутрішні бізнес-процеси, клієнти та ринок, персонал підприємства. При цьому їхню кількість обмежують до п'яти по кожному з цих аспектів. Виконання цих показників забезпечує досягнення цілей компанії і її власників. Фінансові й не фінансові показники інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результируючими показниками і ключовими чинниками, під впливом яких вони формуються.

Після формування переліку показників встановлюються їхні нормативні значення, які рекомендується розробляти з урахуванням ринкових показників, дослідження показників конкурентів та можливостей підприємства на підставі SWOT-аналізу.

Мак-Дональд М. стверджує, що емпіричний підхід, заснований на статистичній перевірці вузьких дедуктивних гіпотез, більш доцільний, ніж кількісний [9, с. 15]. Він наводить результати дослідження початку 90-х, що проводилися в Англії, деяких європейських країнах і США аналіз ефективності маркетингу проводився за такими напрямками: внутрішнє ставлення менеджменту компаній до маркетингу (його визначення, роль і функції); організація цієї діяльності (залучення до процесу стратегічного планування, рівень координації та інформаційного обміну між функціями маркетингу); практичне виконання функцій маркетингу (використання маркетингових досліджень, планування, участь у розробці нових товарів і т. ін.) [9, с. 17-18]. Мак-Дональд у вищезазначеному дослідженні зауважує, що для того, щоб досягти бездоганного маркетингу у Великобританії, потрібні лише три речі: вдосконалення інформаційної системи; вимір і моніторинг ефективності маркетингової діяльності; інвестиції в навчання і розвиток персоналу [9, с. 32-33].

Разом з тим проблема оцінки маркетингової діяльності, широко обговорювана теоретиками і практиками, поки не знаходить свого системного вирішення для українських підприємств.

Як зазначають деякі вчені, оцінити маркетингову і логістичну результативність та ефективність досить складно, а у багатьох випадках неможливо. Перша проблема пов'язана зі складністю оцінки всіх довгострокових ефектів маркетингової діяльності. Друга проблема полягає у складності виділення результатів власне маркетинговій та логістичної діяльності. Частково ці результати опосередковано втілюються в інших функціях і процесах, включаючи дослідження, розробку, виробництво й ін. Інша проблема, на яку звертають увагу більшість авторів, полягає в тому, що багато маркетингових та логістичних показників не мають фінансового вираження.

На нашу думку, для оцінки ефективності функціонування маркетинг-логістичного забезпечення необхідно розробити систему показників, яка б повною мірою віддзеркалювала стан маркетинг-логістичної діяльності підприємства за кількісними й якісними характеристиками.

Ф. Котлер для оцінки діяльності маркетингу пропонує використовувати маркетинговий оцінний лист [10, с. 223-241], де аналіз ефективності маркетингу здійснюється за дев'ятьма параметрами: 1) зростання ринку; 2) зростання продаж комунікаційної інформації; 3) частка ринку; 4) старі клієнти; 5) нові клієнти; 6) незадоволені клієнти; 7) відносна якість товару; 8) відносна якість обслуговування; 9) відносний продаж нових товарів.

Ця методика може рекомендуватися до використання на підприємствах України. Проте на практиці її застосування буде ускладнено кількома чинниками. Сьогодні економісти підприємств не мають у своєму розпорядженні повних даних для упорядкування маркетингового оцінного листа. Відсутні конкретні методики розрахунку поданих вище показників.

Для практичного використання більшої уваги заслуговує підхід до маркетингового аудиту американського консалтингового підприємства «Копернікус» [11]. Оцінка починається з класифікації за 21 показником

маркетингової діяльності: цілі та стратегії маркетингу; аналіз маркетингового клімату; цільова сегментація; диференціація та позиціонування; управління ціноутворенням; управління продуктом; управління рекламою; зв'язки з громадськістю; управління просуванням; прямий маркетинг; маркетинг відношень; обслуговування клієнтів; інтегровані маркетингові комунікації; управління розподілом/каналами; управління торговими клієнтами; розробка нових товарів; системи маркетингових досліджень; управління марочним капіталом; управління збутом; реалізація маркетингових заходів; організація маркетингу.

За кожним показником проводиться опитування керівництва досліджуваного підприємства. За результатом складаються оцінні листи у діапазоні балів від 0 до 100. Після аналізу оцінок формуються висновки за кожним показником, а саме: критично (0–15), ризиковано (16–35), середньо (36–65), задовільно (66–85), відмінно (86–100); розраховується загальний показник організації маркетингової діяльності як середньоарифметичне усіх показників. Визначивши сумісно з керівництвом найбільш важливі показники для цієї компанії, складається календар заходів з удосконалення роботи відділу маркетингу.

Методика консалтингового підприємства «Копернікус» може мати певні недоліки під час використання її на українських підприємствах, пов'язані з такими чинниками:

- обмежена кількість осіб у керівництві;
- відсутність відділу маркетингу та логістики на деяких підприємствах (і яких більшість);
- недостатнє розуміння основних питань маркетинг-логістичної діяльності в цілому на українських підприємствах;
- велика суб'єктивна залежність відповідей на запитання респондентів від рівня їх освіти та кваліфікації;
- відсутність широкомасштабної маркетинг-логістичної діяльності, яка б охоплювала 21 показник.

Отже, для оцінки ефективності функціонування маркетинг-логістичного забезпечення українського підприємства пропонується виділити певні

параметри (маркетинг-логістичні принципи), з урахуванням національної специфіки, перерахованих вище чинників та особливостей галузі, у якій працює суб'єкт господарювання. такими параметрами можуть бути: спрямованість на споживача, маркетинг-логістична інтеграція, адекватність маркетинг-логістичних досліджень, стратегічна орієнтація, якість маркетинг-логістичних заходів, фінансування маркетингу та логістики, ефективність маркетингу та логістики у формуванні репутації підприємства.

За цими принципами проводиться експертний аналіз. Узагальнений показник ефективності маркетинг-логістичної діяльності визначається підсумовуванням компонентів ефективності з урахуванням вагових коефіцієнтів. Надалі дослідник повинен дійти відповідних висновків і подати рекомендації з удосконалення маркетинг-логістичної діяльності підприємства.

Незважаючи на розповсюдженість методик оцінки ефективності діяльності підприємства питанням оцінки ефективності функціонування маркетинг-логістичної системи не приділяється достатньої уваги і в спеціальній літературі немає єдиної думки щодо оцінки цієї ефективності.

Схема оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення, що має орієнтацію на покупця і на процеси в виробничо-торговельному ланцюзі, наведена на рисунку 1.

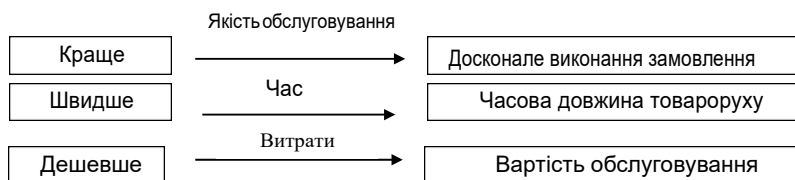


Рис. 1. Схема оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельного ланцюга

Ця модель найбільше підходить для оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення, адже вона:

- розроблена для маркетинг-логістичної системи, а модель збалансованих показників призначена, переважно, для оцінки діяльності підприємства в цілому;

- ураховує фінансові та нефінансові показники логістичної діяльності підприємства;

- чітко виділяє ключові фактори успіху при реалізації маркетинг-логістичних стратегій: сервіс (якість обслуговування споживача), час (швидкість доставки товару в потрібне місце) та витрати.

Для того, щоб скористатись ідеєю діаграми збалансованих переваг для оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення, необхідно для кожного з ключових показників ефективності ввести певний коефіцієнт. Цей коефіцієнт повинен відповідати наступним вимогам:

- вираховуватись із доступних на відповідному рівні управління даних, що можуть бути виміряні за певний період;

- відображати рівень показника, що вимірюється відносно заданого стандарту;

- усі коефіцієнти ефективності повинні мати однакові одиниці виміру або бути безрозмірними, це дозволить отримати шляхом множення загальний показник ефективності.

Отже, необхідно уточнити сутність кожного ключового фактору ефективності з діаграми збалансованих переваг для застосування їх у оцінці маркетинг-логістичного забезпечення.

Першим ключовим фактором ефективності є якість обслуговування, що забезпечує досконале виконання замовлення. З позицій процесного управління, для забезпечення досконалого виконання замовлення необхідним і достатнім є виконання всіх операцій, що входять у процес із рівнем помилок не нижче визначеного. Якщо всі операції, з яких складається виробничо-торговельний ланцюг, будуть виконані з мінімальним рівнем помилок, то й якість виконаного замовлення буде відповідати стандарту. Цей підхід відповідає положенням чинного стандарту ДСТУ ISO 9001-2001, яким регулюються системи управління якістю [12]. Отже, для визначення рівня якості обслуговування в цій методиці

пропонується використовувати вимірювання фактичного рівня якості виконання логістичних операцій, а для прогнозного рівня якості обслуговування — ймовірність досягнення заданого рівня точності виконання маркетинг-логістичних операцій.

Другим ключовим фактором ефективності збалансованих переваг є час, що визначає тривалість маркетинг-логістичного забезпечення у виробничо-торговельному ланцюгові. Для оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення за часом пропонується використати величину фонду робочого часу на виконання операцій. Ця величина є сумою всіх операцій, що виконуються у маркетинг-логістичного забезпечення всіма виконавцями та вимірюється у людино-годинах.

Третім ключовим фактором ефективності є логістичні витрати. Для оцінки ефективності маркетинг-логістичного забезпечення пропонується зіставити фактичний та бюджетний рівень маркетинг-логістичних витрат.

Щоб урахувати взаємний вплив трьох ключових факторів ефективності, слід розрахувати ефективність маркетинг-логістичного забезпечення як добуток значень показників ефективності за кожним з цих факторів.

Розвиток запропонованого підходу потребує подальшого дослідження питання оцінки маркетинг-логістичних витрат у виробничо-торговельному ланцюгу, формування бюджету витрат маркетинг-логістичного процесу та уточнення впливу різних складових маркетинг-логістичних витрат на загальну ефективність маркетинг-логістичну діяльність підприємств. З іншого боку, перспективним напрямом є формування прогностичної моделі ефективності маркетинг-логістичної діяльності з позицій управління виробничо-торговельним ланцюгом.

Отже, ефективність функціонування маркетинг-логістичного забезпечення виробничо-торговельного ланцюга — це комплексне відображення кінцевих результатів використання маркетинг-логістичної концепції і засобів маркетинг-логістичної інфраструктури за певний проміжок часу, тобто ступінь досягнення маркетинг-логістичних загальних і локальних завдань, поставлених перед



підприємствами, при оптимальному використанні всіх його ресурсів (матеріальних, інформаційних і фінансових).

## Література

1. Сачинська Л. В. Взаємозалежність логістичної і маркетингової концепцій формування ринкової вартості підприємства // Вісник Хмельницького національного університету, 2014. №5. Т.2. С. 94-97.

2. Яшева Г. А. Эффективность маркетинга : методика, оценки и результаты [текст] / Г. А. Яшева // Журнал «Практический маркетинг». — 2003. — № 8. — С. 33-34.

3. Маркетинг-менеджмент. Научное издание [текст] / под ред. Туган-Барановского М., Балабановой Л. В. — Донецк : ДонГУЭт, 2001. — 594 с. — С. 27.

4. Моисеева Н. К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учебн. пособ. [текст] / Н. К. Моисеева, М. В. Коньшева ; под ред. Н. К. Моисеевой. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 304 с. — С. 193-194.

5. Ассэль Г. маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов [текст] / Г. Ассэль. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 804 с. — С. 719.

6. Савчук В. П. Как измерить эффективность маркетинга, или «финансы маркетинга» [Электронный ресурс] / В. П. Савчук // Консалтинговая компания «Стратегический партнер». — Режим доступа : <http://s-p.com.ua/biblio/?cat=2&bid=41>.

7. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. методы повышения прибыльности маркетинговых компаний [текст] / Ленсколд Дж. ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова, М. А. Карлика. — СПб. : Питер, 2005. — 272 с.

8. Каплан Р. Збалансована система показників [текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. — М. : ЗаО «Олімп-Бізнес», 2003. — 446 с.

9. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга [текст] / М. Мак-Дональд. — СПб. : Питер, 2000. — 320 с.

10. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок [текст] // Пер. с англ. — М. : ООО «Издательство АСТ», 2000. — 272 с. — С. 223-241.

11. Kopernikus Marketing [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [www.kopernikusmarketing.com](http://www.kopernikusmarketing.com).

12. ДСТУ ISO 9000 — 2001. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001 : 2000, IDT) [надано чинності наказом Держстантарту України від 27 черв. 2001 р. № 317]. — К. : Держстантарт України, 2001. — 25 с.

*Проданова Л. В.*

*д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування  
Черкаського державного технологічного університету*

*Панкова Л. І.*

*к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування  
Черкаського державного технологічного університету*

*Заріцька Я. О.*

*молодший науковий співробітник НДІ  
Черкаського державного технологічного університету*

## **ІНКУБУВАННЯ БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙ ПІДТРИМКИ І СТВОРЕННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Формування інституцій підтримки і створення сприятливих умов розвитку підприємництва зумовлено визнанням підприємницької діяльності важливим фактором сучасних соціально-економічних перетворень і визначенням її провідної ролі в забезпеченні розвитку сучасних країн. Сьогодні такі інституції (спеціалізовані структури) можуть існувати у різних організаційно-правових формах та здійснювати діяльність за багатьма напрямками. Кожна інституція має свою специфіку, функціонує на певній території у конкретному економічному середовищі. Але спільними характеристиками всіх структур (інституцій), про які йдеться, є просування підприємництва як одного із видів економічної діяльності з урахуванням потреб суб'єктів цієї діяльності. Інституції підтримки і розвитку підприємництва також відіграють важливу роль у забезпеченні зростання економіки та суспільного розвитку за рахунок: гармонізації відносин між органами публічної влади, науковою і підприємницькою спільнотою, тобто інтересів держави, регіонів та окремих підприємств [1, с. 5-7].

У широкому розумінні: інституції — це соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економічної діяльності, що забезпечують еволюцію системи суспільного розподілу праці на підставі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків; інститут — абстрактна функціональна модель конкретних організацій, що фіксує їх видовий статус і найзагальніші інституційні риси. [2, с. 56, 61]. Що стосується безпосередньо інституцій та інститутів підтримки і розвитку підприємництва, то функцією таких інституцій є формування умов і створення привабливого підприємницького середовища, а разом з тим і стимулювання економічного розвитку країни; інститути є організаціями, які «створені представниками приватного та/або державного секторів для надання ресурсної підтримки бізнесу, започаткування підприємницької діяльності, задоволення потреб бізнесу в розвитку, просуванні інтересів підприємницьких структур у відносинах з органами публічної влади та суспільством» [1, с. 19].

В сучасних умовах у різних країнах світу діють різноманітні за організаційно-правовою формою та виконуваними функціями (а також за масштабами, спрямованістю і специфікою діяльності) інститути підтримки і розвитку підприємництва (ІПРП): бізнес-центри, бізнес-інкубатори і бізнес-акселератори, технологічні парки, фонди розвитку і підтримки підприємництва, бізнес-об'єднання або об'єднання підприємців, кредитні спілки та страхові компанії (небанківські фінансово-кредитні установи), лізингові центри, інформаційно-аналітичні та інформаційно-консультаційні установи, агенції територіального розвитку, дорадчі утворення при органах публічної влади, торгово-промислові палати, аудиторські фірми тощо.

На сьогодні намітилась тенденція об'єднання різноманітних та численних ІПРП в мережі в межах окремих територій (країн, регіонів). Результатом такого є формування багаторівневих мереж ІПРП, які проникають у різні сектори і галузі економіки, територіальні господарські комплекси [1, с. 8].

В чинному законодавстві України ІПРП визначено як об'єкти інфраструктури малого і середнього підприємництва (ст. 14 Закону України від

22.03.2012 № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»): «підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки». До об'єктів цієї інфраструктури віднесено: «бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультативні центри, інші підприємства, установи та організації, основним завданням яких є сприяння розвитку малого і середнього підприємництва» [3].

Впродовж 2010-2015 років (табл. 1) у складі інститутів підтримки і створення сприятливих умов розвитку підприємництва в Україні домінують інформаційно-консультативні установи (станом на початок 2015 року їх частка у загальній кількості інституцій становить 32,4 %), небанківські фінансово-кредитні установи (22,5 %), інвестиційні фонди і компанії (16,7 %), а частка таких важливих інститутів як бізнес-інкубатори, технопарки, фонди підтримки підприємництва (0,7 %, 0,5 % та 1,7 % відповідно) — незначна.

Слід зазначити, що доволі численна кількість ППРП (яка на сьогодні існує в країні) не є достатньою умовою вирішення проблем функціонування та розвитку підприємництва, накопичених в Україні. Згідно даних Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) тільки 50 % ППРП дійсно працюють, і тільки деякі з них, на думку експертів, ефективні. На жаль, інформація про особливості роботи ППРП в Україні обмежена, що ускладнює аналіз їх ефективності. Слід додати, що ППРП нерівномірно розподілились по території (регіонах) країни (табл. 2): станом на початок 2014 року переважна їх кількість зосереджена в м. Київ, Донецькій та Харківській областях.

Таблиця 1

**Інститути підтримки і створення сприятливих умов розвитку підприємництва (станом на початок відповідного року)**

Інститути	Роки										Зміна (2010-2015), рази
	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013	2014	2015	
бізнес-центри	132	257	300	...	444	449	...	531	480	447	1,7
бізнес-інкубатори	46	61	73	70	69	71	72	76	79	82	1,3
технопарки	7	15	16	...	33	41	...	46	50	58	3,9
лізингові центри	...	164	...	...	...	760	...	535	538	447	2,7
небанківські фінансово-кредитні установи	...	888	...	...	...	1116	...	3964	4148	2812	3,2
у тому числі страхові компанії	...	...	...	411	469	456	414	407	382	385	0,8
фонди підтримки підприємництва	72	107	149		232	243	...	242	226	216	2,0
інвестиційні фонди і компанії	...	915	...	...	...	2988	...	2275	2278	2084	3,0
інноваційні фонди і компанії	...		...	...	...		...	756	756	741	
біржі	339	402	464	448	482	510	562	574	586	555	1,1
інформаційно-консультативні установи	...	1091	...	...	...	3168	...	3902	4238	4054	3,7
аудиторські фірми	...	1587	...	...	...	1486	...	1 251	1163	1015	0,7

*Джерело: складено і розраховано авторами за матеріалами [4; 5; 6; 7; 8; 9], а також даними Державної служби статистики України*

За оцінкою експертів, особлива роль у сучасній системі ППРП належить бізнес-інкубаторам (БІ): «вони є самостійними підприємствами, чиїм бізнесом є процес «інкубації» підприємств» [1, с. 17], тобто бізнесу. За підрахунками фахівців, з числа новостворених малих підприємств впродовж трьох перших років роботи виживає лише 15-30 %, тоді як у бізнес-інкубаторі ця чисельність суттєво зростає і становить 80-85 %.

За деякими свідченнями, перші інститути подібного типу виникли у США та Великій Британії наприкінці 50-х років ХХ-го століття. Сьогодні в світі функціонує більше 7 тис. інкубаторів бізнесу, зокрема 33 % від їх загальної

кількості зосереджена у Північній Америці, 29 % у Західній Європі, 21 % в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, 7 % у Південній Америці, 5 % у Східній Європі, 5 % в інших регіонах світу [6, с. 95; 10, с. 210].

Таблиця 2

**Інститути підтримки підприємництва в окремих регіонах України  
(станом на 1 січня 2014 року)**

№	Області	Бізнес-центри	Бізнес-інкубатори	Технопарки	Лізингові центри	Небанківські фінансово-кредитні установи	Фонди підтримки підприємництва	Інвестиційні фонди і компанії	Інноваційні фонди і компанії	Інформаційно-консультативні установи
1	Вінницька	11	3	2	9	128	15	49	27	295
2	Волинська	10	4	1	6	64	11	12	4	62
3	Донецька	27	6	2	38	370	8	216	120	630
4	Дніпропетровська	4	1	-	4	59	1	6	-	7
5	Житомирська	3	1	1	-	35	2	-	2	254
6	Закарпатська	4	2	-	1	128	10	20	11	77
7	Запорізька	11	2	-	8	61	2	39	4	21
8	Івано-Франківська	18	3	1	2	26	5	2	-	24
9	Київська	12	5	-	12	58	13	5	-	90
10	Кіровоградська	23	1	-	4	39	4	-	1	58
11	Луганська	24	3	-	6	125	10	31	7	136
12	Львівська	16	3	2	15	146	8	23	1	53
13	Миколаївська	30	1	-	8	235	4	14	10	265
14	Одеська	31	4	-	7	26	10	12	10	37
15	Полтавська	14	2	1	10	29	14	72	26	376
16	Рівненська	6	3	1	4	144	1	3	1	11
17	Сумська	3	5	-	3	117	7	4	4	42
18	Тернопільська	7	2	1	3	59	2	-	1	24
19	Харківська	54	1	12	34	100	1	152	145	511
20	Херсонська	9	3	2	4	62	5	16	2	19
21	Хмельницька	3	1	2	3	50	3	1	1	54
22	Черкаська	5	3	-	5	81	2	3	1	42
23	Чернігівська	2	1	-	-	35	2	-	1	8
24	Чернівецька	3	1	-	1	32	10	2	1	20
25	АР Крим	29	7	-	4	57	6	13	2	50
26	м. Київ	118	10	20	347	1809	66	1510	372	1069
27	м. Севастополь	3	1	2	-	73	4	73	2	3
	Всього	480	79	50	538	4148	226	2278	756	4238

Джерело: [4]

В нашій країні перші Бі з'явилися наприкінці 90-х років як результат реалізації спеціальної програми — Програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні — при міжнародній фінансовій підтримці [11]. Сьогодні в Україні налічується майже 100 Бі (з яких реально продуктивно працюють лише 10-15 %) [6, с. 95; 7, с. 329; 12, с. 210]).

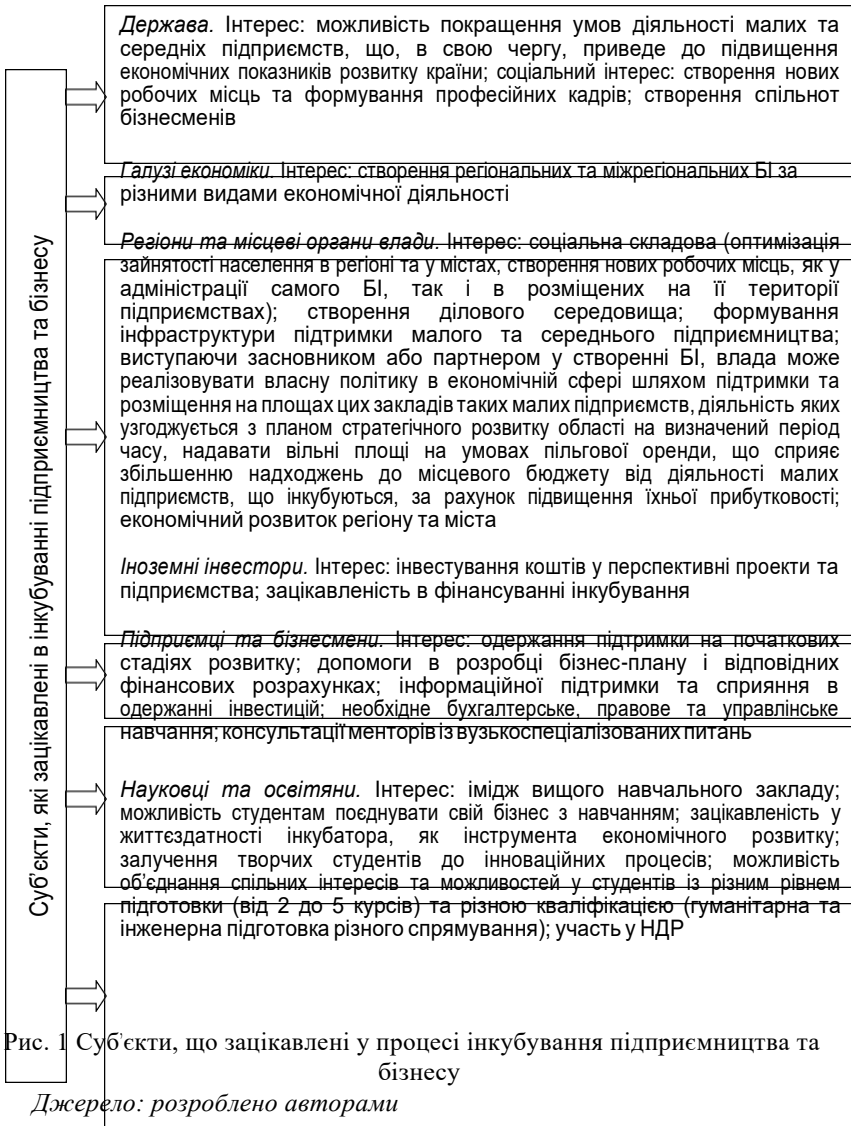
В сучасній науковій літературі доволі широко представлені дослідження Бі саме як інститутів: у наукових працях з проблем інкубування бізнесу переважають дослідження форм, різновидів, сфер діяльності, національних особливостей, нормативно-правового забезпечення розвитку, чинників гальмування розвитку, організаційних форм Бі.

Значно менше сучасна наука приділяє вивченню концептуальних основ процесу інкубування підприємництва і бізнесу (інституцій стимулювання та розвитку). Хоча сьогодні в світовій практиці успішно реалізуються програми розвитку підприємництва і бізнесу, запроваджуються певні моделі їх інкубування.

Враховуючи все сказане вище, спробуємо концептуалізувати феномен інституції стимулювання і розвитку підприємництва та бізнесу. У створенні та розвитку підприємництва і бізнесу зацікавленими сторонами виступають (рис. 1): держава; галузі; регіональні та місцеві органи влади; підприємці та бізнесмени; іноземні інвестори; науковці, освітяни та ін.

В табл. 3 узагальнено місію, мету, завдання та функції інкубування підприємництва і бізнесу. Однією з найважливіших проблем «вирощування» підприємництва та бізнесу є фінансування цього процесу. Розрізняють декілька моделей: європейську, коли процес здійснюється на кошти від грантів, місцеві або державні кошти (зазвичай робочий простір, наставництво та інший супровід надаються безкоштовно); американську — кошти надаються приватними інвесторами (бізнес-ангелами), венчурними фондами; симбіотичну — за рахунок об'єднання зусиль (і коштів) різних організацій, які в бізнесі мають різні цілі, але знаходять для себе користь від конкретного проекту.





Процес інкубування безпосередньо відбувається у БІ. Окреслення видів їх діяльності дозволяє додатково конкретизувати сам процес.

Таблиця 3

**Концептуалізація інкубування підприємництва та бізнесу в сучасній економіці**

<i>Місія інкубування бізнесу</i>	створення привабливого підприємницького середовища, а разом з тим і стимулювання економічного розвитку країни, регіону, галузей; просування підприємництва як засобу економічного розвитку
<i>Мета реалізації ідеї бізнес-інкубування</i>	забезпечення сприятливих організаційно-економічних умов для розвитку бізнесу (переважно малого і середнього), підвищення конкурентоздатності підприємств і компаній на ринку шляхом надання всебічної допомоги підприємцям на всіх стадіях організації і функціонування підприємств, сприяння формуванню і розвитку системи інститутів підтримки бізнесу
<i>Завдання інкубування</i>	надання підтримки суб'єктам підприємницької діяльності, які розпочинають власний бізнес, з метою спрощення, полегшення та прискорення входження його на ринок і досягнення бажаного (підприємницького) результату; розвиток регіонів на основі надання підтримки бізнесу, представникам якого складно адаптуватися до умов існуючого конкурентного середовища; прискорення успіху розвитку підприємництва через надання ряду ресурсів і послуг із підтримки бізнесу, створених чи організованих інкубаційним менеджментом
<i>Функції інкубації</i>	оздоровлення економічної активності регіонів, розвиток внутрішніх ринків, диверсифікація регіонів; збільшення числа малих та середніх підприємств, підвищення їх життєздатності, а відповідно, розширення бази оподаткування регіонів та держав; найповніше використання ресурсів регіонів, зокрема трудових, виробничих, технологічних, природних та ін.; підвищення інноваційної активності бізнесу в цілому, впровадження нових технологій; створення та укріплення зв'язків між малим бізнесом та іншими секторами економіки (крупний бізнес, державний, фінансовий сектор та ін.), а також міжрегіональних та міжнародних зв'язків, що сприяють укріпленню економічних систем; підвищення зайнятості та рівня життя населення; перетворення нових розроблених технологій в джерело прибутку та забезпечення можливостей отримання фінансового прибутку від інвестицій в нові компанії; створення і підтримка промислового та технологічного сектору; стимулювання підприємницької моделі поведінки населення.
<i>Моделі інкубування</i>	європейська, американська, симбіотична

*Джерело: складено авторами за матеріалами [1; 12; 13; 14; 15]*

Основні види діяльності БІ: надання необхідних площ (виробничих, офісних, складських, лабораторних) та оргтехніки на доступних (пільгових)

умовах; професійне консультування (в сфері бухгалтерського обліку, діловодства, адміністративної, кадрової роботи); навчання робітників і керівників підприємств, бізнесменів; забезпечення доступу до фінансових ресурсів (через системи грантів, кредитної кооперації, залучення іноземних інвестицій) і ресурсів інформації; підготовка бізнес-планів, проведення маркетингових досліджень, просування продукції; формування коопераційних мереж і обслуговування сітьових потреб та ін.

Узагальнюючи проблеми інкубування бізнесу в Україні (табл. 4), хотілося б зазначити, що підприємство, яке входить до бізнес-інкубатора, повинно бути зосереджене на одній задачі — почати випуск продукції (надання послуги) і вийти на ринок, всі інші проблеми йому допомагає вирішувати команда бізнес-інкубатора (адміністрація, експерти, консультанти). Вона допомагає придбати підприємцю «своє обличчя», статус, представляє його інтереси у зовнішньому середовищі, створює позитивний імідж.

Однак держава, безумовно, відіграє головну роль у створенні рамкових умов для розвитку бізнесу, в тому числі й через бізнес-інкубування. У більшості країн (Німеччина, Італія, Китай, США, Фінляндія та ін.) бізнес-інкубатори отримують істотну державну допомогу, у деяких з них прийняті спеціальні закони, що визначають статус та регламентують діяльність бізнес-інкубаторів.

Найбільша проблема при створенні бізнес-інкубатора — виділення йому приміщення. В нашій державі досі не вирішено питання щодо забезпечення приміщеннями організацій, які займаються підтримкою підприємців. Крім того, наповнення кожного елемента формулою успіху залежить і від кваліфікації людей, які будуть займатися становленням бізнес-інкубатора. Кадрове забезпечення бізнес-інкубування передбачає кілька складових: забезпечення компетентними кадрами самих бізнес-інкубаторів (адміністрація, експерти, консультанти); кадрове забезпечення інкубованих малих підприємств та навчання підприємців; підвищення компетентності державних службовців та працівників організацій, що підтримують підприємництво.

### Проблеми функціонування та перешкоди розвитку бізнес-інкубаторів в Україні

Джерело (автор)	Проблеми функціонування та перешкоди розвитку бізнес-інкубаторів
Боднарук Р. М. [16]	недосконалість організаційно-правової і методичної бази; правова невизначеність статусу БІ; недостатня фінансова підтримка держави; невизначеність сфери дії БІ; відсутність системи підготовки компетентних кадрів для роботи в БІ та кадрового забезпечення інкубованих фірм
Філіппов В. Ю. [10]	теоретико-методичного забезпечення (недосконалість організаційно-правової і методичної бази); нормативно-правового характеру (правова невизначеність статусу); фінансова проблема (необхідність фінансової підтримки державою створення БІ, а також невизначеність джерел фінансування); функціональної невизначеності та інституціональної недосконалості (відсутність закріпленої та визнаної сфери дії БІ); кадрова проблема (відсутність системи підготовки компетентних кадрів)
Шевчук Л. Т., Колодійчук А. В. [17]	відсутність законодавчого регламентування діяльності БІ, стимулювання їхнього започаткування; дефіцит власних фінансових ресурсів БІ; відсутність державної політики залучення інвестицій у розвиток БІ; складна процедура отримання земельних ділянок для розміщення на них бізнес-інкубаторних структур; нерозвиненість систем венчурного фінансування в країні; відсутність ефективних механізмів трансферу інновацій в промисловість
Нефедьєв В. В., Привалов В. В. [18]	невирішеність питання за функціями, правами та обов'язками управляючої компанії та власником; відсутність: страховки на майно і затверженого джерела коштів на забезпечення поточної діяльності БІ; невизначеність джерел фінансування подальшої експлуатації БІ; жорстка регламентація (в рамках конкурсу купується техніка, що обмежує можливість БІ); відсутність чіткого механізму оновлення обладнання БІ, що забезпечувало б конкурентоспроможність в умовах стрімкого вдосконалення технологій в світі

*Джерело: складено авторами*

Для створення найкращої системи умов, що стосується інкубаційного середовища та послуг, які забезпечуватимуть підтримку динамічного розвитку початківців і підприємств, що розвиваються, бізнес-інкубаторам необхідно володіти стратегією інкубації, яка враховує потреби клієнтів, а також цілі і завдання інкубатора, політикою прийому і випуску клієнтів. Крім цього, група кваліфікованих працівників, яка управляє інкубатором, повинна мати підприємницький досвід, налагоджувати довірчі відносини з клієнтами, використовувати підприємницький підхід і навички комунікації. Основою успіху будь-якого інкубатора також є ділове наставництво, постійний моніторинг та оцінка

ефективності діяльності інкубатора. Для виходу бізнес-інкубатора на рівень самокупності через 3-5 років важливо забезпечити його спеціальним програмним забезпеченням, організувати тренінги для менеджерів бізнес-інкубатора, створити мережі бізнес-агентів всіх рівнів тощо.

Підбиваючи підсумки слід зазначити:

- у сучасних умовах господарювання необхідність створення Бі на регіональному та міжрегіональному рівнях, а також створення економічних кластерів на базі бізнес-інкубаторів активно декларується в державних програмах, проектах, законодавчих актах, положеннях. На практиці ж їх реалізація гальмується, що пов'язано як з об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. До об'єктивних причин варто віднести терміни створення бізнес-інкубаторів, проблеми їх фінансування та недосконалу законодавчу базу; основна суб'єктивна причина: неприбутковість цих організацій;

- з урахуванням особливостей створення та функціонування бізнес-інкубаторів в Україні їх планування та розвиток варто проводити з огляду на сукупність інтересів основних зацікавлених суб'єктів: держави, галузей, регіональних та місцевих органів влади, підприємств, іноземних інвесторів;

- найбільш поширеними проблемами функціонування та перешкодами розвитку інкубування бізнесу в Україні є: недосконалість законодавчої бази діяльності Бі; відсутність належних приміщень; низька проінформованість місцевих керівників про можливості Бі у розвитку підприємництва регіону, відсутність системи підготовки компетентних кадрів для роботи в бізнес-інкубаторі, а також проблема фінансової підтримки Бі.

### **Список використаної літератури**

1. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, моделі. — Київ: Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фридріха Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. — 176 с.

2. Іншаков О.В. Інституція — ключ до розуміння економічних інститутів / О. В. Іншаков, Д. П. Фролов // Економічна теорія. — 2011. — № 1. — С. 52-62.
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
4. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. — Київ: Державна регуляторна служба України, 2014. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.
5. Кучеренко Р. А. Стан та перспективи розвитку інноваційної інфраструктури в Україні / Р. А. Кучеренко // Економічний часопис-XXI. — 2010. — № 3-4. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2010/3-4/201025zmist.html>С.
6. Бочарова Ю. Г. Роль та значення бізнес-інкубаторів у розвитку конкуренції / Ю. Г. Бочарова // Молодий вчений. — 2015, жовтень. — № 10 (25), ч. 1. — С. 95-98.
7. Корогод І. В. Аналіз особливостей функціонування елементів інфраструктури підтримки підприємництва / І. В. Корогод // Проблеми і перспективи економіки та управління. — 2015. — № 3. — С. 328-333.
8. Бутенко А. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми / А. Бутенко, І. Сараєва // Економіка України. — 2012. — № 5. — С. 41-51.
9. Багашова Н. В. Бізнес-інкубатори: світовий й вітчизняний досвід створення і функціонування / Н. В. Багашова // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2015. — Вип. 11, Ч. 1. — С. 60-63.
10. Філіпов В. Ю. Порівняльний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів в Україні та в світі / В. Ю. Філіпов // Економічний аналіз : зб. наук. праць. — 2011. — Вип. 8, ч. 1. — С. 209-212.
11. Паламарчук О. М. Особливості функціонування бізнес-інкубаторів в Україні / О. М. Паламарчук [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu\\_2014\\_22\(1\)\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2014_22(1)_19).

12. Степаненко В. В. Бізнес-інкубування та інноваційні центри — перспективні форми підтримки та розвитку малого підприємництва в Україні / В. Степаненко // Сталій розвиток економіки. — 2015. — № 1. — С. 148-153.

13. Бизнес-инкубатор: описание элемента инфраструктуры инновационной деятельности. — Москва: ФГУ НИИ РИНКЦЭ, НИАЦ МИИРИС 2006. — 41 с.

14. Модель бизнес-инкубатора. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.macro-project.net/cms/uploads/model\\_biznes\\_-\\_inkubatora\\_k.zasjadly.pdf](http://www.macro-project.net/cms/uploads/model_biznes_-_inkubatora_k.zasjadly.pdf).

15. Фінагіна О. В. Особливості і проблеми процесів кластеризації: світовий та вітчизняний досвід / О. В. Фінагіна, Потапенко Т. П., Андреева К. В. // Збірник наукових праць ДонДУУ: «Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням регіональної економіки»: Серія «Економіка». — Т. XIV, вип. 260. — Донецьк: ДонДУУ, 2013. — С. 100-109.

16. Боднарук Р. М. Сучасний стан і перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / Р. М. Боднарук [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://bsfa.edu.ua/files/konf2013/teza\\_bodnaruk.pdf](http://bsfa.edu.ua/files/konf2013/teza_bodnaruk.pdf).

17. Шевчук Л. Т. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів / Л. Т. Шевчук, А. В. Колодійчук // Регіональна економіка. — 2013. — № 1. — С. 178-184.

18. Нефедьев В. В. Проблемы развития отечественных бизнес-инкубаторов / В. В. Нефедьев, В. И. Привалов // Вопросы региональной экономики. — 2010. — № 5. — С. 3-18.

## **ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЖИТЛОВІЙ СФЕРІ РЕГІОНУ: ПЕРЕДУМОВИ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ**

Соціально-економічні трансформації в усіх сферах життєдіяльності призвели до зміни характеру діяльності всіх рівнів управління: структури і функцій державних органів влади; трансформації кредитно-фінансової системи; розвитку недержавного сектора у сфері соціального обслуговування споживачів, при цьому вибір форм і методів вирішення життєво необхідних проблем став реальним та можливим для населення. Сьогодні одним з актуальних напрямків соціально-економічних перетворень в Україні є реформування та розвиток житлово-комунального господарства (ЖКГ) в контексті загального розвитку ринкових відносин.

Суттєвим елементом ринкової економіки, однією з її найважливіших ресурсних складових є підприємництво. Відомий американський економіст Йозеф Шумпетер, автор популярної базової теорії підприємництва, характеризував підприємництво як процес «творчого руйнування». У своїй праці «Теорія економічного розвитку» він трактує підприємця як новатора: «Підприємцями ми називаємо господарських суб'єктів, функцією яких є здійснення нових комбінацій і які виступають як активні суб'єкти підприємства» [1, с.45].

Підприємництво — складне соціально-економічне явище. Адам Сміт, основоположник буржуазної класичної політекономії, вважав підприємцем власника підприємства, що реалізує ризиковані комерційні ідеї, здійснює «організацію і управління виробництвом в рамках звичайної господарської діяльності» [2, с.20].

П. Половкін і В. Савченко дають досить повне визначення підприємництва: «Підприємництво — як економічна категорія — це система господарювання, при якій головним суб'єктом є підприємець, як рушійна сила і посередник, який раціонально поєднує ресурси (речові та особисті фактори виробництва),



організовує і управляє процесом відтворення на інноваційній основі, господарському ризику, економічній відповідальності за кінцеві результати з метою отримання підприємницького доходу» [3, с.19].

Актуальна характеристика С. Ползіковим підприємництва як комплексного соціокультурного процесу в рамках реформування ЖКГ як глибоко соціальної сфери: «Підприємництво — це особливий вид людської діяльності, що складається під впливом цілісної системи соціокультурних факторів, який спрямований на досягнення суспільно значущих цілей, втілення нових форм і способів господарювання, за допомогою творчої енергії і творчих зусиль індивідів, соціальних суб'єктів» [4, с.22].

Відповідно до сучасних законодавчих норм (п. 2. ст. 3 Господарського кодексу України) підприємництво — це господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку [5].

Таким чином, можна дати уточнене визначення підприємництва в житловій сфері як особливо соціально значущого виду підприємницької діяльності, що включає суб'єктів — споживачів та виробників послуг і передбачає соціальну орієнтованість політики та економічну відповідальність за раціональне використання ресурсів.

В Україні житлово-комунальне господарство являє собою систему, що складається з більш ніж трьох десятків елементів — видів діяльності. Основними з них є: водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод, тепlopостачання, електропостачання, утримання житла, озеленення населених пунктів, ремонт доріг, мостів, літнє і зимове прибирання вулиць, збирання, вивезення та утилізація побутових відходів, ритуальні послуги, міський транспорт [6]. Багато галузей ЖКГ тісно пов'язані між собою і при збої в роботі однієї з них виникають аварійні ситуації або відключення інших.

Слід зазначити, що будь-яка діяльність визначається наявністю у ній предмета і продукту, тобто її кінцевого результату. Так, підприємства житлово-комунального комплексу виробляють продукт своєї діяльності — житлово-

комунальні послуги. Тривалий період у вітчизняній економіці, точніше в її теоретичному аспекті, не була визначена роль сфери послуг взагалі, тим більше не мала місця полеміка в галузі розвитку в ній конкуренції та демонополізації, що було наслідком методологічного принципу, згідно з яким праця у сфері послуг не є працею виробничою і не створює вартість. Тим не менше, послуги, як і товари й готова продукція, споживаються, тому якщо є процес споживання, то, відповідно є процес відтворення. Цей процес має бути безперервним і постійним: послуги комунального сектора забезпечують життєдіяльність не тільки кожного окремо взятого громадянина, але і всіх підприємств, впливаючи на весь процес суспільного відтворення.

Є таке визначення послуги: послуга — вид підприємницької діяльності, що здійснюється з метою задоволення різноманітних потреб невиробничого і виробничого характеру [7, с.25-26]. Послуга наділена специфічною споживчою вартістю — корисним ефектом живої праці, і вартістю, тобто втіленою в послугі суспільно-необхідною працею.

Особливою рисою житлово-комунальних послуг (ЖКП) є постійна, безперервна і масова потреба в їх отриманні (особливо стосується таких видів послуг, як водопостачання, отримання електроенергії, газифікація, каналізація). Житлові послуги мають як загальні риси, що характеризують саме поняття «послуги», так і відмінні риси, властиві тільки їм. Частина житлових послуг має особливість в тому, що ступінь їх сталості не такий, як у послуг з водопостачання, надання тепла тощо: вони можуть мати місце при проведенні робіт з ремонту житла в стислі терміни. Після закінчення ремонту відтворення цієї послуги припиняється стосовно до одного багатоквартирного будинку, але здійснюється на іншому об'єкті.

Постанова ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 15 березня 1989 року № 231 «Про заходи щодо фінансового оздоровлення економіки та зміцнення грошового обігу в країні» поклала початок економічних реформ в ЖКГ України [8; с.30]. Сутність цих реформ полягала у поступовому переході житлово-комунальної системи до ринкових відносин; відмови від фінансування на користь

госпрозрахунку і самоокупності. Госпрозрахунок, привівши до господарської незалежності, сприяв децентралізації системи управління ЖКГ, яка раніше будувалася на принципах подвійного підпорядкування: міністерству і місцевим органам влади. Протягом певного часового періоду, починаючи від дев'яностих років ХХ ст., відбувався відхід від планово-адміністративних методів управління ЖКГ і становлення механізму ринкового регулювання цієї сфери. У містах стала формуватися нова структура місцевого самоврядування, що ґрунтувалася не на адміністративному примусі, а на прагненні стати частиною муніципального сервісу для зростання добробуту городян.

Перший етап ринкових трансформацій в економіці країни супроводжувався кризовими явищами в багатьох її галузях. Житлова сфера, як мезоекономічна структура, також переживає системну кризу, наслідки якої відчутні і сьогодні. Існуючий незадовільний стан житлово-комунальної сфери обумовлений неефективною системою управління, дотаційністю функціонування сфери і незадовільним фінансовим станом, високими витратами, відсутністю дієвих економічних стимулів зниження витрат, пов'язаних з наданням ЖКП, нерозвиненістю конкурентного середовища і, як наслідок, високим ступенем зносу основних засобів, неефективною роботою підприємств, великими втратами тепла, електроенергії, води тощо [9;10]. Управління об'єктами ЖКГ було делеговано державою в основному муніципальним підприємствам на правах господарського володіння. Реформування ЖКГ у зв'язку з його ринковою трансформацією вимагало розвитку конкуренції та демонополізації, нових організаційних форм економічних відносин і появи на ринку ЖКП підприємств різних організаційно-правових форм.

Теоретико-методологічний підхід до міста як до єдиного об'єкту з високим ступенем автономності та представлення населення і території як єдиного цілого фіксується наявністю сучасного комунального господарства, здатного задовольнити колективні потреби населення, у тому числі — з будівництва й утримання житла, доріг, мостів, водо-, тепло-, газо-, електропостачання, каналізації, послуг міського транспорту, вуличного прибирання, вивезення

побутових відходів та благоустрою територій, лазнево-пральних, готельних, ритуальних та інших комунально-побутових послуг.

Вибір форм і методів вирішення життєво необхідних проблем (включаючи утримання житлового фонду, оплату житла і комунальних послуг) став реальним і можливим для населення. Стиль і методи управління окремими підприємствами і організаціями житлової сфери також зазнали істотних змін в контексті реформування ЖКГ з метою підвищення його ефективності та поліпшення якості житлово-комунальних послуг.

Атрибутивною рисою ринку є конкуренція товаровиробників, кожен з яких має можливість втратити частину ринку або придбати його. У цьому контексті ринок — це сфера конкурентної боротьби. Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що ринок ЖКП знаходиться на стадії свого становлення і розвитку, але процес цього становлення видається досить складним і тривалим, оскільки в ЖКГ до початку реформ практично було відсутнє конкурентне середовище, свобода підприємницької діяльності та інші атрибути ринкової економіки.

Відсутність чіткої відповідальності в житловій та комунальній сферах веде до неефективного використання коштів і сваволі підприємств стосовно ціноутворення та якості надання послуг; має місце психологія утриманства громадян. Тому актуальним є питання розвитку підприємництва в житловій та комунальній сфері, яке, будучи системним елементом в ринковій економічній системі, в той же час є саме тією сферою, де формується стійка мотивація до раціонального управління ресурсами в умовах неодмінної дії конкуренції.

Просування реформи вимагає виходу зі сформованого стану всієї системи ЖКГ, діяльність яка здійснюється за нераціонального, але усталеного шляху. Позиції підприємців у цьому видаються ключовими, оскільки, виходячи з концепції Й. Шумпетера, роль підприємців якраз і полягає в тому, щоб подолати інерційність економічної системи [1, с.46]. Як властивість будь-якої економічної системи, інерційність передбачає раціональну орієнтацію суб'єктів ринкових

відносин у своїй діяльності і відсутність явного прагнення до нововведень через їхній переважно затратний характер.

Право власності на житло, а також ринок житла стали невід'ємною частиною відносин у житловій сфері; змінилася структура житлового фонду України за формами власності, був сформований новий шар власників житла та соціальна база житлової реформи. З розвитком ринкових відносин у житловій сфері спостерігається тенденція щорічного збільшення частки житла, яке перебуває у приватній власності, що дозволило розширити пропозицію на ринку житла і включити його в комерційний оборот. Чинниками зростання частки приватного житлового фонду є тривалий процес приватизації житла та продаж незаселених житлових приміщень у будинках державного, муніципального і змішаного житлового фонду [11].

Хронічний дефіцит житла має в своїй основі дефіцит ресурсів для розширеного відтворення житла в потрібному обсязі і потрібної якості. Для вирішення цієї проблеми необхідно, з одного боку, забезпечити платоспроможність населення, з іншого — знизити вартість будівництва і експлуатації житла. При скороченні бюджетного фінансування житлової сфери зростає значення індивідуального житлового будівництва, приватних інвестицій. Населення стає головним учасником процесу перетворень цієї життєво важливої сфери економіки.

Становлення ринкових засад господарювання в житлово-комунальному господарстві України відбувалося в складних умовах. За ці роки через нестачу фінансових ресурсів (як власних коштів підприємств, так і бюджетних) не відбулося технічне переоснащення житлово-комунальних підприємств. Значними і постійно зростаючими є втрати води і теплової енергії. При цьому слід відзначити, що питомі витрати енергоресурсів в процесі виробництва і надання послуг у житлово-комунальній сфері України удвічі більші за аналогічні показники європейських країн.

Удосконалення механізмів управління житлово-комунальним господарством, проведене в ході його реформування, ґрунтується на прийнятті низки

законодавчих актів, що встановлюють нові підходи до управління цією галуззю. На нашу думку, найбільш важливими подіями на третьому етапі перетворень, що впливають на розвиток підприємницької діяльності у сфері житлово-комунальних послуг, є наступні: удосконалення роботи Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України; закону України «Про концесії» прийняття Житлового кодексу, адже укладання концесійних угод є найбільш ефективним механізмом залучення приватного бізнесу в житлову сферу [12].

Як наслідок відсутності повноцінної конкуренції на ринку житлових послуг відбувається постійне, економічно необґрунтоване зростання тарифів. Основних причин зростання цін на житлово-комунальні послуги дві: перша пов'язана з домінуванням у цьому сегменті ринку підприємств-монополістів, що мають можливість збільшувати тарифи на свої послуги, а друга причина полягає в системі нераціонального використання енергоресурсів. Таким чином, демонополізація ринку житлово-комунальних послуг, стимулюючи створення і розвиток приватних управляючих компаній, продовжує залишатися проблемою, вирішення якої є ефективним способом зниження витрат.

Зауважимо, що позитивна тенденція поступового руйнування державної монополії в окремих галузях ЖКГ має місце, наприклад, в сфері підрядних робіт: на ринок робіт з обслуговування й ремонту житлових будинків почали приходити суб'єкти малого підприємництва. Так, проведення конкурсів на виконання підрядних робіт по капітальному ремонту значно сприяє формуванню конкуренції на ринку ЖКП. Серед основних чинників, спроможних створити позитивні умови для розвитку малого підприємництва в системі ЖКГ, слід відмітити наступні: активізація правового оформлення об'єднань співвласників житла з відповідним інформаційним супроводом; забезпечення можливостей для реалізації довгострокових інвестиційних проектів по відновленню та розвитку комунальної інфраструктури; прийняття заходів щодо фінансового оздоровлення в галузі, зокрема, шляхом здійснення реструктуризації боргових зобов'язань комунальних підприємств.

Для модернізації та розвитку підприємств галузі й комунальної інфраструктури необхідне удосконалення підходів до фінансового забезпечення реформування галузі, зокрема ефективне цільове розміщення бюджетних коштів відповідно до загальнодержавних пріоритетів і формування механізму залучення позабюджетних коштів через співпрацю з вітчизняними та зарубіжними приватними інвесторами, фінансовими установами та організаціями з метою формування сучасного житлового фонду і реформування житлово-комунального господарства на засадах публічно-приватного партнерства [13, с. 84].

Розвиток конкуренції та залучення приватних інвестицій у підприємства ЖКГ стримує несприятливий інвестиційний клімат, критичний стан основних засобів і збитковість підприємств галузі, неефективність системи управління житлом та підприємствами житлово-комунального господарства, недосконала тарифна політика і загалом — незадовільні темпи реформування галузі, яка неспроможна надавати споживачам послуги належної якості відповідно до кращих світових стандартів життєзабезпечення [14, с. 5].

Однак для підприємницьких структур, що входять на ринок комунальних послуг, не є самоціллю виступити в ролі інвестора. Їхня мета полягає в тому, щоб ефективніше організувати бізнес-процес, мінімізувати ризики і запропонувати більш якісний продукт. Забезпечення високого стандарту якості комунальних послуг — одне з ключових завдань, що стоять перед будь-якими виробниками цих послуг на протязі тривалого періоду часу. У той же час на якість комунальних послуг буде впливати не тільки робота приватної компанії, але й інші чинники: вихідне становище комунальної інфраструктури, фінансові умови роботи (тарифне регулювання), якість управління житловим фондом. Таким чином, приватні організації повинні прагнути до досягнення певного стандарту якості своєї діяльності та в перспективі — до забезпечення високого стандарту якості комунальних послуг. Однак, ця умова вимагає певних тимчасових витрат.

Укладання між органами місцевого самоврядування і приватною компанією договору на управління об'єктами комунальної інфраструктури, які перебувають у власності муніципалітету, є основою для виконання місії бізнесу

у комунальній сфері, яка полягає в ефективному управлінні інфраструктурними комунальними системами муніципальних утворень з метою забезпечення споживачів якісними комунальними послугами.

Нааявність конкуренції є однією з складових ринкових відносин, тому підприємницькі структури повинні виходити з того, що цей вид діяльності є конкурентним бізнесом. Цей бізнес для забезпечення свого процвітання повинен пропонувати споживачам таку технологію управління комунальними системами, яка підвищить ефективність та якість послуг з одночасним зниженням затрат.

Питання права власності на об'єкти комунальної інфраструктури (системи теплопостачання, водопостачання та водовідведення) є, мабуть, найскладнішими [4]. Взаємодія влади і бізнесу полягає в збереженні державної або муніципальної власності на ці об'єкти і, в той же час, — в залученні до створення, модернізації та управління ними приватного бізнесу. Позиціонування приватного бізнесу як стратегічного інвестора являє собою однобокий погляд на його роль у комунальному секторі. Крім інвестицій, нові компанії зможуть впровадити нові управлінські технології, інноваційні технічні рішення і елементи реальної конкуренції.

Розвиток житлової сфери — це не просто інституційні зміни, але також підвищення доступності, якості та надійності надання житлових послуг, оптимізація інфраструктури та скорочення неефективних витрат. У багатьох країнах державно-приватне партнерство в інфраструктурних галузях (водо-, тепло-, газо-, електропостачання, водовідведення, дорожнє господарство тощо) отримало широке поширення порівняно нещодавно — у 80–90-х роках минулого століття. При цьому накопичений досвід містить історії як успіху, так і невдач. Тому до вибору форми державно-приватного партнерства органам влади і — насамперед — органам місцевого самоврядування слід підходити з обережністю, ретельно оцінюючи вигоди і ризики своїх рішень.

Стосовно житлової сфери державно-приватне партнерство (ДПП) визначається як делегування на певний термін приватному сектору функцій управління системами житлової інфраструктури. Іншими словами, державно-



приватне партнерство — це сукупність форм взаємодії державної чи муніципальної влади і приватних підприємств в даній сфері. Таким чином, розвиток ринкових відносин в Україні сприяє перетворенню житлової сфери на ринкову структуру, в якій відбувається розвиток підприємницьких послуг на основі підвищення якості утримання житлового фонду та наданих житлових послуг.

Ефективність роботи місцевих органів самоврядування на території адміністративно-територіальної одиниці можна визначити за наступними показниками: введення житла в експлуатацію; кількість житла, що припадає на одну особу; впорядкованість по газифікації; забезпеченість (водопроводом; системами водопостачання та водовідведення; електроенергією; шляхами з твердим покриттям); травматизм на дорогах; створення умов для інвалідів; реалізація державних, обласних і місцевих програм соціально-економічного розвитку; забезпеченість населення транспортними перевезеннями; екологічне становище в регіоні; реалізація програм з реформування сфери.

Відчувається необхідність подальших перетворень, спрямованих на створення ринкових конкурентних відношень, тобто умов для потенційної участі в реформуванні і розвитку даної сфери приватного бізнесу і, в першу чергу, малого підприємництва.

Економічний ефект від функціонування малого підприємництва в житловій сфері є досить високим і включає підвищений мультиплікативний ефект від зайнятості на малих підприємствах, що обумовлює появу як «прямих» робочих місць, так і непрямих. При цьому питомі капітальні витрати на організацію одного робочого місця на підприємствах малого бізнесу набагато нижчі в порівнянні з середніми та великими організаціями.

Питання ціноутворення на ринку ЖКП — це найскладніше та соціально значуще питання. Для того, щоб забезпечити прийнятну ціну для населення на послуги цього сектору, держава вживає певних заходів, встановлюючи тарифи — регульовану ціну послуг, що складається на товарному ринку при державному впливі на цю ціну, в тому числі шляхом встановлення її граничної або фіксованої величини.

Пропозиція житлових та комунальних послуг визначається можливостями виробників виконати їх певний обсяг, а також наявністю самих виробників, тобто сукупністю підприємств різних форм власності та приватних підприємств, які формують ринок цих послуг у кожному конкретному муніципальному утворенні.

Розвиток конкуренції означає залучення на ринок ЖКП якомога більшої кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу, реорганізацію діючих муніципальних підприємств і створення різних сучасних форм господарювання у вигляді державно-приватного партнерства в комунальному господарстві, створення бізнес-інкубаторів в житловій сфері тощо.

Під бізнес-інкубатором розуміють об'єкт інфраструктури підтримки суб'єктів малого підприємництва, який здійснює підтримку підприємств на ранній стадії їхньої діяльності шляхом надання в оренду нежитлових приміщень офісного чи виробничого призначення та надання консультаційних, бухгалтерських, юридичних та інших послуг.

На наш погляд, реальними заходами, що сприяють розвитку ринкових відносин і конкуренції в житловій сфері, є: скасування дотацій підприємствам ЖКГ з бюджетів та перехід на персоналізовані рахунки для перерахування населенню субсидій на оплату житлово-комунальних послуг; відхід від системи авансування платежів за поставку газу, теплової та електроенергії виробникам і перехід до щомісячної оплати за фактом поставки, що забезпечить відповідність платежів комунальних підприємств підприємствам-постачальникам з платежами населення за житлово-комунальні послуги; забезпечення переходу до реальних, а не імітаційних договірних відносин в житловій сфері; стимулювання створення управляючих компаній.

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития: исследование предприятий, прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. А. Шумпетер. — М., 1982. — 455с.

2. Долгальова О. В. Малий бізнес в Україні (від політики підтримки до політики сталого розвитку і партнерства) : [монографія] / О. В. Долгальова. — Донецьк : ВІК, 2007. — 449 с.
3. Бабаєв В. М. Управління великим містом: теоретичні і прикладні аспекти : [монографія] / В. М. Бабаєв. — Харків : ХНАМГ, 2010. — 307 с.
4. Дзяд О. В. Формування ринкових відносин у житловому секторі економіки України : [монографія] / О. В. Дзяд ; Київ. нац. екон. ін.-т. — К., 1999. — 219 с.
5. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Карлова О. А. Реформування житлово-комунального господарства в контексті розвитку регіону. /О. А. Карлова // Коммунальное хозяйство городов. — (Серия: Экономические науки). — Вып. 52. — 2003. — С. 11-15.
7. Поважний О. С. Наукові засади реформування і розвитку житлово-комунального господарства : [монографія] / [О. С. Поважний, В. В. Дорофієнко, І. М. Осипенко та ін.] ; М-во освіти і науки України, Дон. держ. Ун-т управління. — Черкаси : Брама-Україна, 2010. — 331 с.
8. Лебедев М. І. Житлова політика України в умовах ринкових перетворень / М. І. Лебедев. — К. : Знання, 2000. — 125 с.
9. Онищук Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика : [монографія] / Г. І. Онищук [за ред. С. І. Дорогунцова]. — К. : Наук. світ, 2002. — 439 с.
10. Хом'як О. П. Організаційно-економічний механізм розвитку житлово-комунального господарства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / О. П. Хом'як. — К., 2008. — 20 с.
11. Бабаєв В. М. Особливості фінансового управління об'єктами комунальної власності на регіональному рівні / В. М. Бабаєв, Л. А. Сапатюк // Коммунальное хозяйство городов. — (Серия : Экономические науки). — Вып. 94. — 2010. — С. 10-16.
12. Wood D. Corporate Social Performance Revisited / D. Wood // Academy of

Management Review. — 1991. — Vol. 16, № 4. — P. 691-718.

13. Гончарова З. В. Методи регіонального менеджменту в управлінні житлово-комунальним господарством / З. В. Гончарова // Коммунальное хозяйство городов. — (Серия: Экономические науки). — Вип. 80. — 2008 — С. 84–89.

14. Ачкасов І. А. Управління інноваційними платформами проєктів енергозберігаючих технологій у житлово-комунальному господарстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.22 / І.А. Ачкасов. — К., 2008. — 18 с.

## **СЕКЦІЯ 5**

---

**ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ  
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

## **ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

Підтримання економічної стабільності страхового ринку, зростання рівня його фінансової безпеки в контексті невизначеності й ризикованості сучасного суспільства, розширення фінансових можливостей страховиків та меж страхового бізнесу неможливе без ефективного функціонування ринку перестраховування, формування відповідних імперативів розвитку його професійних гравців. Сьогоднішній світовий ринок перестраховування ще більшою мірою, ніж ринок прямого страхування, відчуває вплив процесів глобалізації та кооперації страхового, банківського та фондового капіталів. *Міжнародний ринок перестрахових послуг* є особливим бізнес-утворенням світового масштабу, де пропозиція у вигляді ємкості перестраховування зустрічається з попитом на нього зі сторони страхових компаній, у результаті чого формується рівноважна ціна на перестрахові послуги і відбувається їх продаж й купівля.

В умовах глобалізації й інтернаціоналізації ринків фінансових послуг великого значення для розвитку ринку перестраховування в Україні набуває розширення його інфраструктури, адже вона створює можливості для реалізації перестраховувальних послуг, опосередковує, прискорює та полегшує укладання й здійснення перестраховувальних угод, зумовлює координацію дій інституцій на ринку перестраховування. Серед інститутів інфраструктури страхового і перестраховувального ринків особливе місце належить інституту страхового посередництва, який представлений трьома інституціями: страховими агентами, страховими і перестраховими брокерами. При цьому, посередницька діяльність на страховому ринку здійснюється страховими агентами і страховими

брокерами, тоді як на ринку перестраховування — перестраховими брокерами. Страхове посередництво на перестраховальному ринку передбачає лише брокерську діяльність, яка має свої відмінності, які розрізняють діяльність страхових і перестрахових брокерів. Посередницька діяльність у перестрахованні допомагає страховикам обрати найбільш вигідні пропозиції щодо формування додаткових гарантій виконання страхових зобов'язань та зміцнює довіру і відносини між перестраховальником і перестраховиком, сприяє підвищенню якості надання перестраховальних послуг та розвитку страхового й перестрахового бізнесу, забезпечує створення сприятливого конкурентного середовища на ринку перестраховування.

Перестраховування, як і страхування, ґрунтується на існуванні подій, що мають ознаки ймовірності та випадковості настання. Страхове посередництво є формою альтернативної передачі ризику, під яким, відповідно до Принципів та стандартів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS) [1], розуміють фінансове перестраховування та сек'юритизацію (використання високоліквідних цінних паперів). Здійснюючи перестраховування, страхова компанія передає частину страхового ризику іншому страховику або спеціальній організації, яка займається виключно перестраховуванням — перестраховику (перестраховій компанії). Таким чином, відбувається страхування власне страхової компанії, у процесі якого відбувається передача (трансфер) страхового ризику (*risk transfer*), у результаті чого фінансові зобов'язання страховика за укладеними договорами страхування розподіляються серед ширшого кола суб'єктів ринку страхових (перестрахових) послуг [2, с. 185]. Перестраховування надає додаткові гарантії страховій компанії щодо виконання нею своїх фінансових зобов'язань перед страхувальниками і тому має суттєвий вплив на забезпечення високого рівня її фінансової стійкості.

Напрямами впливу глобалізації на світовий ринок перестраховування є: подальша територіальна диверсифікація, яка сприяє поширенню географії перерозподілу ризиків із метою стабілізації результатів світового страхового ринку; розвиток нових напрямів перестраховування (перестраховування життя,

кредитів, політичних ризиків); універсалізація діяльності перестраховиків; удосконалення обслуговування клієнтів тощо.

В умовах глобалізації міжнародному ринку перестраховування притаманні такі тенденції: збільшення капіталізації та формування все більших перестрахових ємностей через поширення процесів злиття і поглинання; зближення і стандартизація умов здійснення перестраховувальних операцій; зростання цін на перестраховувальний захист у зв'язку з катастрофічними збитками останніх років.

Міжнародному перестраховому ринку притаманна низка глобальних і локальних тенденцій, зокрема інновації по вдосконаленню системи управління бізнесу перестраховика в трьох напрямках: управлінні процесами,

функціональному і науковому [3, с. 29]. Інновації в управлінні процесами перестраховування передбачають застосування їх в таких етапах менеджменту, як дослідження та розробка, планування, організація, впровадження, контроль,

оцінювання досягнення, вдосконалення. Функціональні інновації стосуються чотирьох сфер бізнес-процесів менеджменту: маркетингу і продажу; фінансів,

бухгалтерського обліку і звітності; операційної діяльності, інформаційних систем і технологій перестраховування; управління персоналом. Наукові інновації

системи управління бізнесу перестраховика торкаються наступних чотирьох сфер: організаційної поведінки, яку вивчають філософія, психологія, соціологія, політологія та інші науки; технічних та числових методів та технологій, які досліджуються та впроваджуються теорією імовірності, актуарною математикою

та іншими точними науками; економічної поведінки, яка вивчається страхуванням; соціально-правової поведінки — яка визначається відповідними правовими нормативними актами, державним і соціальним регулюванням.

Середовище, в межах якого відбувається продаж і купівля перестрахової послуги, має певні форми самоорганізації й саморегулювання, які базуються на чітких правилах, ділових звичаях, етикеті тощо. Перестраховування було і залишається міжнародною діяльністю, що сповідує принципи невтручання (*франц. laissez-faire*), незважаючи на існуючі протекціоністські обмеження.

Одна із останніх тенденцій у регулюванні міжнародного страхового ринку



за допомогою ризик-менеджменту представлена системою підтримки платоспроможності страховика «Солвенсі 2» (Solvency II). Відповідно до Контрольного стандарту IAIS №7 операції перестраховування підлягають державному нагляду. Його формами є: пруденційний (запобіжний) нагляд (англ. *prudential* — «розсудливий»), який спрямований на зменшення ризику в діяльності суб'єктів страхового ринку; правове регулювання відносин страховиків, посередників та споживачів; економічне регулювання, представлене різноманітними важелями для стимулювання або обмеження певних дій на страховому ринку; боротьба з відмиванням грошей та протидія фінансування тероризму.

Зважаючи на важливість міжнародного ринку перестрахових послуг у забезпеченні фінансової стійкості ринку страхових послуг та існування низки ризиків, притаманних перестраховуванню, у багатьох державах світу встановлено ті чи інші вимоги до здійснення перестраховування. Їх перелік коливається від формальних й одиничних заходів впливу (Латвія, Литва, Ірландія, Нідерланди) до широкого набору інструментів втручання (Великобританія, Швеція, Канада, США, Росія, Казахстан).

У сучасних умовах інтернаціоналізації світового господарства з кожним роком збільшується роль самих послуг перестраховування як глобального механізму перерозподілу ризиків у просторі та часі, а фахівцями спостерігаються процеси зближення перестрахових ринків різних країн світу та уніфікація правил роботи на них. Сьогодні в ЄС ведеться дискусія щодо встановлення єдиних підходів до регулювання діяльності суб'єктів ринку перестрахових послуг, що сприяло би: зміцненню фінансової стійкості страхових компаній, підвищенню ефективності вимог органів нагляду й ефективності ринку перестрахових послуг, зменшенню витрат учасників ринку і органів нагляду, покращанню прозорості й відкритості ринку перестрахових послуг, зниженню ступеня кредитного ризику страховиків. З-поміж іншого пропонується затвердити уніфіковані процедури, які потім будуть запроваджені й виконуватимуться всіма перестраховими компаніями, що зареєстровані в країнах — членах ЄС.

Глобальний та транснаціональний характер перестрахової діяльності обумовлює значні проблеми регулювання даного процесу в умовах функціонування вітчизняної економіки [4, с. 305]. Однією з передумов ефективного функціонування страхового ринку України є розбудова на ньому повноцінного конкурентного середовища згідно із стандартами і правилами ЄС. При цьому законодавцю слід визначитись щодо кількох можливих прийомів імплементації норм європейського регулювання страхування в правовий порядок України, серед яких виділяють відсилання, рецепцію чи адаптацію, трансформацію чи інкорпорацію.

Сьогодні вітчизняний ринок перестраховування перебуває на початковому етапі розвитку. Особливо гостро постають проблеми ефективного регулювання та правового забезпечення діяльності учасників ринку, якості й різновидів пропонованих перестрахових послуг, низької капіталізації й місткості, а також інфраструктури. На вітчизняному ринку перестраховування розвинуто неklasичні форми, методи і схеми перестраховальних відносин, оскільки на ньому функціонують переважно універсальні страховики, для яких перестраховування є лише одним із видів страхової діяльності. Відповідно досить часто ускладнюються договірні відносини між прямими страховиками внаслідок розкриття андеррайтингової політики цедента й інформації про страхувальника, виникають проблеми щодо виплати страхового відшкодування й максимального задоволення інтересів страхувальників у отриманні надійного страхового захисту. Тому передача ризиків між універсальними страховиками здійснюється в основному на принципах взаємності, що передбачає обов'язковий двосторонній обмін ризиками в перестрахованні й породжує демпінгові перестрахові тарифи, відсутність єдиних стандартів і вимог до договорів перестраховування.

Існують об'єктивні та суб'єктивні передумови, які заважають формуванню й розвитку професійного ринку перестраховування в Україні. Об'єктивними передумовами є: недостатня місткість і капіталізація вітчизняного страхового ринку, відсутність кваліфікованих професійних гравців на ринку перестраховування, слабка інфраструктура. Суб'єктивними передумовами, що заважають

повноцінному функціонуванню інституту професійних перестраховиків, є: відсутність державної політики, відсутність правового поля щодо створення професійних перестраховиків, управління й регулювання їхньою діяльністю, незацікавленість власників у розвитку професійного перестраховального бізнесу, для якого характерні низькі доходи й високий ризик.

Перестраховальна діяльність в Україні є законодавчо неврегульованою, не визначена законодавством як окремий вид діяльності та неліцензована. Враховуючи провідний світовий досвід, перестраховання в Україні має здійснюватися професійними перестраховиками з дотриманням норм законодавства всіма суб'єктами ринку і стандартів щодо провадження міжнародної перестраховальної діяльності.

Процеси адаптації законодавства України до законодавства ЄС, підтверджують необхідність самостійного та окремого упорядкування законодавством України відносин як між страховиком та перестраховиком, так і діяльності суб'єктів перестрахових відносин на страховому ринку України. Перестраховання має отримати спеціальний господарсько-правовий режим, на нього не має поширюватися дія норм законодавства про страхування, за винятком окремих норм загального характеру. З огляду на започатковані в Україні процеси лібералізації фінансового ринку, держава має створити правові умови для надання суб'єктам перестраховальної діяльності максимально можливої свободи дій, але у межах встановленого для перестраховання правового господарського порядку.

Зважаючи на специфіку перестраховочної діяльності, доцільно було би введення її ліцензування як окремого виду страхової діяльності шляхом внесення відповідних змін до Закону України «Про страхування». Ліцензування надасть вагомий поштовх розвитку страхового ринку України, оскільки: визначить статус перестраховальної компанії, надасть перестраховикам право приймати ризики за всіма видами страхування, сформує єдині правила і принципи ведення перестраховального бізнесу. Завдяки розширенню інфраструктури українського ринку перестраховання можна буде не тільки

передавати ризики в перестраховання нерезидентам, а й проводити «експорт страхових гарантій».

В умовах розвитку міжнародного сегменту ринку перестраховання, послуги якого характеризуються високими тарифами й жорсткою андеррайтинговою політикою, зростає попит страхового ринку на внутрішнє професійне, якісне та більш дешеве покриття страхових ризиків порівняно з наданням таких послуг перестраховиками-нерезидентами. Ці процеси зумовлюють необхідність збільшення капіталізації перестраховиків з тією метою, щоби вони мали відповідні фінансові можливості для укладення угод, які стосуються перестраховання природних та техногенних катастроф, поодиноких значних ризиків, ризиків тероризму тощо.

Відповідність перестраховика підвищеним вимогам до капіталізації, диверсифікації та розміщення перестрахових резервів, досвіду роботи керівництва та персоналу у сфері перестраховання гарантуватимуть безпеку виконання перестрахових зобов'язань за прийнятими у перестраховання ризиками. Висока кваліфікація спеціалістів перестрахової діяльності надають широкі можливості для цесії й ретроцесії (первинного й подальшого перерозподілу) значних за обсягами ризиків як на національному ринку, так і за кордоном.

Виконання норматив встановлених вимог до здійснення перестрахової діяльності має гарантуватися державними органами, які не лише контролюватимуть перестрахові операції, а й вживатимуть превентивних заходів для попередження настання кризових ситуацій у даній сфері. Крім того, державні органи влади повинні взяти на себе функції з реформування податкової системи страхових компаній, що максимально знизить ефективність «схемного» перестраховання та унеможливить оптимізацію податків за рахунок операцій перестраховання.

Створення професійних перестрахових компаній, які матимуть значні обсяги ліквідних активів, є пріоритетним напрямом розвитку вітчизняного перестрахового ринку. Формування ринку професійних перестраховиків надасть можливість не тільки розв'язати проблеми якості й спектра пропонованих послуг

та збільшення місткості ринку, а й підвищити ймовірність виконання взятих зобов'язань і вчасності страхових виплат.

Професійний ринок перестраховування спроможний забезпечити якість перестраховувальних послуг, розширити спектр перестраховувальних програм, підвищити гарантії виконання страхових зобов'язань та повноти і вчасності виплати страхового відшкодування. На початковому етапі формування спеціалізованого перестраховувального ринку доцільно підвищити професіоналізм його учасників шляхом оптимального поєднання діяльності вітчизняних страховиків і перестраховиків. Це дозволить збільшити місткість страхового ринку, розширити його фінансові можливості як для українських, так і зарубіжних споживачів перестраховувальних послуг у контексті дотримання стандартів продуктової складової ринку з урахуванням звичаїв і традицій вітчизняного страхового ринку та міжнародних принципів ведення перестраховувальних операцій.

Поряд із необхідністю законодавчого регулювання перестраховувальної діяльності держава повинна мати за імператив активну участь у діяльності ринку перестраховувальних послуг. Ураховуючи це, серед науковців і практиків нерозв'язаною є дилема щодо необхідності й доцільності створення державної (національної) перестраховувальної компанії. Головним аргументом прибічників такої ідеї є забезпечення реальних гарантій підтримки виконання зобов'язань за великими й катастрофічними ризиками з боку держави. Натомість противники вбачають у вказаній ідеї відмову від ринкових принципів господарювання, повернення до адміністративно-командних методів управління страхуванням, знищення конкуренції на перестраховувальному ринку і свободи вибору перестраховувального захисту. Утім рівний доступ до перестраховувальної послуги є однією з головних вимог існування ринкової економіки, яка передбачає суто добровільний вибір страховиком перестраховика, забезпечує мінімальну регламентацію конкурентного середовища, конкуренцію перестраховувальних продуктів, тарифів, ємностей і додаткового сервісу страховику.

Прихильники ідеї організації національної перестрахової компанії

передбачають декілька можливих варіантів її створення. Перший варіант — організація перестраховальної компанії з використанням державних фінансових ресурсів, що дасть змогу управляти і здійснювати нагляд за перестраховальними операціями за допомогою ринкових механізмів. Другий варіант — організація національної перестраховальної компанії з добровільною участю як засновників-акціонерів прямих страховиків [5, с. 376]. Згідно з третім, або змішаним, варіантом визначено доцільність створення державного фонду за участі вітчизняних страхових компаній і держави, який виконуватиме функцію гарантійного перестрахового фонду для компенсації збитків за пріоритетними програмами розвитку й реконструкції, що стимулюватиме розвиток старих і розробку нових напрямів страхування. Такі спеціалізовані фонди є прототипом державної страхової компанії, що надаватиме перестраховальне покриття винятково за державними програмами й забезпечуватиме захист за тими ризиками, запобігання яким є державним пріоритетом. Спеціалізовані перестрахові фонди призначені для компенсації збитків за пріоритетними галузями економіки, яким характерний високий ступінь ризику, великий розмір збитковості: сільське господарство (перестраховування сільськогосподарських ризиків); нафтогазова промисловість (перестраховування ризиків від катастроф і стихійних лих (нафто- й газопроводи, ГЕС, АЕС); авіаційна галузь (перестраховування авіаційних ризиків) тощо. Кожен із цих фондів матиме своє призначення, специфіку правил і тарифів за перестраховальними договорами, розміри відповідальності учасників. Виступаючи одночасно акціонерами перестраховальних пулів, страховики та держава будуть зацікавлені в ефективному їх функціонуванні з погляду задоволення інтересів страхового ринку, власників та держави.

Значне місце у перестрахованні посідають перестраховальні пули [6, с. 147]. Розрізняють два типи пулів: пул страхування і пул перестраховування. Пул страхування проводить продаж полісів, за якими всі його учасники беруть на себе раніше узгоджену частку відповідальності. Пул перестраховування передбачає, що страховики випускають поліси самостійно, утримують

узгоджену частку, а решту передають у пул на основі квоти або ексцеденту. Перестраховальний пул діє як посередник, розподіляючи передані в перестраховання ризики між своїми членами. Перестрахові пули — це добровільна угода страховиків (цедентів), які займаються самостійно первинним страхуванням, а надлишок ризиків передають на перестраховання в пул. На жаль, в Україні не існує жодного перестрахового пулу, що пояснюється нерозвинутою інфраструктурою вітчизняного ринку перестраховання.

Створення перестраховальних пулів за окремими ризиками сприятиме об'єднанню фінансових можливостей страховиків для забезпечення надійного страхового захисту, експорту страхових гарантій, залученню значних обсягів капіталу в національну економіку. З огляду на світовий досвід доцільним вважається створювати пули у страхуванні ризиків з можливою катастрофічною відповідальністю (ядерні ризики, авіаційні, каско морських суден). Оскільки перестрахові пули в основному беруть участь у перерозподілі ризиків, які впливають не тільки на економічну, а й на соціальну безпеку держави, процеси їх створення мають проходити за ініціативи як безпосередньо учасників страхового і перестрахового ринків, так і державних органів.

Таким чином, наукова новизна дослідження полягає у визначенні імперативів розвитку страхового посередництва в Україні в умовах глобальної трансформаційної невизначеності, а саме:

виникнення професійних перестраховиків, розмежування функцій між страховими та перестраховими компаніями, створення пулової системи перестраховання, інституту перестрахових брокерів, що надасть можливість створити необхідні умови для формування самостійного перестрахового ринку, який буде здатен акумулювати значні за розмірами ризики;

формування професійного ринку перестраховання як напрямок розвитку вітчизняного страхового ринку, яке сприятиме його захисту від катастрофічних ризиків і ризиків техногенного характеру, стимулюватиме розвиток страхування за пріоритетними галузями економіки, а також фінансового перестраховання як механізму захисту ринку фінансових послуг.

Практична значущість отриманих результатів полягає в обґрунтуванні заходів, які сприятимуть інтеграції вітчизняного перестрахового ринку в міжнародний страховий простір.

### Список використаних джерел

1. Основні принципи страхової діяльності [Електронний ресурс]. — Міжнародна асоціація органів нагляду за страховою діяльністю, Представництво Світового банку в Україні. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/04/04/16/1068>
2. Маруженко Д. С. Концептуальні засади визначення перестраховання як специфічної фінансової послуги / Д. С. Маруженко // Наукові праці НДФІ. — 2007. — Вип. 2. — С. 181-194.
3. Веретнов В. Управління інноваціями непропорційного перестраховування / В. Веретнов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. — 2013. — Вип. 135. — С. 27-31.
4. Козьменко О. В. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : моногр. / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва. — Суми : Університетська книга, 2011. — 388 с.
5. *Ткаченко Н. В.* Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : монографія / Н. В. Ткаченко ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. — Черкаси : Черкаський ЦНТЕІ, 2009. — 570 с.
6. Третяк К. В. Поняття ринку перестраховування та його організаційні засади / К. В. Третяк // Фінанси, облік і аудит. — 2014. — Вип. 1. — С. 141-153.



## **СЕКЦІЯ 6**

---

### **ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

*Кондрашихін Андрій Борисович*  
*доктор економічних наук, кандидат технічних наук, професор кафедри*  
*державних та місцевих фінансів*  
*Інститут економіки і права (філіал) ОУП ВО «Академія праці та соціальних*  
*відносин» у місті Севастополі*

## **МОДЕЛІ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У НЕСТАЦІОНАРНИХ РЕЖИМАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

Трансформаційні процеси, що панують на пострадянському просторі, викликають багато уваги з приводу наукового обґрунтування сутності та соціально-економічних наслідків вживання ринкових методів керування, забезпечення сталого режиму розвитку територіально-господарських комплексів, всебічного задоволення потреб мешканців. Звідси постають завдання подальшого реформування господарського механізму на сучасних засадах комплексної моделі балансу соціально-економічних інтересів в умовах ринку, створеного внаслідок корпоратизації й приватизації підприємств різних галузей економіки шляхом формування економічного базису інструментами перерозподілу прав власності на цінні папери (ЦП) у статутних капіталах економічних агентів [1].

Розмаїття нормативно-правових документів, що регулюють економічні, правові й інші відносини щодо обігу ЦП, недостатня ефективність акціонерної форми капіталу та низька доходність інших інструментів ринку цінних паперів (РЦП) обумовлюють пошук і розробку нових підходів до дослідження ринку, окремих його складових частин на всіх рівнях — від окремо взятої угоди з ЦП до відокремленого емітента ЦП чи регіону в цілому, а також формування нових механізмів впливу на РЦП з метою перетворення його на ефективний інструмент соціально-економічного оновлення суспільства під час трансформації ринкового середовища [2]. Пошук балансу інтересів проміж учасниками ринку ЦП має передбачати врахування впливу з боку багатьох суб'єктів на результати окремих угод із ЦП, окремих суб'єктів господарювання чи регіонів в цілому, зрештою —

розглядати адаптаційні спроможності елементів РЦП до пропонуваних перетворень у соціально-економічних координатах сталого режиму розвитку [3, 4].

Сформоване різноманіття суб'єктів управління на РЦП визначає багатоваріантність цілей управління. Кожна зі сторін угоди з ЦП як суб'єкт управління прямого типу, беручи участь в угоді з ЦП, прагне максимізувати власний фінансовий результат від операції з ЦП. Наприклад, двостороння угода купівлі-продажу ЦП за участі одного професійного учасника РЦП описується системою рівнянь:

$$\begin{aligned}\Phi_1 &= D_1 - (B_1 + C_0); \\ \Phi_2 &= D_2 - (B_2 + C_1); \\ \Phi_y &= D_y,\end{aligned}\tag{1}$$

де  $\Phi_1, \Phi_2, \Phi_y$  — фінансовий результат операцій з ЦП продавця, покупця ЦП та професійного учасника РЦП відповідно;  $D_1, D_2, D_y$  — доходи від операцій з ЦП відповідних суб'єктів ринку;  $B_1, B_2$  — вартість обслуговування ЦП, що склалася у продавця і покупця ЦП;  $C_0$  — балансова (первісна) вартість ЦП у продавця;  $C_1$  — вартість купівлі-продажу ЦП (договірна ціна). Величини, що входять до системи рівнянь (1), знаходяться в такому співвідношенні:

$$D_1 = D_{1\text{ін}} + C_1,\tag{2}$$

де  $D_{1\text{ін}}$  — доходи від операцій з ЦП у продавця за винятком доходу від відчуження ЦП в угоді;

$$D_y = D_{y1} + D_{y2},\tag{3}$$

де  $D_{y1}, D_{y2}$  — складові доходу професійного учасника, що він отримує згідно із умовами угоди від продавця і покупця відповідно. При цьому складові  $D_{y1}, D_{y2}$  входять до вартості обслуговування ЦП у продавця і покупця, відповідно, поряд з іншими складовими вартості обслуговування ЦП як:

$$B_1 = D_{y1} + B_{1\text{ін}} \text{ та } B_2 = D_{y2} + B_{2\text{ін}}.\tag{4}$$

Наведені співвідношення (1) ÷ (4) показують, що значення фінансових результатів учасників угоди є квазібалансованими. Спроби однієї із сторін угоди поліпшити власний фінансовий результат у даному випадку неминуче веде до погіршення фінансових результатів інших учасників угоди. Отже, цілі управління учасників угоди — суб'єктів управління прямого типу можуть набувати конкурентного, антагоністичного характеру під час вживання заходів щодо трансформації соціально-економічного простору. Прикладом порівняння цілей управління суб'єктів різного типу може бути взаємодія двох суб'єктів управління — інвестора на РЦП і податкового органу. Продавець і покупець ЦП по визначенню є інвесторами на РЦП. Метою інвестора в угоді з ЦП є отримання (або підвищення) доходу, а умовами управління виступають позитивні ненульові фінансові результати операції з ЦП для обох сторін:

$$\Phi_1 > 0 \text{ та } \Phi_2 > 0, \quad (5)$$

у тому числі за рахунок зменшення оподаткованої частини доходу, що досягається, наприклад, змілим використанням норм законодавства, включаючи численні трактування і роз'яснення податкових термінів, норм, тлумачень тощо. Фінансовий результат операції для продавця ЦП у фіксований момент часу буде описуватися формулою:

$$\Phi_1 = D_1 - П - (B_{11} + B_{1П} + Ц_0). \quad (6)$$

У цій формулі податок П зменшує фінансовий результат операції інвестора, а у вартості обслуговування ЦП інвестора виділена складова, пов'язана з витратами його на обчислення, облік, сплату податку і стосунки з податковими органами  $B_{1П}$ , (наприклад, у судовому порядку). Аналогічно обліковуються фінансово-економічні інтереси інших суб'єктів, що не є учасниками угоди, але їхніми вимогами щодо обігу ЦП не можна нехтувати. Звідси виникає нестационарний режим функціонування ринку та його елементів, коли втрачено баланс інтересів проміж учасниками угод з ЦП та іншими впливовими суб'єктами на ринку.

Для податкового органа як суб'єкта управління опосередкованого типу, фінансовим показником операції інвестора з ЦП є податок П, тобто  $\Phi_{\text{П}} = \text{П}$ . У випадку моделювання суб'єктів з іншими властивостями, аніж податково-фіскальна конструкція, бажано їхні соціально-економічні інтереси виражати у фінансово-економічних координатах задля співставлення рівня або загрози впливу, пошуку можливих шляхів досягнення нового балансу інтересів, вирахування наслідків від вжиття відповідних дій (часу перебування у нестационарному режимі) на ринку. Порівняння формули (6) за умовами (5) показує, що в найпростішій моделі двосторонніх податкових відносин цілі управління інвестора, як суб'єкта управління прямого типу, і податкового органа, як суб'єкта управління опосередкованого типу, є прямо протилежними з погляду отримання доходу від операції з ЦП.

Сукупність норм законодавства, що регулюють податкові відносини на РЦП, крім базових вимог від Податкового кодексу та спеціальних податкових законів викладено у сотнях документів. Оскільки вимоги законодавства мають тенденцію безупинної зміни в часі, сукупність податкових норм у формалізованому виді можна відобразити як скінчену множину вимог законодавства щодо оподаткування угоди з ЦП —  $M_{\text{ЗП}}$ , яка залежить від координати часу  $t$ :

$$M_{\text{ЗП}}(t), \quad (7)$$

а критерієм стабільності податкового законодавства і стаціонарності режиму ринку є в такому випадку наближення до нуля абсолютного значення першої похідної  $M_{\text{ЗП}}$  за часом:

$$K_{\text{ст}} = \partial M_{\text{ЗП}}(t) : \partial t \rightarrow 0, \quad (8)$$

яке розглядається як умова податкового управління на РЦП з боку інвестора та змістовно визначає необхідність мінімізації змін у часі вимог податкового законодавства щодо РЦП. Теж стосується оцінки впливу з боку інших суб'єктів, що втрачаються в угоду поза її межами, та збивають режим від стаціонарного стану.

Стабільність податкового законодавства є однією із складових інвестиційної привабливості національного РЦП. Зусилля суб'єктів управління опосередкованого типу — органів законодавчої та виконавчої влади по стабілізації законодавчої бази — сприяють поліпшенню інвестиційного клімату і залученню інвестиційних ресурсів для обслуговування емісійної маси. Позитивна динаміка залучення інвестиційних ресурсів —  $I_p$ , що визначається коефіцієнтом припливу інвестиційних коштів:

$$K_1 = F_1(K_{cr}), \quad (9)$$

є також умовою управління на РЦП в стаціонарному режимі:

$$K_1 = \partial I_p : \partial t \geq 0. \quad (10)$$

Збільшення інвестиційних коштів на РЦП характерно для інвестиційно привабливих ринків і відображає покращення стану інвестиційної активності регіонального РЦП. Це у свою чергу відображається на показниках ціни купівлі-продажу ЦП (1), (2) в напрямі зростання їхньої величини:

$$C_1 = F_2(K_1). \quad (11)$$

З іншого боку ефективність податково-фіскальної функції на РЦП, що оцінюється, наприклад, через нормотворчу діяльність, спирається на статистичні дані соціально-економічного розвитку, у тому числі підсумкові показники роботи податкових органів щодо стягнення податків ( $j = 1 \div G$  — кількість показників)

$$\Pi_{\Pi} = \sum_{j=1}^G \Pi_j \quad (12)$$

і рекомендації податківців  $P_k$  щодо наступних змін податкового законодавства задля приведення ринку у стаціонарний режим функціонування ( $k = 1 \div K$  — кількість рекомендацій щодо запропонованих змін у законодавстві)

$$\Pi_P = \sum_{k=1}^K P_k, \quad (13)$$

що в підсумку створює функціональну залежність сукупності норм податкового законодавства від таких показників:

$$M_{3П} = F_3 ( P_P ; П_П ) \quad (14)$$

і визначає тенденції його зміни в часі під час балансування інтересів на ринку та встановлення стаціонарного режиму. Умовами оптимального управління податковими відносинами через балансування інтересів на РЦП і досягнення стаціонарності його робот згідно з (7) ÷ (14) є стабільність податкового законодавства і перерахунок податків до бюджету у передбаченому обсязі, тобто:

$$\partial П_П : \partial t \rightarrow 0 \text{ та } P_P \rightarrow 0. \quad (15)$$

Розробка і впровадження рекомендацій щодо зміни податкових норм на РЦП у момент часу  $t_1$  з наявної метою підвищення надходження податків і зборів від операцій із ЦП на практиці приводять до динамічних змін податкового законодавства в часі і появи ненульового значення величини  $K_{ст}$ . Одночасно відбувається деформація сформованих компонентів системи відносин учасників ринку. Відповідно цим процесам управлінські дії суб'єктів управління прямого типу, які беруть участь в угоді з ЦП та формують значення ціни купівлі-продажу (11), можуть привести до відтоку інвестиційних ресурсів з негативним значенням величини  $K_1$ , що означає в момент часу  $t_2$  порушення умови управління (10).

Такий стан теж слід пояснювати як нестаціонарну подію, що потребує додаткових зусиль з боку учасників угоди (інших суб'єктів відносин ринку) та буде відзначено зростанням показників їхньої вартості обслуговування ЦП у формулах (1), (4), (6). Для виконання умови управління в момент  $t_2$  продавець змушений буде починати управлінські дії з метою зниження абсолютних значень від'ємників у правій частині рівняння (6), у тому числі шляхом зменшення величини  $П$ , знижуючи складову  $П_П$  (12). В екстраполяції на регіональний РЦП описуваний процес відповідає тенденції зниження обсягу податків і зборів від операцій із ЦП, тобто досягненню прямо протилежної мети ніж передбачено у

стаціонарному режимі.

Практика адміністративного втручання, що ігнорує цілі управління суб'єктів управління прямого типу — учасників угоди з ЦП, не в змозі забезпечити виконання умов управління по всіх суб'єктах управління. Задача узгодження цілей управління, сформованих різними суб'єктами, може бути сформульована як задача пошуку консенсусу (погодженого рішення) в управлінні об'єктом для стаціонарного стану функціонування ринку.

Включення (зовнішнє втручання) у відносини по ЦП додаткового суб'єкта управління опосередкованого типу для розглянутого випадку взаємодії сторін враховується у величини фінансового результату продавця ЦП у вигляді складової вартості обслуговування відносин «продавець ЦП — додатковий суб'єкт управління»  $V_{1П}$ , а також прогнозованому фінансовому показнику  $\Pi_1$  суб'єкта управління й описується формулою (6).

Аналогічно змінюється співвідношення (1) для фінансового результату покупця ЦП при включенні у відносини додаткового суб'єкта управління опосередкованого типу з власним фінансовим показником  $\Pi_2$ , що означає перехід системи стосунків РЦП у нестаціонарний режим:

$$\Phi_2 = D_2 - \Pi_2 - (V_{21} + V_{2П} + C_1), \quad (16)$$

де фінансовий результат додаткового суб'єкта управління опосередкованого типу співпадає з його власним фінансовим показником від втручання:

$$\Phi_{П} = \Pi_2. \quad (17)$$

У виразах (6), (16), (17) в якості фінансового показника суб'єкта управління опосередкованого типу фігурує величина в грошовому виразі, наприклад, розмір податку від операцій із ЦП у покупця і продавця, якщо суб'єктом управління розглядається податковий орган. Для нестаціонарного втручання суб'єктів з іншими властивостями, аніж податково-фіскальна конструкція, потребується методика оцінки у грошовому (фінансово-економічному) вимірі такого втручання. На практиці суб'єкти управління



опосередкованого типу включаються у відносини по ЦП найчастіше без чітко визначених фінансових показників у грошовому виразі. Наприклад, участь у відносинах по ЦП у формі проведення перевірки правоохоронним органом має на меті зміцнення законності і правопорядку. Перевірка умов по збереженню робочих місць після приватизації майна підприємства, своєчасності і повноти розрахунків по заробітній платі з найманими робітниками, по відрахуваннях і платежам у цільові фонди ставить своєю задачею поліпшення соціальних умов території, де функціонує об'єкт управління — емітент ЦП. Відповідно, які-небудь орієнтири за фінансовими показниками для суб'єктів управління — контролюючих органів — у моделюванні не стаціонарності цих випадків не передбачаються, тобто

$$\Pi_i = 0. \quad (18)$$

Участь невизначеного наперед кола суб'єктів управління опосередкованого типу у відносинах по ЦП того самого об'єкта управління враховується при моделюванні у фінансових результатах (1) продавця і покупця ЦП у виді сукупних значень власних фінансових показників суб'єктів управління і відповідних вартостей обслуговування відносин з цими суб'єктами управління в продавця і покупця ЦП:

$$\Phi_1 = D_1 - \sum_{j=1}^N \Pi_j - (B_{11} + \sum_{j=1}^N B_{1\Pi_j} + C_0); \quad (19)$$

$$\Phi_2 = D_2 - \sum_{j=1}^K \Pi_j - (B_{21} + \sum_{j=1}^K B_{2\Pi_j} + C_1), \quad (20)$$

де  $N$  — кількість суб'єктів управління опосередкованого типу у відносинах щодо ЦП продавця;  $K$  — кількість суб'єктів управління опосередкованого типу у відносинах щодо ЦП покупця.

У цих формулах (18 ÷ 20) показники  $\Pi_1$  або  $\Pi_2$  зменшує фінансовий результат операції інвестора (продавця або покупця ЦП), а у вартості обслуговування ЦП інвестора виділена складова, що пов'язана із витратами на процедури взаємодії із суб'єктами управління опосередкованого типу:

$\sum_{j=1}^N V_{1Пi}$  щодо інвестора — продавця ЦП;  $\sum_{j=1}^K V_{2Пj}$  щодо інвестора — покупця.

Фінансовий аспект взаємодій на РЦП при моделюванні відносин між будь-яким суб'єктом управління й учасником угоди з ЦП виявляється у виділенні величини фінансового показника  $i$ -го суб'єкта управління  $П_i$  і вартості обслуговування відносин інвестора з цим суб'єктом управління в процесі здійснення перевірок, ревізій, судових розглядів або інших подій, що призводять до виникнення нестационарного режиму та погіршення фінансових результатів у ринковій моделі. Певне коло суб'єктів управління опосередкованого типу виступає на РЦП без яких-небудь самостійно висунутих фінансових вимог. Тобто моделювання фінансових аспектів їхньої участі в управлінні може відобразитися лише появою величини  $V_{1Пi} > 0$  або  $V_{2Пj} > 0$  для інвестора.

Доход від операції з ЦП є вартісним параметром управління на РЦП та визначається як сума окремих складових значень доходу від угоди з ЦП і використання прав щодо ЦП:

$$D = \sum_{j=1}^d D_j, \quad (21)$$

де  $d$  — кількість складових доходу від об'єкта управління РЦП. Вартість обслуговування ЦП визначається як сума витрат по окремих операціях із ЦП, а також на обслуговування угоди із ЦП:

$$V = \sum_{j=1}^b V_j, \quad (22)$$

де  $b$  — кількість складових вартості обслуговування угоди з ЦП та відносин щодо ЦП. Вартість обслуговування ЦП (22) та фінансовий результат операцій із ЦП також є вартісними параметрами управління РЦП, які характеризують відхилення від стаціонарного режиму функціонування ринкової моделі. Абсолютні значення вартісних параметрів управління (21) та (22), що розраховуються для окремо взятого суб'єкта управління, залежать від впливів

багатьох інших суб'єктів управління. Методи управління, що застосовуються збоку інших суб'єктів управління, а також час, коли починаються управлінські дії, з погляду окремо взятого суб'єкта управління, є випадковими параметрами, посилюють стохастичний характер ринкової моделі й мають описуватися імовірнісними параметрами.

Виділення угоди і відносин щодо ЦП, що впливають з неї, як елементарний об'єкт управління на РЦП дає змогу досліджувати фінансовий результат операцій з ЦП як мету будь-якого інвестування у стаціонарному режимі. При цьому функції, цілі та методи управління регіональним РЦП виділяються через варіацію як доходу, так і сукупної вартості обслуговування ЦП під час впровадження нестаціонарного режиму або дій, щодо приведення ринкових відносин у збалансований стан. Фінансовий результат операцій із ЦП у такому разі розглядається як базова економічна характеристика на РЦП, яка дозволяє порівняти відхилення режиму від стаціонарних умов.

## Література

1. Журба І. О. Ринок фінансових послуг [Текст] / О. В. Яценко, І. О. Журба ; Черкаський держ. технологічний ун-т. — Черкаси : ЧДТУ, 2003. — 24 с.
2. Кондрашихин А. Б. Оценка рисков инвестирования на рынке ценных бумаг. — Севастополь: РИБЭСТ, 2002. — 324 с.
3. Прямухіна Н. В. Проблеми та особливості ринкової трансформації регіональної економіки [Текст] : монографія / Н. В. Прямухіна. — Київ : [б. в.], 2015. — 332 с.
4. Чернюк Л. Г. , Кондрашихин А. Б., Качала Т. М. Територіальна організація фінансового ринку України / Л. Г. Чернюк Л. Г., А. Б. Кондрашихин, Т. М. Качала. — Черкаси: Вертикаль, 2006. — 256 с.

*І.О. Журба*

*К.е.н., доцент завідувач кафедри*

*економічної теорії та банківської справи*

*С.А.Назаренко*

*д.е.н.,професор*

## **ОБҐРУНТУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

Деякі спрощені моделі можна побудувати і в середовищі Solver Microsoft Excel, що майже не погіршує їх якості та придатності використання для аналізу навіть такої багатогранної характеристики, як фінансова стійкість комерційного банку. Більш того, такі моделі значно простіші в побудові та їх легко змінювати і вдосконалювати.

Для прикладу наведемо опис та результати реалізації оптимізаційної математичної моделі, що може використовуватись для знаходження методики перегрупування активів і пасивів балансу банку з метою покращення його ліквідності й платоспроможності та забезпечення фінансової стійкості.

Спочатку визначимо основні змінні моделі, які характеризують окремі складові активів та пасивів банку:

$C$  — власні кошти (капітал) банку;

$C_0$  — статутний капітал банку;

$D$  — поточні рахунки клієнтів;

$S$  — строкові зобов'язання перед клієнтами та запозичені кошти;

$Z$  — інші пасиви;

$A$  — високоліквідні активи (кошти в касі та на кор-рахунках у банках);

$R$  — обов'язкові резерви в НБУ;

$K$  — кредитно-інвестиційний портфель банку;

$N$  — низько ліквідні активи;

$V$  — величина "операційні витрати мінус операційні доходи".

Таким чином, балансове рівняння для вищезазначених змінних можна представити у вигляді наступної формули:

$$A + K + N = D + S + C + Z \quad (1)$$

Відповідно, нормативні вимоги до ліквідності, достатності капіталу, розміру обов'язкових резервів, прибутковості тощо перетворюються на обмеження математичної моделі.

Зокрема, вимоги до обов'язкових резервів можна задати формулою:

$$R = \alpha_1 \cdot D + \alpha_2 \cdot S + \alpha_3 \cdot Z \quad (2)$$

де  $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$  — відповідні коефіцієнти резервування для окремих груп зобов'язань банку. Вимоги до платоспроможності та достатності капіталу банку можна визначити наступними співвідношеннями:

$$\frac{C}{A \cdot r_1 + K \cdot r_2 + N \cdot r_3} \geq P_1, \quad (3)$$

$$\frac{C}{D + S} \geq P_2, \quad (4)$$

$$C - N = A + K - D - S - Z \geq C_0, \quad (5)$$

де  $r_1, r_2, r_3$  — коефіцієнти ризику окремих груп активів, які використовуються при розрахунку нормативу адекватності капіталу;

$P_1, P_2$  — нормативні вимоги до платоспроможності.

Вимоги формули 3 стосуються того, що капітал банку за мінусом неліквідних активів (вкладення в основні фонди, нематеріальні активи тощо) повинен бути не меншим за розмір статутного капіталу банку.

Нормативні вимоги до ліквідності комерційного банку можна описати за допомогою наступних співвідношень:

$$\frac{A}{D} \geq L_1, \quad (6)$$

$$\frac{A - D}{S} \geq L_2, \quad (7)$$

$$\frac{K}{D + S} \leq L_3, \quad (8)$$

$$L_4 \leq \frac{K}{A + K + N} \leq L_5, \quad (9)$$

де  $L_1$  — норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %);

$L_2$  — нормативне значення вимог до коефіцієнта ліквідності по термінових зобов'язаннях (не менше 25 %);

$L_3$  — вимоги до крос-коефіцієнта ліквідності (тобто кредитно-інвестиційні вкладення банку не повинні перевищувати 100% його зобов'язань перед клієнтами);

$L_4, L_5$  — обмеження на коефіцієнт ефективності використання ресурсів у кредитно-інвестиційні операції банку (повинен бути в межах 65-85 %).

Обмеження на незбитковість комерційного банку має такий вигляд:

$$K \cdot i_2 - (S + D) \cdot i_1 \geq 0, \quad (10)$$

де  $i_1$  — процентна ставка за залученими коштами (платними пасивами);

$i_2$  — процентна ставка за наданими кредитами (дохідними активами).

Крім названих, накладаються обмеження на невід'ємність значень усіх змінних:

$$A \geq 0, R \geq 0, K \geq 0, N \geq 0, C \geq 0, D \geq 0, S \geq 0, Z \geq 0 \quad (11)$$

Цільова функція максимізації прибутку банку або прибутковості його капіталу, відповідно, описується формулами 3.12 та 3.13:

$$F = i_2 \cdot K - i_1 \cdot (S + D) - V \rightarrow \max, \quad (12)$$

$$F' = \frac{i_2 \cdot K - i_1 \cdot (S + D) - V}{C} \rightarrow \max, \quad (13)$$

При використанні формули 3.14 також доцільно встановити обмеження на максимальну величину прибутку банку, бо інакше максимальне значення прибутку досягається за умови нульового обсягу платних пасивів та обсягу наданих кредитів, що прямує до нескінченності. Розв'язавши поставлену задачу, визначимо співвідношення між різними видами активів та пасивів, що задовольняють встановленим обмеженням та забезпечують високу прибутковість роботи банку.

Практична реалізація вищенаведеної моделі проведена за допомогою реальних даних балансу та звіту про фінансові результати ПАТ «ПриватБанк» за 2016 р. Вихідні дані моделі подані в таблиці 1.

Таблиця 1

**Постановка задачі в моделі оптимізації фінансової стійкості  
ПАТ «ПриватБанк»**

Вхідні дані		
Показники	Умовна позначка	Значення, тис. грн.
Високоліквідні активи	<i>A</i>	186133,10
Кредитно-інвестиційний портфель банку	<i>K</i>	798915,22
Низьколіквідні активи	<i>N</i>	67524,42
Усього активів		1052572,74
Поточні зобов'язання	<i>D</i>	135397,40
Строкові зобов'язання	<i>S</i>	741800,08
Інші пасиви	<i>Z</i>	53605,64
Усього зобов'язань		930803,12
Капітал банку	<i>C</i>	121769,62
Статутний капітал	<i>C<sub>0</sub></i>	33700,00
Показник "операційні витрати мінус операційні доходи"	<i>V</i>	31463,25

Крім того, застосуємо відомості про вимоги до ліквідності, платоспроможності, ризиковості окремих груп активів, розміру обов'язкових резервів у Національному банку України та про відсоткові ставки, а також величину

"операційні витрати мінус операційні доходи", тобто обмеження, які будуть використані у розрахунках моделі. Законодавчі обмеження моделі щодо нормативів капіталу приведені в табл. 2.

Таблиця 2

### Виконання нормативів капіталу

Додаткові дані та обмеження моделі			
Показники	Умовна позначка	Розраховане значення	Нормативне значення
Обов'язкові резерви, тис. грн.	$R$	97932,49	$\leq A$
за поточними рахунками	$a_1$	16247,69	12%
за строковими рахунками	$a_2$	74180,01	10%
за іншими зобов'язаннями	$a_3$	7504,79	14%
Нормативи платоспроможності та достатності капіталу			
Норматив адекватності капіталу	$P_1$	13,8%	$\geq 12\%$
ризик високоліквідних активів	$r_1$	18613,31	10%
ризик кредитних, інвестиційних та інших активів	$r_2$	866439,64	100%
Співвідношення капіталу і зобов'язань перед клієнтами, %	$P_2$	13,9%	$\geq 10\%$
Обмеження на обсяг капіталу	$C_0$	54245,19	$\geq 33700,00$

Законодавчі обмеження моделі щодо нормативів ліквідності приведені в табл. 3.

Таблиця 3

### Виконання нормативів ліквідності

Додаткові дані та обмеження моделі			
Показники	Умовна позначка	Розраховане значення	Нормативне значення
<i>Нормативи ліквідності</i>			
Миттєва ліквідність	$L_1$	1,37	$\geq 0,50$
Коефіцієнт ліквідності за терміновими зобов'язаннями	$L_2$	0,07	$\geq 0,25$



Крос-коефіцієнт ліквідності	$L_3$	0,91	$\leq 1,00$	
Коефіцієнт ефективності використання активів	$L_4$	0,76	$\geq 0,65$	$\leq 0,85$
<i>Обмеження на незбитковість</i>				
Середня процентна ставка за дохідними активами	$i_2$	17,6%	$K \cdot i_2 - (D+S) \cdot i_1 \geq 0$	
Середня процентна ставка за платними пасивами	$i_1$	11,7%		

Цільові функції моделі приведені в табл. 4.

Таблиця 4

### Цільові функції моделі

Цільові функції			
Показники	Умовна позначка	Поточне значення	Мета оптимізації
Чистий прибуток, тис. грн.	$F$	6322,84	Максимізація
Прибутковість власного капіталу, %	$F'$	5,19	Максимізація

У загальному випадку модель є розв'язуваною. Оптимум задачі досягається, і оптимальні значення змінних моделі можуть використовуватися як планові показники реструктуризації банківського балансу з метою підтримання його ліквідності, платоспроможності, надійності та фінансової стійкості в цілому. Результати застосування моделі приведені в таблиці 5.

Таблиця 5

### Результати розрахунків показників фінансової стійкості для ПАТ «ПриватБанк» на основі застосування моделі оптимізації

Цільова функція F		
Показник	Вхідне значення	Розраховане значення
Чистий прибуток, тис. грн.	6322,84	3776191452907,31
Прибутковість власного капіталу, %	5,19	10,91
Вихідні дані		

Показники	Умовна позначка	Значення, тис. грн.
Високоліквідні активи	<i>A</i>	34611727610534,10
Кредитно-інвестиційний портфель банку	<i>K</i>	64278720924467,30
Низьколіквідні активи	<i>N</i>	67524,42
Усього активів		98890448602525,80
Поточні зобов'язання	<i>D</i>	24722731966127,40
Строкові зобов'язання	<i>S</i>	39556022337664,00
Інші пасиви	<i>Z</i>	53605,64
Усього зобов'язань		64278754357397,00
Капітал банку	<i>C</i>	34611694245128,90

Результати дотримання економічних нормативів капіталу приведені в табл. 6.

Таблиця 6

**Результати дотримання економічних нормативів капіталу  
для ПАТ КБ «ПриватБанк»**

Інформація про дотримання обмежень моделі			
Показники	Умовна позначка	Розраховане значення	Нормативне значення
Обов'язкові резерви, тис. грн.	<i>R</i>	6922330077206,47	≤ A
за поточними рахунками	<i>A<sub>i</sub></i>	2966727835935,28	12%
за строковими рахунками	<i>A<sub>2</sub></i>	3955602233766,40	10%
за іншими зобов'язаннями	<i>A<sub>3</sub></i>	7504,79	14%
Нормативи платоспроможності та достатності капіталу			
Норматив адекватності капіталу	<i>P<sub>1</sub></i>	51,1 %	≥ 12%
ризик високоліквідних активів	<i>R<sub>1</sub></i>	3461172761053,41	10%
ризик кредитних, інвестиційних та інших активів	<i>R<sub>2</sub></i>	64278720991991,70	100%
Співвідношення капіталу і зобов'язань перед клієнтами, %	<i>P<sub>2</sub></i>	53,8 %	≥ 10 %
Обмеження на обсяг капіталу	<i>C<sub>0</sub></i>	34611694177604,40	≥ 33700,00

Результати дотримання економічних нормативів ліквідності приведені в табл. 7.

## Результати дотримання економічних нормативів ліквідності

Інформація про дотримання обмежень моделі			
Показники	Умовна позначка	Розраховане значення	Нормативне значення
Нормативи ліквідності			
Миттєва ліквідність	$L_1$	1,40	$\geq 0,50$
Коефіцієнт ліквідності по термінових зобов'язаннях	$L_2$	0,25	$\geq 0,25$
Крос-коефіцієнт	$L_3$	1,00	$\leq 1,00$
Коефіцієнт ефективності використання активів	$L_4$	0,65	$\geq 0,65$ $\leq 0,85$
Обмеження на незбитковість			
Чистий відсотковий дохід, тис. грн.		3776191484370,56	$\geq 0$

Результати розрахунку цільової функції приведені в табл. 8.

## Результати розрахунку цільової функції

Цільова функція $F'$		
Показник	Вхідне значення	Розраховане значення
Прибутковість власного капіталу, %	5,19	5,66
Чистий прибуток, тис. грн.	6322,84	15470,83
Вихідні дані		
Показники	Умовна позначка	Значення, тис. грн.
Високоліквідні активи	$A$	259404,30
Кредитно-інвестиційний портфель банку	$K$	798915,22
Низьколіквідні активи	$N$	67524,42
Усього активів		1125843,94
Поточні зобов'язання	$D$	62126,20
Строкові зобов'язання	$S$	736788,67
Інші пасиви	$Z$	53605,64
Усього зобов'язань		852520,51
Капітал банку	$C$	273323,43

Результати розрахунку цільової функції приведені в табл. 9.

Таблиця 9

**Результати розрахунку показників фінансової стійкості**

Інформація про дотримання обмежень моделі			
Показники	Умовна позначка	Розраховане значення	Нормативне значення
Обов'язкові резерви, тис. грн.	$R$	88638,80	$\leq 259404,30$
за поточними рахунками	$A_1$	7455,14	12%
за строковими рахунками	$A_2$	73678,78	10%
за іншими рахунками	$A_3$	7504,79	14%
Нормативи платоспроможності та достатності капіталу			
Норматив адекватності капіталу	$P_1$	30,6%	$\geq 12\%$
ризик високоліквідних активів	$R_1$	25940,43	10%
ризик кредитних, інвестиційних та інших активів	$R_2$	866439,64	100%
Співвідношення капіталу і зобов'язань перед клієнтами, %	$P_2$	34,2%	$\geq 10\%$
Обмеження на обсяг капіталу	$C_0$	205799,01	$\geq 33700,00$
Нормативи ліквідності			
Миттєва ліквідність	$L_1$	4,18	$\geq 0,50$
Коефіцієнт ліквідності по термінових зобов'язаннях	$L_2$	0,27	$\geq 0,25$
Крос-коефіцієнт	$L_3$	1,00	$\leq 1,00$
Коефіцієнт ефективності використання активів	$L_4$	0,71	$\geq 0,65$ $\leq 0,85$

Визначення раціональної структури балансу ПАТ «ПриватБанк» за розрахунками запропонованої моделі оптимізації приведені в табл. 10.

**Визначення раціональної структури балансу ПАТ «ПриватБанк»  
за розрахунками моделі оптимізації фінансової стійкості  
комерційного банку**

Показники	Поточна структура, %	"Ідеальна" структура, %	Оптимальна структура, %	Відхилення оптимальних значень від поточних, грн.
Високоліквідні активи	17,68	35,00	23,04	73271,20
Кредитно-інвестиційний портфель банку	75,90	65,00	70,96	0,00
Низьколіквідні активи	6,42	0,00	6,00	0,00
Усього активів	100,00	100,00	100,00	73271,20
Поточні зобов'язання	12,86	25,00	5,52	-73271,20
Строкові зобов'язання	70,47	40,00	65,44	-5011,41
Інші пасиви	5,09	0,00	4,76	0,00
Усього зобов'язань	88,43	65,00	75,72	- 78282,61
Капітал банку	11,57	35,00	24,28	151553,81

Таким чином, буде підтримано ліквідний і платоспроможний стан банку і поліпшено показник прибутковості за рахунок реструктуризації його балансу.

Проте оптимізація структури балансу банку задля забезпечення загальної фінансової стійкості досягається лише за умови ефективного здійснення ним окремих фінансових угод (банківських операцій).

Отже, розглянемо, що можуть являти собою результати прогнозування станів окремих фінансових угод.

Спочатку візьмемо детерміновані фінансові операції. Предметну область детермінованих фінансових операцій слід розглядати як дискретну. Життєвий цикл будь-якої детермінованої фінансової угоди можна представити у вигляді послідовності (дерева) дискретних станів. Дані стани при цьому відомі, як і строки переходу до них, невідомим є лише те, в який саме зі станів перейде певна угода.

Зазначені викладки можна простежити на прикладі проведення операції кредитування (рис. 1).

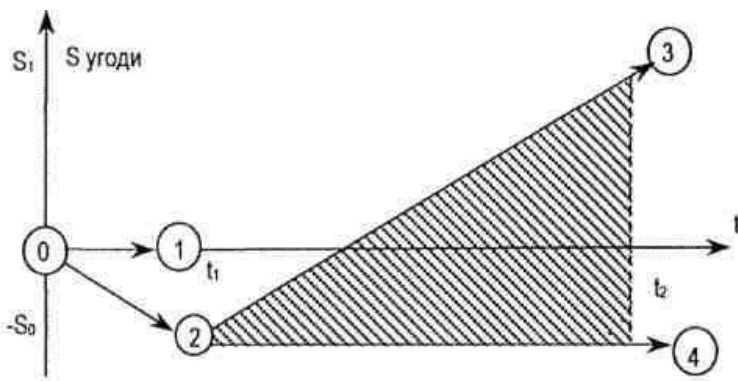


Рис. 1. Дерево можливих станів операції кредитування

Із початкового стану 0 в момент часу  $t_1$  угода може перейти в стан 1 (кредит не виданий) або в стан 2 (кредит виданий), залежно від того, яке управлінське рішення буде прийняте фінансовим менеджером.

Із стану 2 в загальному випадку (в т. ч. при достроковому або неповному поверненні кредиту) угода може перейти у будь-яку із точок області, позначеної сірим кольором. Визначити досить точно, в яку саме точку перейде кредитна угода, неможливо, бо це залежить від об'єктивних можливостей і суб'єктивних рішень позичальника. Для спрощення задачі прогнозування є тільки один вихід — скорочення числа можливих станів окремих угод до їх мінімально достатньої кількості. У цьому випадку спрощення моделі можливе лише за рахунок збільшення кроків дискретизації, що призводить до зниження точності та вірогідності отриманих рішень.

Існує й інший спосіб зменшення розмірності задачі. Він пов'язаний з побудовою оцінок для області можливих станів угоди. Таким чином, розрізняють найбільш ймовірні та гарантовані оцінки. Як найбільш ймовірна оцінка розглядається стан, в якому може опинитися угода з найбільшою ймовірністю. Як гарантована оцінка розглядається інтервал станів, що включає всі можливі стани угоди. Крайні точки такого інтервалу називаються, відповідно, «оцінкою зверху» та «оцінкою знизу» для області можливих станів.

У задачі забезпечення стійкості банку, що розглядається, доцільним є використання оцінки знизу, тобто оцінки, що відповідає найгіршому, з точки зору банку, стану угоди. Передбачається, що коли в найгіршому випадку стійкість банку не порушиться, то вона не порушиться і в будь-якому іншому кінцевому стані угоди.

У розглянутому прикладі зазначений підхід реалізується наступним чином. Якщо ризик порушення умов угоди менше за 0,5, то найбільш ймовірною оцінкою для неї буде стан 3 (повернення кредиту в строк). А гарантованою оцінкою знизу буде стан 4 (кредит неповернений і про це стало відомо лише по закінченні строку угоди). Більшого збитку за цією угодою банку завдати неможливо.

З урахуванням вищезазначеного вважатимемо, що в момент часу  $t_2$  угода може опинитися в стані 3 (кредит повернуто) або в стані 4 (кредит не повернуто). В якому саме з двох станів (3 або 4) опиниться угода, напевно, невідомо. Гарантована ймовірність стану 4 (тобто ймовірність того, що угода перейде до стану не гіршого за той, що розглядається) дорівнює 1. Гарантовану ймовірність стану 3 можна розрахувати, користуючись значеннями окремих ризиків порушення умов угоди.

Таким чином, детерміновану угоду можна представити у вигляді дерева станів для двох варіантів управлінських рішень (1 та 2) і двох можливих результатів випадкового процесу — нормального (найбільш ймовірного — 3) та найгіршого (гарантованого — 4). Таке ж дерево станів можна побудувати й для будь-якої іншої детермінованої фінансової операції.

Стохастичні фінансові операції, на відміну від детермінованих, не дозволяють однозначно визначити стан, в який може перейти угода. Для прикладу розглянемо фінансову операцію з використання коштів, що знаходяться на рахунках клієнтів. Через те, що зарахування та списання коштів з поточного рахунку може здійснюватися у будь-який момент і в будь-якому обсязі (в межах залишку чи овердрафту), залишок за таким рахунком являє собою випадковий часовий ряд. Відповідно, виникає задача визначення розміру

суми коштів, що можуть бути використані банком для своїх потреб, щоб при цьому із заданою ймовірністю забезпечувалась його фінансова стійкість.

Прогноз залишку на поточному рахунку може бути здійснений із використанням статистичних методів. При цьому результати прогнозування подаються у вигляді інтервалу можливих значень залишку на рахунку в зазначений момент часу. Величина інтервалу визначається заданою ймовірністю ( $P_I$ ) потрапляння залишку на рахунку в цей інтервал. При заданому стовідсотковому рівні ймовірності межі інтервалу, в загальному випадку, наближаються до нескінченності, що унеможливує побудову оцінки для такого випадку. Проте у сфері банківської діяльності, де овердрафт по рахунках контролюється, область можливих значень залишку на рахунку обмежена знизу, що дозволяє визначити нижню межу цієї області для випадку  $P_I=1$ . Відповідно, можна зробити висновок, що завдання забезпечення заданої стійкості банку і в цьому випадку може бути вирішено гарантовано.

Для цього розглянемо наступний приклад (рис. 2).

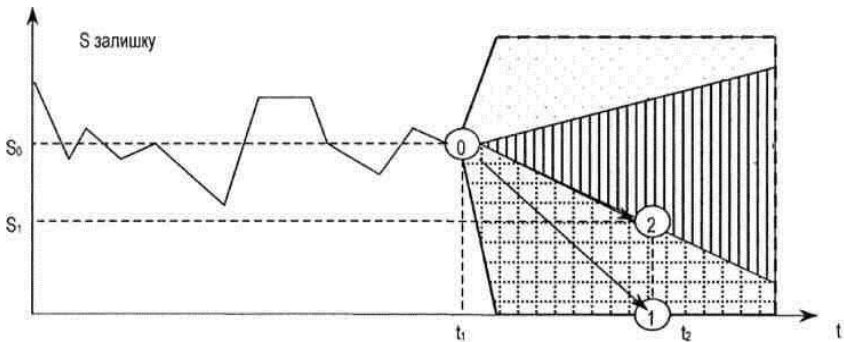


Рис. 2 Простір станів залишку на поточному рахунку

У момент часу  $t_1$  угода знаходиться в стані 0 (залишок на рахунку  $S_0$ ). Гарантована область можливих станів угоди ( $P_I=1$ ) позначена сірим кольором (права та верхня межі цієї області знаходяться в нескінченності). Гарантованою оцінкою цієї області для моменту часу  $t_2$  є стан 1 (залишок на рахунку дорівнює



нулю або іншій заданій величині, наприклад, незнижуваному залишку чи розміру дозволеного овердрафту). Гарантована ймовірність стану 1 дорівнює одиниці. Через те, що значення гарантованої ( $P_I=1$ ) нижньої оцінки для залишку на поточному рахунку дорівнює 0, на практиці зазвичай задається значенням ймовірності  $P_I < 1$  (на рис. 2 відповідна область позначена темно сірим кольором). Нижньою оцінкою цієї області для моменту часу  $t_2$  є стан 2 (залишок на рахунку дорівнює  $S_I$ ). Гарантована ймовірність стану 2 розраховується на основі значення  $P_I$ .

Отже, використовуючи гарантований підхід, у дерево можливих станів угоди необхідно включити найгірший стан — 1, а також один із бажаних (нормальних) результатів завершення операції — стан 2.

Із наведеного прикладу випливає, що фінансові операції, в основі яких знаходяться стохастичні процеси, можуть бути представлені у вигляді такого ж дерева станів, як і у випадку детермінованих фінансових угод.

Використовуючи зазначений підхід, можна побудувати дерева станів для всіх фінансових угод (операцій) банку і, об'єднавши їх, отримати дерево станів банку в цілому. Це дерево не буде повним, але воно гарантовано включатиме всі сценарії, за яких можливі ситуації, що призводять до порушення фінансової стійкості банку. При цьому для будь-якого стану банку може бути розрахована його гарантована ймовірність.

Відповідно, такий підхід дозволяє визначити на основі даних про ризиковість окремих операцій (як активних, так і пасивних) загальний рівень ризику комерційного банку.

Таким чином, задачу забезпечення заданого рівня стійкості банку можна розглядати і як задачу аналізу дерева станів банку з метою пошуку управлінських рішень, що призводять до реалізації сценаріїв, які порушують фінансову стійкість банку. За результатами розв'язання цієї задачі із сценаріїв, які не призводять до порушення стійкості банку, можна обрати сценарій, що забезпечує максимізацію прибутку банку.

Отже, найбільш важливим результатом задачі є визначення допустимої множини траєкторій змін станів банку і, як наслідок, — множини парето-оптимальних, тобто не домінуючих за жодним з обраних критеріїв, рішень.

Управлінські рішення не можуть прийматися ізольовано одне від одного. Для одержання оптимальних рішень необхідний інтегрований підхід. Але він не може бути реалізований без певної декомпозиції завдання в межах ієрархічної системи, в якій рішення нижніх рівнів ієрархії погоджені з рішеннями верхніх рівнів. Більш того, протягом деякого часу повинні бути погоджені й горизонтальні зв'язки. Таким чином, декомпозиція цілей, завдань фінансового менеджменту, шляхів їх досягнення й агрегування є найважливішими етапами динамічної компенсації активно-пасивного дисбалансу при забезпеченні стійкої роботи фінансово-кредитної установи.

### Література:

1. Мирончук В. М. Використання функції харрінгтона при оцінюванні фінансової стійкості банків України / В. М. Мирончук // Економіка. Управління. Інновації.. — 2012. — №1. — С.206-211.
2. Герасимович А. М. Аналіз банківських діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. — Вид.-2-ге, без змін. — К.:КНЕУ, 2006. — 600 с.
3. Дзюблюк О. В., Михайлюк Р. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи. Монографія. — Тернопіль: ТЗОВ «Терно-граф», 2009. — 316 с.
4. Михайлюк Р. В. Фінансова стійкість комерційного банку: сутність та фактори, що її визначають // Финансы, учет, банки: сборник научных трудов. Вып. 11 / Под общ. ред. П. В. Егорова. — Донецк: ДонНУ, Каштан, 2005. — С.196-201.
5. Камуз А. О. Стійкість банківської системи України як невідмінна умова забезпечення її конкурентоздатності // Збірник наукових праць Нац. університету ДПАУ. — №1. — 2009. — С.129-134.

6. Азаренкова Г., Головка О. Новий підхід до визначення оцінки фінансової стабільності розвитку банку // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 9. — С. 18-21.
7. Коваленко В. В., Крухмаль О. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: Монографія. — Суми: УАБС НБУ, 2007. — 198 с.
8. Красюк Н. В. Забезпечення фінансової стійкості банку. — 2014.
9. Карпова О. І. Моргун І. М. Концептуальні підходи щодо вдосконалення управління фінансовою стійкістю банку. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2011\\_1/2.pdf](http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2011_1/2.pdf)
10. Квасницька Р. С., Кайдайчук Н. В. Методи управління фінансовою стійкістю банків. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3356/1/КВАСНИЦЬКА.pdf>

*Пільгуй С.С.*

*аспірант*

*ДВНЗ "Університет банківської справи",*

*м. Київ,*

## **КОНЦЕНТРАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОР ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

Банківська система України протягом останніх років перебуває в стані активної структурної трансформації, ситуація зі збільшенням показників концентрації на тлі зменшення кількості банківських установ може як сприяти підвищенню конкуренції в системі і зростанню ефективності банківського ринку, так і навпаки, зумовити формування олігополії чи монополії і привести до негативних наслідків — виникненню банків «занадто великих, щоб збанкрутувати», і тому питання ефективної інституційної складової банківської системи країни є вкрай актуальним і має бути досліджено. Проблематика концентрації банківських систем активно досліджувалася зарубіжними вченими протягом кількох останніх десятиліть, що перш за все було пов'язано з процесами дерегуляції, глобалізації, інтеграції ринків фінансових послуг, а пізніше — з вагомим впливом транснаціональних банків, що виникли внаслідок консолідації, на особливості розгортання глобальної фінансової кризи 2007-2009 рр. [6].

Оцінка рівня концентрації банківської системи здійснюється шляхом розрахунків відповідних індексів та показників. Провівши систематизацію наукових досягнень світової практики банківництва, можна виділити такі найбільш розповсюджені показники оцінки рівня концентрації (рис. 1).

Визначимо основний зміст викладених на рис. 1 методів оцінки концентрації банківського сектору.

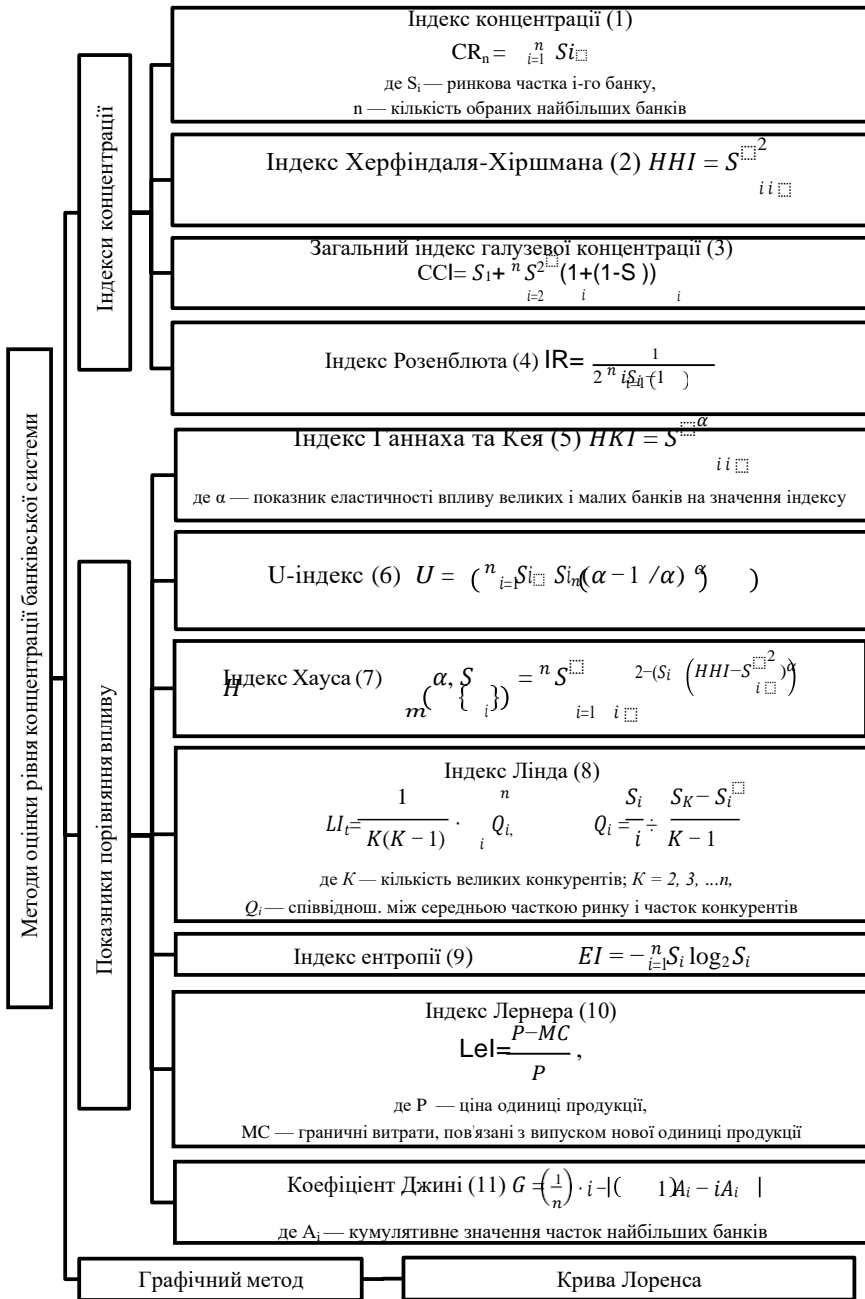


Рис. 1. Методи оцінки концентрації банківських систем [1-4, 6]

1. Індекс концентрації (1) розраховується як сума часток  $n$  найбільших банків. Чим вище значення даного показника, тим сильніше ринкова влада найбільших фірм, тим сильніше ступінь концентрації на ринку, і слабше конкуренція.

Найчастіше в практиці розраховують індекси концентрації трьох найбільших банків — CR3, п'ятьох — CR5 та топ-банків CR10.

2. Індекс Херфіндаля-Хіршмана (2) — розраховується як сума квадратів ринкових часток кожного банку системи. Відповідно до законодавства антимонопольного комітету США, банківська система вважається конкурентною, якщо  $HHI < 1500$ ; помірно монопольною (помірно концентрованою) за  $1500 < HHI < 2500$  і монопольною (концентрованою) коли  $HHI > 2500$ . Слід зазначити, що до 2010 р. офіційний діапазон для помірно концентрованого ринку був нижчим: від 1000 до 1800 [6].

3. Загальний індекс галузевої концентрації (3) — поєднує риси індексу концентрації і Херфіндаля-Хіршмана, що дозволяє оцінити співвідношення між коливанням ринкових часток та абсолютною значимістю частки найбільшого банку. Індекс набуває значення у проміжку  $0 < CCI \leq 1$ , прямування значення до одиниці вказуватиме на монополію в банківській системі та буде тим вище за частку домінуючого банку, чим більша кількість банків у галузі [1].

4. Індекс Розенблюта — визначається з використанням порядкового номера банку, отриманого на основі ранжирування часток його ринку від максимуму до мінімуму. Особливістю індекса є те, що він чутливий до ринкової частки малих банків, оскільки частка зважується на місце банку (чим нижча частка, тим більше місце). Значення показника належить проміжку  $0 < IR \leq 1$ , а отже — чим менше значення, тим нижче ступінь концентрації [4].

Поряд з основними індексами концентрації банківської системи використовують також і додаткові, які дозволяють порівняти вплив невеликих та найбільших банків на ринкову концентрацію завдяки маніпулюванню ступенем ( $\alpha$ ) частки ринку окремих банків [7]: індекс Ганнаха та Кея (5), U-індекс (6) та індекс Хауса (7). Якщо  $\alpha = 0$ , то  $HKI = \max(i)$ , тобто концентрацію визначає лише

кількість банків на ринку, а фактор нерівності нехтується. Якщо  $\alpha$  зростає, вагомість впливу великих банків на значення індексу концентрації суттєво посиляться, що може мати сенс, якщо дослідження фокусується на аспекті нерівності банків. Більшість науковців використовує стандартне значення  $\alpha = 2$ , за якого  $\text{HKI} = \text{HHI}$  [6].

В країнах ЄС для аналізу концентрації банківських систем також використовують індекс Лінда (8) — завдяки йому можливо визначити скільки банків і які саме займають домінуючі позиції в системі. Чим вище буде концентрація банківської системи, тим раніше порушиться неперервність функції (спад зміниться зростанням). У випадку домінування одного банку індекс з самого початку почне зростати [2].

Розраховують також і індекс ентропії (9), який дає змогу зменшити значущість ринкових часток великих суб'єктів ринку, підсилити значущість малих. Чим вище значення індексу — тим вище рівень економічної невизначеності та нижче ймовірність формування монополії чи олігополії.

Індекс Лернера (10) базується на розрахунку величини, на яку ціна перевищує граничні витрати, що свідчить про рівень монополізації ринку. Чим більший розрив між  $P$  і  $MC$ , тим більше ступінь монополізації ринку. Індекс Лернера набуває значення в діапазоні  $[0; 1]$ . Наближення до 1 свідчить про високий рівень монополізації, а вразі досконалої конкуренції індекс Лернера прямує до 0 [3].

Науковцями визначено також і коефіцієнт Джині (11) як індикатор нерівності розподілу обсягів банків в банківській системі. За своєю суттю коефіцієнт — кількісна інтерпретація кривої Лоренца, за допомогою якого вирішуються її значні недоліки: незрівняність і залежність від випадкового масштабу. Коефіцієнт Джині набуває значення в інтервалі  $[0; 1]$ . Спрямування значення коефіцієнта до 1 свідчить про високий рівень нерівномірності розподілу ринкових часток між учасниками ринку а, отже — високого рівня концентрації. Якщо ж  $G = 0$ , то в банківській системі існує абсолютна рівність банків.

Наразі найбільш використовуваними методами оцінки концентрації банківських систем є індекс Херфіндала-Хіршмана та CR5, які розраховуються Європейським Центральним банком. З огляду на визначений євроінтеграційний вектор розвитку України, для виявлення сучасного стану банківської системи на тлі країн Єврозони та ЄС, порівняємо їх вказаними індексами (за показником активів) (рис. 2).

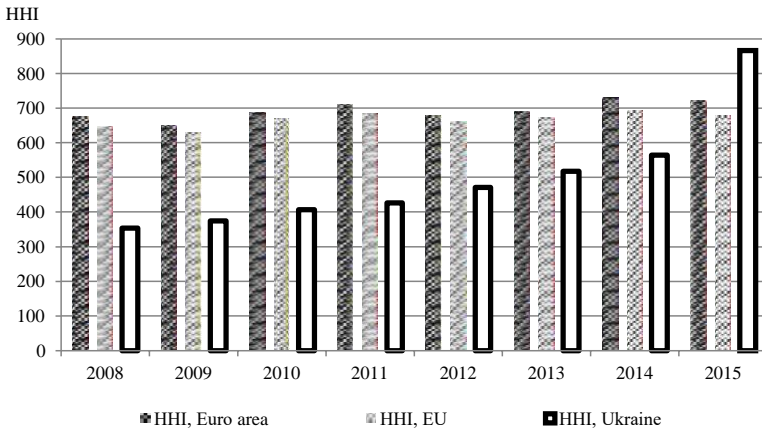


Рис. 2. Динаміка банківської концентрації ННІ (за активами) в Єврозоні, ЄС та Україні, 2008-2015 рр. [5, 8]

Проаналізувавши дані рис. 2, можна відзначити, що концентрація в Єврозоні та країнах ЄС загалом демонструє тенденцію до зростання, розпочату у докризовому періоді, проте спостерігаються зниження показників у 2012 та 2015 рр., натомість українська банківська система — стабільний висхідний рух і високий рівень конкурентної позиції. У довгостроковій перспективі збільшення концентрації в Єврозоні, ЄС та Україні відображає в першу чергу зниження числа кредитних організацій.

Розглянемо детальніше рівень концентраційних процесів в банківських системах країн ЄС та України. Згідно даних рис. 3, найбільш монополізований банківський ринок (ННІ >1800) спостерігається у таких країнах як: Естонія (ННІ =2409), Греція (2254), Нідерланди (2104), Литва (1939). Середнім рівнем монополізації (1000 < ННІ < 1800) характеризувалися банківські ринки Кіпру



(1443), Словаччини, Данії, Португалії, Словенії, Латвії (1033). Індеси концентрації Бельгії (998) та Чехії (987) ледь не переткнули максимальне значення інтервалу конкурентних (ННІ <1000) банківських систем країн: Болгарії (919), Іспанії, Угорщини, України (867), Швеції, Румунії, Польщі, Франції, Італії, Великобританії, Австрії та Німеччини.

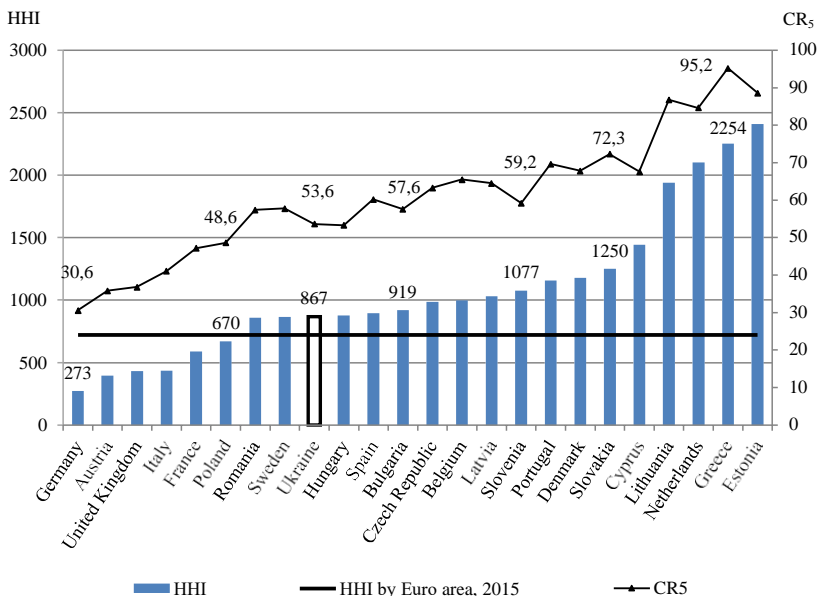


Рис. 3. Рівень концентрації банківських систем країн Європи та України за індексом ННІ (ліва ось) та CR<sub>5</sub> (права ось, %), станом на 01.01.2016р. [5, 8]

Слід зауважити, що за результатами 2015 р. ННІ української банківської системи перевищив тогочасне середньоєвропейське значення, що свідчить про поживлення консолідаційних процесів в країні, а отже, потребує пильнішої регуляторної уваги НБУ і розробки превентивних інструментів, котрі сприятимуть позитивним змінам, зокрема зростанню ефективності і доступності кредиту з одночасною мінімізацією системного ризику і захистом прав споживачів фінансових послуг.

Розраховують в ЄЦБ і індекси концентрації банківських систем, найчастіше за все — п'ятох найбільших банків країн (CR<sub>5</sub>) (рис. 4).

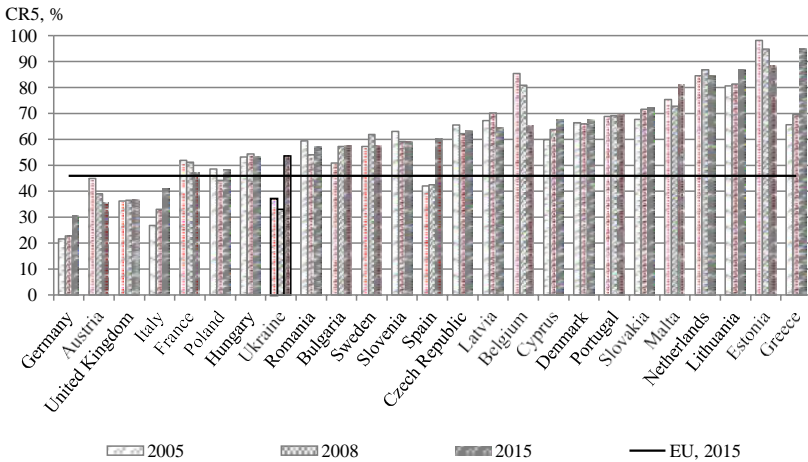


Рис. 4. Динаміка індексу концентрації CR<sub>5</sub> країн ЄС та України (розраховано автором за даними [5, 8])

Відповідно до рис. 4, можна побачити, що наприкінці 2015 р. концентрація банківських систем країн ЄС коливалася від 95,2% в Греції до приблизно 30,6% в Німеччині. Такий розподіл зумовлений рядом структурних чинників. Так, наприклад, банківські системи великих країн, таких як Франція і тим більше Німеччина та Італія, є більш фрагментарними і включають захищені заощадження і кооперативні банківські установи, що знижує рівні концентрації. Банківські системи в більшості невеликих країн, за винятком Австрії та Люксембургу, як правило, менш дивесифіковані і є більш концентрованими. У першому випадку, це відбувається через структуру банківського сектора, аналогічної до більших країн, а в останньому випадку — через наявність великої кількості іноземних кредитних організацій.

Аналіз динаміки індекса CR<sub>5</sub> у 2005-2008 рр. дає змогу зробити висновок, що банківський сектор, як правило, стає більш концентрованими в ряді країн, зокрема тих, які піддаються глибинним процесам реструктуризації, такі як Греція та Іспанія, а й в деяких невеликих країнах, таких як Мальта і Литва. Розглянемо детальніше показники концентрації ННІ та CR<sub>n</sub>, саме для банківської системи України.

У результаті проведеного дослідження виявлено тенденцію до помірного збільшення рівня концентрації банківської системи України, що перш за все викликано виведенням з ринку значної кількості банків. Проте можна зазначити, що концентрація за капіталом банків є нижчою ніж за активами та зобов'язаннями, що вказує на недостатній рівень капіталізації українських банків (Рис. 5).

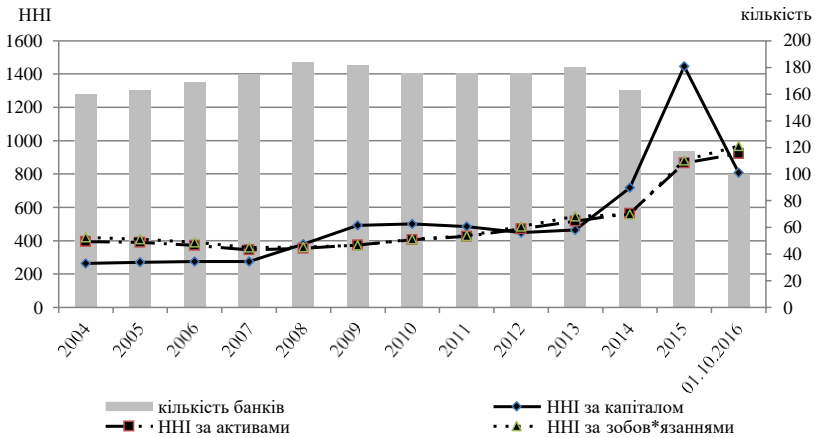


Рис. 5 Динаміка показників концентрації ННІ та кількості банків [5, 8]

При аналізі індексів концентрації за активами виявлено, що за аналізований період частка трьох найбільших банків ( $CR_3$ ) зросла вдвічі, наближаючись до 50%, що вказує на домінування в банківській системі України помірно монопольного ринку; значення  $CR_5$  зросло з 27% до 56%, а індекс  $CR_{10}$  збільшився майже на 50% з 53,1% у 2004 р. до 73,1% наприкінці 2016 р., що свідчить про наявність олігополістичної конкуренції.

Враховуючи, що банківська система України є невід'ємною частиною світової економіки і їй присутні процеси глобалізації, доречно розглянути динаміку концентрації іноземного капіталу в секторі. Так, протягом 2011-2016 рр. спостерігається стійкий спад частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків на 10,9%, натомість, Російська Федерація з кожним роком збільшувала частку свого капіталу як у банківській сфері (від 1,54% у 2005р., до 15% у 2014р.) так і у державних і приватних підприємствах, а сьогодні можна

сказати є скрите і пряме домінування російського капіталу в банківському секторі. Тому одним із найважливіших завдань сьогодення є визначення оптимальної інституційної структури банківської системи України. Забезпечення цього можливе, на нашу думку, здійсненням таких заходів:

1) очищення банківської системи від «слабких» банків, особливо, якщо вони створювалися не для розвитку економіки, а для «відмивання коштів», обслуговування «інтересів певних груп» чи ще гірше — фінансування тероризму. Необхідно із стратегічною спрямованістю створювати умови для формування конкурентного середовища незалежно від розміру банку — це автоматично запобігатиме виникненню банків категорії «завеликий, щоб збанкрутувати», які необхідно рятувати не рахуючи ресурсів (показовими вже є «Приватбанк», «Ощадбанк», «Укрексімбанк»);

2) постійний моніторинг і контроль індексів концентрації з метою коригування превентивних та регулятивних заходів; визначення актуального стану і виявленню несприятливих тенденцій, особливий контроль, а за необхідністю — встановлення обмежень за рівнем концентрації іноземного капіталу;

3) відповідно до практик країн ЄС, НБУ на законодавчому рівні включити індекс Херфіндаля-Хіршмана як показник концентрації банківської системи, визначити оптимальні для України межі діапазонів високої, помірної та низької концентрації та мінімальні значення приросту ННІ, нижче яких не проводитимуться операції злиття;

4) застосування кластерного підходу — оскільки нині банківська система України характеризується значною неоднорідністю та фрагментарністю, то слід застосовувати різні за жорсткістю підходи до макропруденційного та антимонопольного нагляду до певних кластерів [6].

Вказані заходи неодмінно сприятимуть розвитку здорової конкуренції та забезпечуватимуть фінансову стійкості банківської системи України.

## Використана література

1. Жердецька Л. В. Вплив ринкової концентрації на процеси ціноутворення в банківському секторі України / Л. В. Жердецька // Економічний простір. — 2008. — №20/1. — С.122-130. [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Ekpr/2008\\_20/1/zherdec.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2008_20/1/zherdec.pdf)
2. Коцофана Т. В. Сравнительный анализ применения показателей концентрации на примере банковского сектора РФ / Т. В. Коцофана, П. С. Стажкова // Вестник СПбГУ (Серия 5). — 2011. — №4. — С.34
3. Макаренко І. Квзіконкурентність ринку аудиторських послуг України: євроінтеграційний аспект/ І. Макаренко, О. Пластун // Вісник НБУ. — 2016. — №237 (вересень). — С.32.
4. Павловська К. В. Аналіз динаміки показників концентрації на банківському ринку України як чинника інтенсивності конкурентної боротьби / К. В. Павловська. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://intkonf.org/pavlovska-kv-analiz-dinamiki-pokaznikiv-kontsentratsiyi-na-bankivskomu-rinku-ukrayini-yak-chinnika-intensivnosti-konkurentnoyi-borotbi>
5. Показники банківської системи // НБУ. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)
6. Рашкован В. Концентрація банківської системи України: міфи та факти / В. Рашкован, Р. Корнилюк // Вісник НБУ. — 2015. — №12. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=25630429>
7. Jakob A. Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Revue of the Literature / A. Jakob, Katharina Haaf, Bikker // Economic and Financial Modeling. — Summer. — 2002. — 46 p., p. 11-15.
8. Report on financial structures. October 2016 // ECB. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/reportonfinancialstructures201610.en.pdf>

**СЕКЦІЯ 7**

---

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ  
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

*Рзасва Тетяна Григорівна*  
кандидат економічних наук, доцент  
Хмельницький національний університет,  
Кафедра обліку, аудиту та оподаткування

*Рзасв Григорій Ікрамович*  
кандидат економічних наук, доцент  
Хмельницький національний університет,  
Кафедра обліку, аудиту та оподаткування

*Антонюк Павло Петрович*  
кандидат економічних наук, старший викладач  
Хмельницький національний університет,  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ ХАРАКТЕРИСТИК ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОКРЕМИХ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ**

За умов ринкової системи господарювання діяльність всіх суб'єктів фінансового ринку спрямована в першу чергу на отримання максимального позитивного фінансового результату при мінімальному рівні витрат на його досягнення. За умов нестабільної економіки управлінців всіх рівнів найбільш цікавлять якісні характеристики ефективності функціонування суб'єктів господарювання та відповідно їх позитивна динаміка. Саме якісні характеристики ефективності діяльності суб'єктів господарювання обумовлюють подальші перспективи їх розвитку, рівня їх конкурентоспроможності, ділової активності, економічної безпеки та інвестиційної привабливості.

Умови господарювання що склалися вимагають подальших досліджень щодо розуміння суті поняття «економічна ефективність». Крім того, є важливим, визначення та обґрунтування напрямів формування його характеристик, з

урахуванням трансформаційних процесів показників форм фінансової звітності, відповідно до міжнародних стандартів обліку та аудиту. Формування характеристик ефективності функціонування окремих суб'єктів фінансового ринку значною мірою залежить від об'єктивності та своєчасності обліково-аналітичної інформаційної підтримки. Саме обліково-аналітичне обґрунтування напрямів формування основних ознак та характеристик ефективності функціонування окремих суб'єктів фінансового ринку є важливим кроком для діагностики рівня їх конкурентоспроможності та оцінки інвестиційної привабливості.

Проблемам ефективності та результативності функціонування присвячено праці зарубіжних та вітчизняних вчених. Внесок у розвиток теорії зробили такі зарубіжні вчені як: Брю С., Друкер П., Емерсон Г., Менкью Н., Макконнел К., Пітерс Т., Тейлор Ф., Тендер А., Сінк Д. Уотермен Р., Файоль А., Форд Г., Харрінгтон Дж. та ін. Зазначені питання, з урахуванням вітчизняної практики досліджували Войнаренко М., Загородній А., Іванілов О., Кулішов В., Ларіна Я., Мельник Л., Мних Є., Осіпов В., Пеліхов Є., Поддєрьогін А., Кулішов В. та ін. Сучасний стан розвитку актуальних питань та напрямів розв'язання існуючих проблем висунув певне коло дискусійних питань які потребують подальшого дослідження. Заслуговеє на увагу дослідження показників ефективності у розрізі теорій розвитку.

Метою дослідження є вивчення системи показників, існуючих теорій розвитку, їх сучасних інтерпретацій та обґрунтування обліково-аналітичного забезпечення напрямів формування характеристик ефективності функціонування окремих суб'єктів фінансового ринку й оцінки перспектив їх використання.

За сучасних умов господарювання, особливої уваги заслуговеє напрям дослідження ефективності функціонування підприємства, що ґрунтується на показниках результативності розвитку підприємства, що обумовлені «золотим правилом економіки». Питання та проблеми економічного зростання і сталого розвитку привертала увагу та займали центральне місце у дослідженнях всіх часів.

Сучасні інтерпретації та перспективи використання «золотого правила економіки підприємства» дістали подальший розвиток у дослідженнях як



вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме: М. С. Абрютіної, М. П. Войнаренко, В. М. Гейця, А. В. Грачева, В. А. Забродського, В. А. Зінченко, В. В. Ковальова, Ю. С. Копчак, М. О. Кизим, Є. В. Мних, В. О. Мец, В. О. Подільської, О. В. Яріш та ін. [5, с.210].

Дослідження та узагальнення проведені нами щодо можливих інтерпретацій взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання (падіння) показників фінансової звітності, що використовуються для оцінки економічного розвитку та зростання підприємства представлено нами у табл. 1 [3, с. 190].

Таблиця 1 — Показники оцінки економічного розвитку підприємства за інформацією фінансової звітності

Автор	Перелік показників	Форми звітності
В.М. Геєць	виручки від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції, прибутку від реалізації продукції, обігових коштів та грошових коштів підприємства (за галузями економіки)	Баланс (Звіт про фінансовий стан) Ф1; Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) Ф2
О.Я. Базилінська	виручка від реалізації продукції, зобов'язання, власний капітал	Теж саме
В.В. Ковалев	балансовий прибуток, виручка від реалізації продукції, авансований капітал	— “ —
М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва	чистий прибуток, виручка від реалізації продукції, собівартість продукції	— “ —
В.О. Подільська, О.В. Яріш	прибуток до оподаткування повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства.	— “ —
М.О. Кизим В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак	балансовий прибуток, власний капітал, оборотні активи, загальна сума активів, запозичений капітал	— “ —
М. С. Абрютіна, А.В. Грачев	власний капітал оборотні фінансових активів, загальна сума активів, нефінансові активи майно в негрошовій формі	— “ —
А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князєв, Т.Г. Рзаєва	чистий прибуток, виручка від реалізації продукції, собівартість продукції	— “ —

Враховуючи, сучасні потреби розвитку економіки, нами запропоновані, основні напрями дослідження показників фінансової звітності, а саме: аналіз ділової активності, аналіз конкурентоспроможності (балансової напруги, операційної безпеки), соціальної безпеки, інвестиційної привабливості, ймовірності банкрутства [5, с. 211]. За вказаними напрямками, відповідно до обліково-аналітичних потреб, представлено показники фінансової звітності, їх взаємозв'язок, а також бажана залежність темпів зростання зазначених показників (див. табл. 2).

Таблиця 2 — Показники оцінки економічного розвитку підприємства за інформацією фінансової звітності у розрізі напрямів досліджень

Напрямок дослідження	Перелік показників	Бажана залежність і взаємозв'язок темпів зростання показників
Ділова активність підприємства [2, с.90]		
Оцінка ефективності використання ресурсів та результативності діяльності	чистий прибуток, виручка від реалізації продукції, собівартість продукції	$\Pi_{т3} > Д(В)_{т3} > С_{т3}$
Конкурентоспроможність підприємства [3, с. 209-211]		
Балансова напруга	активи підприємства ( $A_{т3}$ ), власний ( $ВК_{т3}$ ) та запозичений капітал ( $ЗК_{т3}$ )	$ВК_{т3} > A_{т3} > ЗК_{т3}$
Операційна безпека	повна собівартість ( $C_{т3}$ ), активи ( $A_{т3}$ ), дохід (виручка) від реалізації ( $Д(В)_{т3}$ ), прибуток від реалізації ( $\Pi_{т3}$ ) і чистий прибуток ( $\Pi_{т3}$ ),	$\Pi_{т3} > \Pi_{т3} > Д(В)_{т3} > A_{т3} > C_{т3}$
Ймовірність банкрутства [5, с. 222]		
Оцінка перспектив ймовірності банкрутства	чистий прибуток ( $\Pi_{т3}$ ), власний капітал ( $ВК_{т3}$ ), дохід (виручка) від реалізації ( $Д(В)_{т3}$ ), активи підприємства ( $A_{т3}$ ), запозичений капітал ( $ЗК$ )	$\Pi_{т3} > ВК_{т3} > Д(В)_{т3} > A_{т3} > ЗК_{т3}$
Інвестиційна привабливість [5, с. 222]		
Оцінка рівня інвестиційної привабливості	чистий прибуток ( $\Pi_{т3}$ ), власний капітал ( $ВК_{т3}$ ), дохід (виручка) від реалізації ( $Д(В)_{т3}$ ), активи підприємства ( $A_{т3}$ ), запозичений капітал ( $ЗК$ )	$\Pi_{т3} > ВК_{т3} > Д(В)_{т3} > A_{т3} > ЗК_{т3}$
Соціальна безпека [1, с.209-215]		
Соціальна напруга	рівень витрат підприємства ( $ВЗ\Pi_{т3}$ ), рівень доходу (виручки) від реалізації	$\Phi РЗ\Pi_{т3} > Д(В)З\Pi_{т3} > ВЗ\Pi_{т3}$

	(Д(В)ЗП <sub>ТЗ</sub> ), рівень фінансового результату (ФРЗП <sub>ТЗ</sub> ), що приходяться на одну гривню заробітної плати	
Соціальна стійкість	рівень витрат підприємства, (ВЧ <sub>ТЗ</sub> ), рівень доходу (виручки) від реалізації (Д(В)Ч <sub>ТЗ</sub> ), рівень фінансового результату (ФРЧ <sub>ТЗ</sub> ), що приходяться на одного середньооблікового працюючого	$ФРЧ_{ТЗ} > Д(В)Ч_{ТЗ} > ВЧ_{ТЗ}$
Соціальна захищеність		
Соціальна рівновага	рівень активів підприємства (АЗП <sub>ТЗ</sub> ), рівень власного (ВКЗП <sub>ТЗ</sub> ) та запозиченого капіталу (ЗКЗП <sub>ТЗ</sub> ) що приходяться на одну гривню заробітної плати	$ВКЗП_{ТЗ} > АЗП_{ТЗ} > ЗКЗП_{ТЗ}$
Соціальне навантаження	рівень активів підприємства (АЗП <sub>ТЗ</sub> ), рівень власного (ВКЗП <sub>ТЗ</sub> ) та запозиченого капіталу (ЗКЗП <sub>ТЗ</sub> ) що приходяться на одного середньооблікового працюючого	$ВКЧ_{ТЗ} > АЧ_{ТЗ} > ЗКЧ_{ТЗ}$

Так, на сьогодні, є актуальним дослідження ефективності діяльності підприємства у розрізі характеристик його ділової активності, конкурентоспроможності (балансової напруги, операційної безпеки), соціальної безпеки та ін. Подальші дослідження проведені нами, дали змогу зауважити, що є доцільним для аналізу стану господарюючого суб'єкта використовувати як показники балансу, так і показники звіту про фінансові результати (досліджувати інтенсивність їх динаміки та взаємозв'язок і взаємозалежність їх темпів зростання). Відповідно до мети аналізу завдань її досягнення показники фінансової звітності можуть варіюватись залежно від потреб дослідження.

Розглянемо основні комбінації показників, що формуються за балансом підприємства. Так основною, що відображає взаємозв'язок та взаємозалежність активів підприємства, власного та запозиченого капіталу і використовується для оцінки рівня балансової напруги господарюючого суб'єкта, є така:

$$ВК_{ТЗ} > А_{ТЗ} > ЗК_{ТЗ}. \quad (1)$$

Зупинимось більш детально на окремих показниках, що формуються за Звітом про фінансові результати. Так найбільш поширеною комбінацією показників, що характеризують ефективність використання фінансово-виробничих ресурсів і є характеристикою рівня ділової активності підприємства є наступна:

$$\Pi_{\text{тз}} > Д(В)_{\text{тз}} > С_{\text{тз}}. \quad (2)$$

Важливо наголосити, що запропонована залежність є базовою при дослідженні рівня операційної безпеки, яка має наступний вигляд:

$$\Pi_{\text{тз}} > \text{ПР}_{\text{тз}} > Д(В)_{\text{тз}} > А_{\text{тз}} > С_{\text{тз}}. \quad (3)$$

Наступним важливим напрямом є оцінка інвестиційної привабливості, суб'єкта господарювання та оцінки перспектив ймовірності банкрутства підприємства, яка представлена наступною залежністю:

$$\Pi_{\text{тз}} > \text{ВК}_{\text{тз}} > Д(В)_{\text{тз}} > А_{\text{тз}} > 3\text{К}_{\text{тз}}. \quad (4)$$

Відповідно до вказаних напрямів дослідження показників фінансової звітності, у розрізі сучасних інтерпретацій та перспектив використання «золотого правила економіки підприємства» нами зроблено спробу розширити підходи до показників ефективності та спрямувати їх обліково-аналітичну підтримку.

Зазвичай ефективність розглядають як співвідношення ефекту з витратами або як відношення результату до витрат, що зумовили його отримання (забезпечили даний результат). Існуючі теоретичні підходи як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та власні дослідження, дали змогу виділити такі характеристики ефективності:

– якісний результат певної діяльності (виробничого процесу, виробничого циклу, окремої операції тощо), що характеризує її результативність;

– результат ефективного та раціонального використання всіх видів ресурсів;

– співвідношення конкретного, кінцевого результату до витрат, що забезпечили (зумовили) його отримання [2, с.13].

Умови господарювання, що склалися потребують удосконалення підходів до розуміння ефективності функціонування. Є доцільним значно розширити розуміння поняття результат у якості якого можуть виступати показники витрат, доходів, фінансових результатів, активів, власного та запозиченого капіталу та ін. Залежно від мети аналізу показників ефективності, в якості знаменника, можуть виступати певні складові фінансово-виробничих ресурсів, активи підприємства, джерела їх формування та ін.

Відповідно до сказаного, з урахуванням обліково-аналітичних потреб, є доцільним розглянути показники ефективності за трьома напрямками а саме: ресурсний, результативно-фінансовий, соціальний.

Так за ресурсним напрямом показників ефективності функціонування доцільно віднести такі групи показників: витратовіддачі, доходовіддачі, прибутковості (збитковості). Зазначені показники розраховуються за складовими фінансово-виробничих ресурсів. У якості чисельника виступають повна собівартість, дохід (виручка) від реалізації, кінцевий фінансовий результат (прибуток, збиток). В знаменнику показника ефективності представлено складові фінансово-виробничих ресурсів, а саме: середньорічна сума основних фондів (машин та обладнання), матеріальні ресурси, середньооблікова чисельність працюючих (робітників), середньорічна вартість власного (запозиченого) капіталу [2, с.108]. Зазначені показники показують скільки витрат, доходу (виручки) від реалізації, прибутку (збитку) приходиться на одну гривню використаних фінансово-виробничих ресурсів у розрізі їх складових.

Є важливим узагальнити показники, ефективності використання виробничих ресурсів у розрізі їх складових. Зазначені показники (індикатори) розраховані за єдиною методикою як відношення рівня витрат, доходу (виручки), чистого прибутку (збитку) до відповідного виду виробничих ресурсів, які характеризують ефективності використання виробничих ресурсів у розрізі їх складових і показують рівень витрат, доходу (виручки), чистого прибутку (збитку) на одну гривню використаних ресурсів. Основні показники ефективності використання виробничих ресурсів у розрізі їх складових представлено у табл. 3.

Показники ефективності використання виробничих ресурсів у розрізі їх складових представлено трьома групами показників, а саме: показники витратовіддачі, доходовіддачі, прибутковості (збитковості).

Показники витратовіддачі розраховуються як відношення повної собівартості до середньорічної вартості основних фондів (середньорічної вартості машин та обладнання), суми матеріальних витрат, середньооблікової чисельності працюючих (робітників).

Показники прибутковості (збитковості) розраховуються як відношення суми чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості основних фондів (середньорічної вартості машин та обладнання), суми матеріальних витрат, середньооблікової чисельності працюючих (робітників).

Показники доходовіддачі розраховуються як відношення суми доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних фондів (середньорічної вартості машин та обладнання), суми матеріальних витрат, середньооблікової чисельності працюючих (робітників).

Таблиця 3 — Узагальнені показники (індикатори) ефективності функціонування за ресурсним напрямом

Група показників		Основні фонди	Матеріальні ресурси	Трудові ресурси
I група	Витратовіддачі	$\frac{C}{OF(OFA)}$	$\frac{C}{MP}$	$\frac{C}{ЧП(ЧР)}$
II група	Доходовіддачі	$\frac{Д(В)}{OF(OFA)}$	$\frac{Д(В)}{MP}$	$\frac{Д(В)}{ЧП(ЧР)}$
III група	Прибутковості (збитковості)	$\frac{П(З)}{OF(OFA)}$	$\frac{П(З)}{MP}$	$\frac{П(З)}{ЧП(ЧР)}$

Про підвищення рівня ефективності використання виробничих ресурсів у розрізі їх складових буде свідчити відповідно зростання рівня прибутку, доходу (виручки) від реалізації продукції, витрат (у випадку зростання обсягів виробництва) на одну гривню використаних виробничих ресурсів. Крім того

позитивною динамікою, для забезпечення і підтримки ефективності функціонування буде вважатись зменшення рівня витрат, збитку на одну гривню витрачених виробничих ресурсів. Важливим є розглянути основні напрями зменшення виробничих витрат щодо ресурсної безпеки та шляхи їх реалізації.

Наступним напрямом формування показників ефективності функціонування підприємства є результативно-фінансовий. Актуальним при оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства є розробка системи показників ефективності функціонування підприємства, що забезпечується певним рівнем операційної безпеки. Рівень операційної безпеки як однієї з характеристик рівня конкурентоспроможності обумовлює стан безпечного функціонування підприємства в галузі, що відзначається не тільки взаємозв'язком і взаємозалежністю зазначених показників, а й показниками, що характеризують ефективність його функціонування (допоміжна характеристика).

В даному випадку, доцільно розширити зміст поняття «результат», оскільки в ролі результату можуть виступати не лише показники обсягу випуску продукції, а й показники витрат підприємства, доходу (виручки) від реалізації товарів робіт послуг, кінцеві фінансові результати, фінансові результати (прибутки, збитки) за видами діяльності та ін. Зазначимо, що при аналізі показників ефективності функціонування потребує удосконалення не тільки чисельник, а й знаменник формули. Так якості знаменника, буде доречним використовувати середньорічну суму активів підприємства, власного та запозиченого капіталу. Ми бачимо доцільним, відповідно до запропонованого удосконалення, використовувати при оцінці ефективності функціонування підприємства в контексті його конкурентоспроможності чотири групи показників [3, с.206-207].

Так, до першої групи показників належать показники витратності, що розраховуються як відношення повної собівартості до середньорічної суми активів за балансом підприємства, (власного або запозиченого капіталу) і показують рівень витрат які припадають на одну гривню використаних активів, власного або запозиченого капіталу (позитивною є динаміка щодо зменшення показників витратності).

До другої групи відносяться належать показники доходності, які розраховується як відношення доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг до середньорічної суми активів за балансом підприємства, (власного або запозиченого капіталу) і показують рівень доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, який припадає на одну гривню використаних активів, власного або запозиченого капіталу (позитивною є динаміка щодо зростання показників доходності).

До третьої групи показників відносимо показники прибутковості (збитковості), рентабельності, що показують рівень чистого прибутку (збитку), отриманих на одну гривню використаних активів, власного або запозиченого капіталу (позитивною є динаміка щодо зростання показників прибутковості) (див. табл.4).

Важливою (четвертою) групою показників ефективності є показники оборотності, які розраховуються як відношення доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг до середньорічної суми оборотних активів, запасів, готової продукції, дебіторської та кредиторської заборгованості та ін. (зазначені показники показують швидкість обертання ресурсів підприємства, а саме: скільки оборотів ресурсів підприємства відбувається за звітний період (позитивною є динаміка щодо зростання показників оборотності).

Таблиця 4 — Узагальнені показники (індикатори) ефективності функціонування за результативно-фінансовим напрямом

Група		Активи	Власний капітал	Запозичений капітал
I група	Витратності	$\frac{C}{A}$	$\frac{C}{BK}$	$\frac{C}{ЗК}$
II група	Доходності	$\frac{Д(B)}{A}$	$\frac{Д(B)}{BK}$	$\frac{Д(B)}{ЗК}$
III група	Прибутковості (збитковості)	$\frac{П(З)}{A}$	$\frac{П(З)}{BK}$	$\frac{П(З)}{ЗК}$



Наступним важливим напрямом формування показників ефективності функціонування підприємства є соціальний. Оскільки саме результати діяльності суб'єктів господарювання формують рівень заробітної плати і гарантують матеріальне забезпечення працюючих та рівень якості їх життя, нами пропонується досліджувати рівень соціальної безпеки як наслідок взаємозв'язку та взаємозалежності результату діяльності працюючих підприємства (заробітна плата) і результатів діяльності самого підприємства (витрати, доходи та кінцеві фінансові результати для оцінки соціальної безпеки) [1, с.209-215] та активів, власного і запозиченого капіталу для характеристики соціальної захищеності (див. табл. 5).

Основними характеристиками показників ефективності функціонування за соціальним напрямом є наступні:

- результат взаємозв'язку та взаємозалежності наслідків функціонування самого підприємства та його працюючих;
- комплексне поняття, що має певні ознаки і характеристики та ґрунтується на показниках не тільки статистичної, а й фінансової звітності;
- якісна характеристика, що системно представляє взаємозв'язок результатів діяльності самого підприємства та його працюючих;
- гарантія підвищення соціальної стійкості підприємства та мінімізації соціальної напруги;
- запорука підтримки соціальної рівноваги та зменшення соціального навантаження.

Таблиця 5 — Узагальнені показники (індикатори) ефективності функціонування за соціальним напрямом

Соціальна безпека		
Характеристика (позитивна динаміка)	Показник	Економічний зміст показника
Соціальна напруга (зниження)	рівень витрат підприємства (ВЗП <sub>тз</sub> ), рівень доходу (виручки)	показує скільки витрат, доходу (виручки) від

	від реалізації (Д(В)ЗП <sub>ТЗ</sub> ), рівень фінансового результату (ФРЗП <sub>ТЗ</sub> ), що приходяться на одну гривню заробітної плати	реалізації, фінансового результату припадає на одну гривню заробітної плати
Соціальна стійкість (зростання)	рівень витрат підприємства, (ВЧ <sub>ТЗ</sub> ), рівень доходу (виручки) від реалізації (Д(В)Ч <sub>ТЗ</sub> ), рівень фінансового результату (ФРЧ <sub>ТЗ</sub> ), що приходяться на одного середньооблікового працюючого	показує скільки витрат, доходу (виручки) від реалізації, фінансового результату припадає на одного середньооблікового працюючого
Соціальна захищеність		
Соціальна рівновага (оптимізація)	рівень активів підприємства (АЗП <sub>ТЗ</sub> ), рівень власного (ВКЗП <sub>ТЗ</sub> ) та запозиченого капіталу (ЗКЗП <sub>ТЗ</sub> ) що приходяться на одну гривню заробітної плати	показує активів, власного та запозиченого капіталу припадає на одну гривню заробітної плати
Соціальне навантаження (зменшення)	рівень активів підприємства (АЗП <sub>ТЗ</sub> ), рівень власного (ВКЗП <sub>ТЗ</sub> ) та запозиченого капіталу (ЗКЗП <sub>ТЗ</sub> ) що приходяться на одного середньооблікового працюючого	показує активів, власного та запозиченого капіталу припадає на одного середньооблікового працюючого

Важливо відзначити, що запропонована система показників оцінки ефективності що формується за ресурсним, результативно-фінансовим та соціальним напрямом має певні переваги, а саме:

1. Характеризує системний та комплексний підхід до аналізу ефективності функціонування підприємства, що ґрунтується на інформації фінансової та статистичної звітності.

2. Передбачає застосування системи показників, які сформована за запропонованими напрямами досліджень, що охоплюють зазначені об'єкти і відповідає потребам економіки.

Використання запропонованої системи показників ефективності, в практичній діяльності суб'єктів господарювання, як учасників фінансового ринку дасть змогу:

1. Здійснити аналітичне дослідження за встановленими напрямами (ресурсний, результативно-фінансовий, соціальний) в динаміці, відповідно до обраних баз порівняння.

2. Реалізувати аналітичний підхід до обраних показників та їх обліково-аналітичне забезпечення з деталізацією відповідно до мети аналізу та етапів аналітичної роботи.

3. Провести узагальнення результатів аналітичних досліджень з метою розробки варіантів оперативних управлінських рішень з перспективою їх використання для підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

### **Література:**

1. Антонюк П. П. Характеристики соціальної безпеки: напрями дослідження та етапи аналізу / П. П. Антонюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. — №2. Економічні науки, Т. 1, С. 209-215.

2. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки: монографія / М. П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. — Хмельницький: ХНУ, 2008. — 284 с.

3. Рзаєв Г. І. Фінансова звітність підприємств: аналітичні можливості та перспективи використання: монографія / Г. І. Рзаєв. — Кам'янець –Подільський: ПП «Медобори — 2006», 2015. — 224 с.

4. Рзаєв Г. І. Характеристики конкурентоспроможності підприємства та напрями її оцінки / Г. І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2011. — №5. — Т. 2. — С.166-171.

5. Рзаєва Т. Г., Рзаєв Г. І., Антонюк П. П. Аналітичне обґрунтування напрямів дослідження економічної безпеки підприємств: монографія / Т. Г. Рзаєва, Г. І. Рзаєв, П. П. Антонюк. — Кам'янець-Подільський: ТОВ «Друкарня РУТА», 2016. — 240 с.

**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ:  
ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ**

**Монографія**

*За загальною редакцією*

**доктора економічних наук, професора, академіка УТА**

*Прямухіної Наталі Валентинівни*

Керівник видавничих проектів: Ястребов А.О.

Друкується в авторській редакції

Дизайн обкладинки: Тишківська Н.М.

Комп'ютерна верстка: Тишківська Н.М.

Підписано до друку 13.03.2017 р.

Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Умовн. друк. аркушів — 16,97.

Обл.-вид. аркушів — 12,47.

Тираж 300 прим.

---

ТОВ «Кондор-Видавництво»  
Свідоцтво Серія А01 №376847 від 28.07.2010 р.  
03067, м. Київ, вул.Гарматна, 29/31  
тел./факс (044) 408-76-17, 408-76-25  
[www.condor-books.com.ua](http://www.condor-books.com.ua)