

ISSN 2415-8801

Інтелект XXI

№ 6 2016

УДК 005.336.4

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»**

**№ 6
2016**

НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ XXI»
Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

**Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)**

**Присвоєно Міжнародний стандартний серійний номер
(International Standard Serial Number) ISSN 2415-8801 16.02.2016 р.**

Засновники
і видавці:

Національний університет харчових технологій
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна

– **головний редактор**
доктор економічних наук, професор

Бернат Томаш

– *доктор, професор (Польща)*

Бутнік-Сіверський Олександр Борисович

– *доктор економічних наук, професор*

Єрмошенко Микола Миколайович

– *доктор економічних наук, професор, заслужений
діяч науки і техніки України*

Киричок Петро Олексійович

– *доктор технічних наук, професор*

Корінько Микола Данилович

– *доктор економічних наук, професор*

Мусіна Аміна Аміржанівна

– *доктор економічних наук, професор (Казахстан)*

Онїщенко Ірина Григорівна

– *доктор політичних наук, професор*

Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна

– *доктор економічних наук, професор*

Сафонов Юрій Миколайович

– *доктор економічних наук, професор*

Сологуб Олена Петрівна

– *доктор економічних наук, професор*

Федулова Ірина Валентинівна

– *доктор економічних наук, професор*

Юренієнє Вірґінія

– *доктор, професор (Литва)*

Солоха Дмитро Володимирович

– **відповідальний секретар**
доктор економічних наук, доцент

Мова видання: українська, російська, англійська.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект XXI» обов'язково.

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.

Офіційний сайт <http://www.intellect21.nuft.org.ua>

E-mail: journal@intellect21.nuft.org.ua

Формат 70x100 1/16. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 30,23.

Підписано до друку 29.12.2016 р. Замов. № 2912/16. Наклад 100 прим.

Виготовлювач: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

© Інтелект XXI, 2016

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ**Кислицина О.В.**

ДІАСПОРИ ЯК НАУКОВА ДЕФІНІЦІЯ ТА СОЦІАЛЬНА РЕАЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	9
---	---

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Буринська О.І.**

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СКЛАДНИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ	15
--	----

Васильчишин О.Б.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	28
--	----

Венгерова О.В.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ.....	45
---	----

Горіна Г.О.

ГЕНЕЗА ПОНЯТТЯ ТА СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК ОБ'ЄКТА РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	53
---	----

Гудзь Ю.Ф.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА АПК	61
---	----

Зайцев О.В.

МОНЕТАРНА ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ІНДЕКСОМ ЦІН НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	76
--	----

Занозовська О.Г.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ.....	90
---	----

Іличок Б.І.

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ.....	96
---	----

Ільїна О.А.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ.....	108
--	-----

Кононова І.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДРАЙВЕРІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	115
---	-----

Рудь В.П.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ОВОЧІВНИЦТВА.....	124
--	-----

Сорговицька Я.Г.

БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	135
---	-----

Старух А.І.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ».....	143
---	-----

Швіндіна Г.О. ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	153
--	-----

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Ареф'єва О.В., Мягких І.М., Росумака Т.Г. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	161
Горбань В.Б. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ В МІСТАХ УКРАЇНИ.....	170
Дєліні М.М. ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ СТОСОВНО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	179
Панкова Л.І., Потапенко Т.П. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК УМОВА РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАЦІЇ.....	187

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Андрющенко І.Є. ОЦІНЮВАННЯ ЖИВУЧОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	198
Волошина С.В., Скубіліна А.В. ПОНЯТІЙНИЙ БАЗИС КАТЕГОРІЇ «ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ»	209
Дериколенко О.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	219
Добренко О.О. МЕХАНІЗМИ І ВАЖЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	227

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Коростова І.О. ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	241
Фаріон Л.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИЙ СКЛАДНИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ.....	249

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Кислицина О.В.

ДИАСПОРЫ КАК НАУЧНАЯ ДЕФИНИЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ..... 9

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бурынская О.И.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ..... 15

Васильчишин А.Б.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
И НАДЗОРА НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ..... 28

Венгерова Е.В.

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА
В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ..... 45

Горина А.А.

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ
КАК ОБЪЕКТА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ..... 53

Гудзь Ю.Ф.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ АПК..... 61

Зайцев А.В.

МОНЕТАРНАЯ ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ СВЯЗЬ С ИНДЕКСОМ ЦЕН
НА ПРОДУКЦИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА..... 76

Занозовская О.Г.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ..... 90

Иличок Б.И.

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ..... 96

Ильина О.А.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА..... 108

Кононова И.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДРАЙВЕРОВ
РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ..... 115

Рудь В.П.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО
ОВОЩЕВОДСТВА..... 124

Сорговицкая Я.Г.

БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ..... 135

Старух А.И.

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ».....	143
---	-----

Швиндина А.А.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СУЩНОСТИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	153
---	-----

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Арефьева Е.В., Мягких И.Н., Росумака Т.Г.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ.....	161
--	-----

Горбань В.Б.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В ГОРОДАХ УКРАИНЫ.....	170
--	-----

Делини М.Н.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	179
--	-----

Панкова Л.И., Потапенко Т.П.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАЦИИ.....	187
---	-----

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Андрющенко И.Е.

ОЦЕНКА ЖИВУЧЕСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	198
--	-----

Волошина С.В., Скубилина А.В.

ПОНЯТИЙНЫЙ БАЗИС КАТЕГОРИИ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ».....	209
--	-----

Дериколенко А.Н.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	219
---	-----

Добренко О.О.

МЕХАНИЗМЫ И РЫЧАГИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ.....	227
---	-----

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Коростова И.А.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	241
--	-----

Фарион Л.В.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	249
--	-----

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Kyslytsyna O. DIASPORA AS SCIENTIFIC DEFINITION AND SOCIAL REALITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	9
---	---

NATIONAL ECONOMY

Burynska O. THE ECONOMIC COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE.....	16
Vasylchyshyn O. FORMALIZATION OF STATE REGULATION AND SUPERVISION ON FINANCIAL SECURITY OF BANKING SYSTEM.....	29
Venherova O. ESSENCE AND ROLE OF INTERNAL MARKETING IN THE PROCESS OF CLIENT LOYALTY FORMATION.....	46
Gorina G. GENESIS AND SPECIFIC FEATURES OF TOURISM SERVICES AS AN OBJECT OF MARKET RELATIONS.....	54
Gudz Y. METHODOLOGICAL BASES TO EVALUATION THE ECONOMIC POTENTIAL PROCESSING ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX.....	62
Zaycev A. MONETARY INFLATION AND ITS RELATION TO THE PRICE INDEX FOR AGRICULTURAL PRODUCTS.....	77
Zanozovska O.H. ENTERPRISE PERFORMANCE: MANAGEMENT ASPECT.....	90
Ilychok B. SOCIAL SECURITY OF UKRAINE – TRENDS AND POTENTIAL OF DEVELOPMENT.....	96
Ylyna O. METHODICAL MAINTENANCE OF EVALUATION OF PERSONNEL'S POTENTIAL ON THE WATER TRANSPORT ENTERPRISES.....	108
Kononova I. CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF DRIVERS OF DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEM	115
Rud V. INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF ORGANIC VEGETABLE PRODUCTION.....	124
Sorgovytska Y. THE BUDGET ADJUSTMENT IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE.....	135

Starukh A. THE ESSENCE OF THE NOTION «DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN STATE SECTOR OF ECONOMICS»	143
Shvindina H. THE IDENTIFICATION OF THE ESSENCE OF THE ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT STRATEGY.....	153

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Aref'eva O., Miahkykh I., Rosumaka T. EQUITY AND ISSUES OF ITS FORMATION.....	161
Horban V. INNOVATIVE APPROACHES TO THE FORMATION OF ENERGY MANAGEMENT SYSTEM IN UKRAINIAN CITIES.....	170
Dielini M. DEFINITIONS OF SOCIAL INVESTMENT AND SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT IN RELATION TO SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE	179
Pankova L., Potapenko T. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE INNOVATION ENVIRONMENT AS A CONDITION FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS INCUBATION.....	187

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Andryushchenko I. ASSESSMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES SURVIVABILITY.....	198
Voloshyna S., Skubilina A. «HUMAN CAPITAL» CATEGORY CONCEPTUAL BASIS.....	209
Derykolenko O. CONCEPTUAL BASES OF VENTURE ACTIVITIES OF DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	219
Dobrenko O. GEARS AND LEVERS OF STATE REGULATION PROCESSES LABOR MIGRATION.....	227

ENVIRONMENTAL ISSUES

Korostova I. ENVIRONMENTAL MARKETING AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	241
Farion L. SOCIAL AND ECOLOGICAL COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES: STRATEGIC ANALYSIS.....	249

УДК 314.15:316.42

Кислицина О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ДΙΑСПОРИ ЯК НАУКОВА ДЕФІНІЦІЯ ТА СОЦІАЛЬНА РЕАЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню феномену діаспор у сучасних умовах глобалізаційних зрушень на основі комплексного аналізу наукових досліджень і публікацій, присвячених процесам міграційного руху населення та його впливу на розвиток держав. Особливу увагу приділено формуванню новітніх форм організації етнічних спільнот під впливом глобалізаційних процесів, зокрема транснаціональних діаспор.

Ключові слова: міграція, діаспора, міжкультурна комунікація, транснаціональні спільноти, транснаціоналізм, глобалізація.

ДИАСПОРЫ КАК НАУЧНАЯ ДЕФИНИЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Кислицина О.В.

Статья посвящена исследованию феномена диаспор в современных условиях глобализационных сдвигов на основе комплексного анализа научных исследований и публикаций, посвященных процессам миграционного движения населения и его влияния на развитие государств. Особое внимание уделено формированию новых форм организации этнических сообществ под влиянием глобализационных процессов, в частности транснациональных диаспор.

Ключевые слова: миграция, диаспора, межкультурная коммуникация, транснациональные сообщества, транснационализм, глобализация.

DIASPORA AS SCIENTIFIC DEFINITION AND SOCIAL REALITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Kyslytsyna O.

The article investigates the phenomenon of diasporas in modern conditions of globalization shifts based on a comprehensive analysis of research and publications devoted to the processes of migration of population and its impact on developing countries, special attention is paid to the formation of new forms of ethnic communities under the influence of globalization, including transnational diasporas.

Keywords: migration, diaspora, intercultural communication, transnational communities, transnationalism, globalization.

Постановка проблеми. Сучасний стан світової економіки характеризується перманентними процесами турбулентності й загострення протистояння між державами-лідерами, світовими політичними центрами та регіональними об'єднаннями. Інтенсифікація міграційних потоків, зокрема трудової та вимушеної міграції, призводить до суттєвої трансформації як країн-реципієнтів та і країн-донорів, тому останні десятиріччя надають феномену діаспор нових якостей та характеристик, що зумовлюють актуальність подальших досліджень у контексті виявлення нових тенденцій та особливостей розвитку діаспор. Сьогодні діаспори можуть впливати на країни-реципієнти, при цьому не тільки змінюючи їх демографічну структуру, етнічний і релігійний склад, але й впливаючи на внутрішню та зовнішню політику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, насамперед привертають увагу роботи: Антонюка О.А., Арутюнова С.А., Астварцатурової М.А., Коєна Р., Івахнюка І.В., Іларіонової Т.С., Іонцева В.А., Лалак О.А., Левіна З.І., Лозовицького О.С., Малиновської О.А., Полоскової Т.В., Тішкова В.А., Шефера Г., Шнірельмана В.А. та ін. Проте вони вивчають певні аспекти зазначеної проблематики через призму історії, етнології, соціології, політології, культурології, державного управління тощо, а комплексне дослідження впливу діаспори з точки зору інтересів і мотивацій у контексті процесу глобалізації викликає значну зацікавленість і становить суспільну необхідність за сучасних умов турбулентності.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у систематизації даних щодо особливостей виникнення й трансформації сутнісних характеристик поняття «діаспора», еволюції світових діаспор та притаманних їм ознак, а також виявлення особливостей впливу діаспор на приймаючі країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Феномену діаспори присвячено численні наукові дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних учених, проте саме поняття «діаспора» трактується по-різному через міждисциплінарний характер предмета дослідження, що зумовлює значну різноманітність підходів до тлумачення цього складного явища.

Як відомо, під терміном «діаспора» (із грец. «розсіювання») мається на увазі певна етнічна група, що залишила свою споконвічну територію проживання. Проте довгий час цей термін використовувався лише для представників єврейської діаспори. Так, більшість дослідників відносять саме єврейську діаспору та деякі інші «старі» діаспори до «класичних» діаспор, а «новими» називають лише ті, що з'явилися в ХІХ–ХХ ст.

Шнірельман В.А. під діаспорою розуміє не будь-яке розселення за межами початкового етнічного ареалу, а лише таке переселення, яке відбувалося вимушено, під тиском несприятливих обставин (війни, голоду, насильницької депортації і т. д.) [1]. На думку дослідника, необхідною умовою побудови діаспори є так званий «синдром діаспори» – почуття національного приниження, образи, розпачу тощо.

Близьке за значенням й тлумачення Антонюка О., де він наголошує, що діаспора являє собою значну частину представників народу, що розселена за межами країни походження й утворювалася шляхом насильницького виселення внаслідок загрози геноциду, дії соціальних чи економічних факторів тощо [2, с. 18].

Іларіонова Т.С. ототожнює діаспору та етногрупу й визначає останню як спільноту людей, яка тривалий час проживає за межами своєї національної держави в інонаціональному середовищі та має певну колективну ідентичність і цілком достатня за своєю кількістю та демографічним складом для відтворення мовного, культурного і поведінкового стереотипу [1].

Полоскова Т.В. наголошує, що діаспора являє собою певний етнокультурний й етнополітичний феномен, що виникає на основі етнічних груп, які мешкають за межами «титульної» держави й має певні ознаки: етнічна самоідентифікація, наявність власної стратегії взаємовідносин із державою проживання й історичною батьківщиною, а також формування інститутів та організацій, діяльність яких спрямована на збереження і подальший розвиток діаспори [3, с. 8].

Левін З.І. розуміє діаспору як етнос або частину етносу, що проживає поза своєю історичною батьківщиною або територією проживання етнічного масиву, при цьому зберігають уявлення про єдність походження. Говорячи про особливості діаспор, автор підкреслив небажання втрачати стабільні групові характеристики, які помітно відрізняють членів діаспори від решти населення країни перебування, так само як і готовність вимушено (свідомо чи несвідомо) підкорятися прийнятому у цій країні порядку [1].

На сьогодні дослідниками сформовано значний перелік ознак для типізації й певної систематизації діаспор.

Так, Г. Шефер визначив такі типологічні критерії та види діаспор:

- залежно від наявності або відсутності власної держави – «безпритульні» та «етнонаціональні» діаспори;
- залежно від наявності історичного досвіду існування діаспори – «старі» та «нові» діаспори;
- залежно від стадії становлення діаспори – «діаспори, що народжуються» та «діаспори, що сплять»;
- залежно від географічної протяжності – «розсіяні» та «компактні» діаспори [4, с. 132].

На увагу заслуговує запропонована Коеном Р. класифікація, так звані «ідеальні типи діаспор»:

1) VICTIM, або «діаспори-жертви» (це передусім єврейська, африканська, вірменська, ірландська та палестинська діаспори);

2) LABOUR, або пролетарська діаспора (китайці, японці, турки, італійці, вихідці з Північної Африки тощо);

3) IMPERIAL, або імперіалістичні діаспори (британські та російські діаспори);

4) TRADE, або бізнес-діаспори (ліванська, китайська, японська);

5) DETERRITORIALIZED, або гібридні (культурні) діаспори (карибські народи, синдхі, роми, мусульманські та інші релігійні діаспори) [5, с. 18].

Бруно М. виділяє чотири фундаментальних критерії, що структурують діаспори за основними типами: торгівля, релігія, політика, культура, расовий тип [4, с. 132].

Полоскова Т.В. та Лозовицький О.С. за критерієм «місце й вплив у системі міжнародних відносин» наводять схожі типізації діаспор: світові діаспори (впливають на розвиток систем міжнародних відносин і політику провідних держав світу); діаспори, вплив яких обмежений регіональними системами, окремою групою країн; діаспори, що мають значення для двосторонніх відносин [4, с. 10; 6, с. 5].

В останні роки вчені все частіше до притаманних ознак сучасних діаспор відносять транснаціональність. Як зазначає Кім А.С., сучасні діаспори – це «особливі соціальні групи, чия ідентичність не визначається будь-яким конкретним територіальним утворенням; масштаби їх поширення дають змогу говорити про те, що діаспори набули вже транснаціональний характер» [7].

На формуванні транснаціонального характеру сучасних діаспор звертає увагу й Тішков В.А.: «...існують великі групи людей, які ... можуть жити всюди, але тільки ближче до аеропорту ... такі люди перебувають не між двома країнами і двома культурами (що визначало діаспорну поведінку в минулому), а в двох країнах (іноді навіть формально з двома паспортами) і в двох культурах одночасно» [7].

Таким чином, завдяки перманентній циркуляції товарів, капіталу, населення та інформації починає формуватися специфічна категорія людських об'єднань, що виходить за межі трактування поняття «діаспора» й набуває характеристик транснаціональних спільнот.

Тішков В.А. звертає увагу на те, що сучасні діаспори втрачають прив'язку до певної країни походження й ототожнюють себе вже з певними глобальними історичними культурними системами. Це відображає прагнення членів діаспори сприймати себе громадянами нового для них суспільства, зберігаючи при цьому свою специфічність, і водночас свідчить про їхнє прагнення відчувати свою глобальну приналежність [7].

Відповідно до розрахунків Г. Шеффера, чисельність найбільшої з так званих «історичних» (тобто існуючих із давніх часів) діаспор – китайської становить 35 млн. осіб, індійської – 9 млн., єврейської та циганської – по 8 млн., вірменської – 5,5 млн., грецької – 4 млн., німецької – 2,5 млн. осіб. Серед «сучасних» діаспор найбільшою є афроамериканська, що налічує 25 млн. осіб, курдська – 14 млн., ірландська – 10 млн., італійська – 8 млн., угорська та польська – по 4,5 млн., турецька та іранська – по 3,5 млн., японська – 3 млн., ліванська (християнська) – 2,5 млн. осіб [7].

Найчисельнішою в світі вважається китайська діаспора, або «хуацяо», проте щодо її кількісної оцінки серед фахівців немає єдиної думки: більшість дослідників оцінює чисельність китайської зарубіжної діаспори в середньому в діапазоні від

30 до 40 млн. осіб. Так, за даними МОМ чисельність китайської діаспори дорівнює 35 млн. осіб, проте деякі китайські дослідники оцінюють її в розмірі близько 55 млн. осіб [8]; за іншими даними, «хуацяо» у 150 країнах світу налічує від 55 млн. до 62 млн. осіб. Окрім того, за оцінками Світового банку, на китайську діаспору припадає близько 1% обсягу світового ринку іноземної робочої сили щорічною вартістю 22,4 млрд. дол. США [4]. Серед країн – основних одержувачів офіційно зареєстрованих грошових переказів мігрантів станом на 2013 р. Китай посів друге місце у світі із 60 млрд. дол., що на 15% більше порівняно з 51 млрд. дол. у 2010 р. [8; 9].

Згідно з даними Міністерства у справах закордонних індійців (Ministry of Overseas Indian Affairs), кількість індійських мігрантів у світі станом на 2016 р. становила 26,9 млн. осіб, з яких у США – 4,46 млн., Саудівській Аравії – 2,96 млн., ОАЕ – 2,6 млн., Малайзії – 2,13 млн., Великобританії – 1,77 млн., ЮАР – 1,56 млн., Шрі-Ланці – 1,61 млн., М'янмі – 1,51 млн., Канаді – 1,02 млн. і т. д. [10]. Окрім того, індійське походження мають цигани, які в X–XI ст. з Індії мігрували в Європу і Північну Африку. Необхідно зазначити, що індійці, що мешкають за кордоном, поділяються на дві групи: індійці, що не проживають в Індії (NRI – non-resident Indian) і що мають індійське походження (PIO – person of Indian origin). NRI – громадянин Індії, має паспорт цієї країни, але шість і більше місяців проживає в іншій країні з метою роботи, навчання та ін. [11]. За останніми статистичними даними, станом на 2016 р. кількість офіційно зареєстрованих NRI становила 11,4 млн. та PIO – 15,5 млн. осіб [10].

На думку Шеффера Г., у майбутньому слід очікувати виникнення нових і збільшення наявних діаспор у різних державах [7], що призведе до посилення транскордонних мереж функціонування діаспор, їх здатності впливати на економічні й політичні процеси як у рамках спільнот, так і за їх межами.

Висновки з проведеного дослідження. Термін «діаспора» залишається одним із найбільш неусталених наукових термінів через різноманітність підходів до його визначення у різних представників соціальних наукових дисциплін.

За первинну основу діаспори прийнята ознака певної етнічної групи, що постійно проживає за межами території основного розселення етносу, до якого вона належить. До інших ознак діаспор можна віднести такі: етнічна ідентичність та спільність культурних цінностей, прагнення зберегти етнічну та культурну самобутність, власна стратегія взаємовідносин із державою проживання й історичною батьківщиною, формування інститутів і організацій, діяльність яких спрямована на збереження і розвиток етнічної діяльності тощо.

До найбільших світових «класичних» діаспор належать китайська (налічує, за різними джерелами, від 30 до 62 млн. осіб), індійська, єврейська, циганська, вірменська, грецька та німецька. Серед «сучасних» діаспор найбільшою є афро-американська діаспора у кількості понад 25 млн. осіб.

Актуальність проблематики, пов'язаної з транснаціональним характером сучасних діаспор, створює необхідність подальшого вивчення можливих еконо-

мічних та політичних важелів впливу діаспор на процеси прийняття рішень як у країнах-реципієнтах, так і в країнах-донорах.

1. Дин Ю.И. Термин «диаспора» в российской науке и корейская община Сахалина / Ю.И. Дин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academia.edu/8743838/Термин_диаспора_в_российской_науке_и_корейская_община_Сахалина.

2. Лалак О.А. Історико-ментальні засади формування української діаспори та інституційно-процедурні механізми взаємодії з Україною / О.А. Лалак // Держава та регіони. Серія «Соціальні комунікації». – 2013. – № 3–4(15–16). – С. 18–23.

3. Авдашкин А.А. Феномен диаспоры: методологические основы научного исследования / А.А. Авдашкин // Вестник Челябинского государственного университета. История. – 2015. – № 2(357). – Вып. 62. – С. 131–137.

4. Полоскова Т.В. Диаспоры в системе международных связей : дис. ... докт. полит. наук : спец. 23.00.04 / Т.В. Полоскова. – Москва, 2000. – 387 с.

5. Cohen R. Global diasporas: An introduction // Global diasporas / Ed. by R. Cohen. - Second edition. - N. Y., 2008. – 219 p.

6. Лозовицький О.С. Діаспори в сучасному світі: чинник зовнішньої політики чи важіль впливу держави? / О.С. Лозовицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lozovitskiy.pdf>.

7. Кондратьева Т.С. Диаспоры в современном мире: эволюция явления и понятия / Т.С. Кондратьева // Перспективы. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=48886>.

8. Анохина Е.С. «Новая» китайская миграция и политика КНР по ее регулированию / Е.С. Анохина. – Томск: Томский государственный университет, 2012. – 248 с.

9. Рязанцев С. «Глобализация по-китайски»: инвестиции, миграция, диаспора / С. Рязанцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intertrends.ru/thirtieth/Ryazantsev.pdf>.

10. Population of Overseas Indians (Compiled in April 2016) // Ministry of Overseas Indian Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mea.gov.in/images/attach/NRIs-and-PIOs_1.pdf.

11. Особенности индийской диаспоры [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://armedia.am/rus/news/25532/osobennosti-indiyskoiy-diasporiy-spravka.html>.

E-mail: olgakyslytsyna@gmail.com

УДК 338.4

Буринська О.І.

аспірант кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СКЛАДНИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

У статті досліджено економічний складник сталого розвитку аграрного сектора національної економіки України та окреслено місце вітчизняного аграрного сектора в імплементації концепції. Проаналізовано місце України у виробництві зернових культур серед інших держав, зокрема сусідніх країн та країн – членів Європейського Союзу, що дає можливість обґрунтувати роль України в поширенні концепції сталого розвитку. Досліджено валове виробництво сільськогосподарської продукції за категоріями суб'єктів господарської діяльності з урахуванням галузевих особливостей (окремо розглянуто динаміку виробництва у рослинництві та тваринництві), окреслено вплив тваринництва на основні складники сталого розвитку. Охарактеризовано динаміку індексу сільськогосподарського виробництва та рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: сталий розвиток, аграрний сектор, економічний складник сталого розвитку аграрного сектора, валовий внутрішній продукт, рентабельність сільськогосподарського виробництва.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Бурынская О.И.

В статье исследована экономическая составляющая устойчивого развития аграрного сектора национальной экономики Украины и обозначено место отечественного аграрного сектора в имплементации концепции. Проанализировано место Украины в производстве зерновых культур среди других государств, в частности соседних стран и стран – членов Европейского Союза, что позволяет обосновать роль Украины в распространении концепции устойчивого развития. Исследовано валовое производство сельскохозяйственной продукции по категориям субъектов хозяйственной деятельности с учетом отраслевых особенностей (отдельно рассмотрена динамика производства в растениеводстве и животноводстве), обозначено влияние животноводства на основные составляющие устойчивого развития. Охарактеризованы динамика индекса сельскохозяйственного производства и рентабельность деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, аграрный сектор, экономическая составляющая устойчивого развития аграрного сектора, валовой внутренний продукт, рентабельность сельскохозяйственного производства.

THE ECONOMIC COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE

Burynska O.

In the article are analyzed the economic component of sustainable development in the agricultural sector of Ukraine's economy and outlined the position of the domestic agricultural sector in the implementation of the concept. Is investigated gross agricultural production by category of economic activity, taking into account branch features (Separately examined the dynamics of crop and livestock), outlined the impact of livestock on the key components of sustainable development. Is analyzed Ukraine's place in the production of cereals, among other countries, in particular neighboring countries and countries of the European Union, which allows to prove the role of Ukraine in the common concept of sustainable development. Characterized dynamics of the index of agricultural production and profitability of agricultural enterprises.

Keywords: sustainable development, agricultural sector, the economic component of sustainable development in the agricultural sector, the gross domestic product, the profitability of agricultural production.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки – одна з найважливіших ланок у структурі національної економіки, оскільки прямо впливає на зміцнення міжнародних позицій країни, а також формування добробуту громадян шляхом урегулювання соціально-економічних проблем суспільства. Результати діяльності аграрного сектора впливають на економіку держави в цілому, оскільки стосуються матеріального виробництва, що забезпечує населення продуктами харчування, а промисловість – сировиною, тому аналіз основних аспектів розвитку аграрного сектора постає важливим завданням. Проте враховуючи сучасні виклики, пов'язані з подоланням бідності, екологічними проблемами, фінансовими кризами, які мають всеохоплюючий характер, потрібно враховувати не лише необхідність економічного розвитку як самоцілі, а такого розвитку, котрий не виходив би за межі екосистеми. Концепція сталого розвитку покликана подолати глобальні виклики, ґрунтуючись на збалансуванні трьох її рівноправних та основних складників: економічному, соціальному та екологічному. Характеристика економічного складника сталого розвитку аграрного сектора в окремому розрізі ґрунтується на аналізі основних економічних показників, таких як обсяги виробництва, його ефективність, рентабельність тощо. Такий аналіз необхідно провести у розрізі минулих років та з порівнянням світових тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням економічного аспекту сталого розвитку аграрного сектора працювали О. Бородіна, Ю. Лопатинський, Л. Мельник, Є. Юркевич, Ф. Шнайдер, О. Шпикуляк О. Шубравська та ін. Проте предметом для подальших досліджень залишається забезпечення такого економічного зростання в аграрному секторі, яке гарантуватиме добробут сільського та міського населення без негативного впливу на навколишнє серед-

овище, що залишається пріоритетним завданням сталого розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз економічного складника концепції сталого розвитку аграрного сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, після розгляду позицій України на світовому ринку зернових першочергового аналізу потребує валовий внутрішній продукт як основний показник, що характеризує економічний розвиток країни та впливає на рівень економічного складника сталого розвитку. При цьому основну увагу звернемо на його структуру, а саме на місце аграрного сектора в загальному показнику. Для аналізу візьмемо реальний ВВП, виражений у цінах до попереднього року (рис. 1). Цей показник дасть змогу краще охарактеризувати тенденції, притаманні вітчизняній економіці. Незважаючи на те що номінальний ВВП має зростаючий тренд за досліджуваний проміжок часу, це зовсім не означає, що збільшується рівень добробуту в країні, який впливає на сталість економічного складника. Із наведеного рис. 2 помітно, що протягом 2011–2015 рр. обсяг реального ВВП мав щорічно зростаючі темпи (за винятком 2014 р.). Це означає, що обсяг реального ВВП перевищував показник номінального ВВП попереднього року. Так, ВВП у цінах до попереднього року в 2015 р. виріс на 25,7% порівняно з 2011 р. Описана динаміка свідчить про несуттєве зростання національної економіки України протягом досліджуваного періоду. Погіршення ситуації в 2014 р. можна пояснити тим, що державна статистика ведеться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, а також без урахування частини зони проведення антитеро-

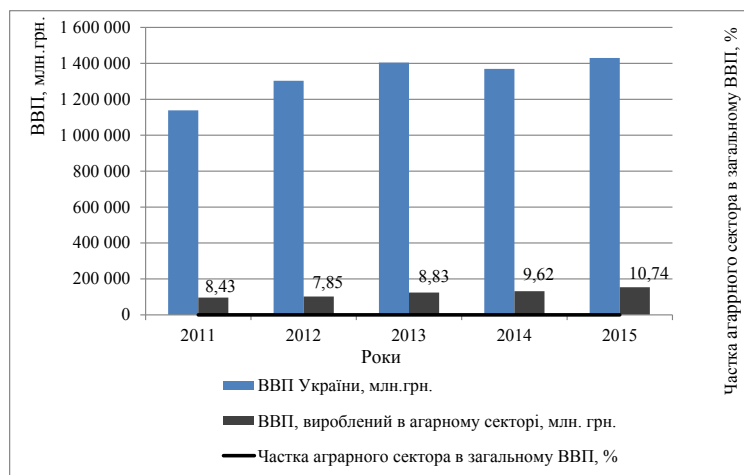


Рис. 1. Динаміка та структура ВВП України за 2008–2015 рр. у цінах попереднього року

Джерело: побудовано автором на основі [4]

ристичної операції. Що стосується частки аграрного сектора у ВВП, то протягом останніх років прослідковується тенденція до її збільшення, проте не без певних коливань, а саме в 2012 р., коли частка виробленого ВВП в аграрному секторі знизилася. Збільшення обсягу надходжень з аграрного сектора в загальній структурі пов'язане передусім із загальними тенденціями в економіці та змінами надходжень з інших галузей.

Так, у 2015 р. внесок аграрного сектора в загальну структуру ВВП збільшився не лише у вартісному вимірі (на 17% до попереднього року), а й частка в структурі ВВП також збільшилася до 10,74%. Станом на 2015 р. аграрний сектор був на третьому місці по вазі в сукупному ВВП країни після таких галузей, як торгівля і переробна промисловість. Отже, збільшення частки надходжень ВВП з аграрного сектора відбулося за рахунок щонайменше двох причин: збільшення в абсолютному вимірі ВВП, виробленого аграрному секторі на 21 850 млн. грн. (тобто на 23%) порівняно з 2014 р.; зменшення надходжень від переробної (на 19%) і добувної промисловості (на 17%) та торгівлі (на 19%) порівняно з попереднім роком, про що свідчать дані Державної служби статистики України. Незважаючи на причини такої частки, її рівень усе ж свідчить про те, що аграрний сектор національної економіки є одним із пріоритетних напрямів імплементації концепції сталого розвитку на теренах України.

Проте наскільки об'єктивно обсяги ВВП за даними офіційної статистики відображають реальний стан справ у державі важко описати, оскільки лєвова частина економіки перебуває «у тіні». Звісно, тіньова економіка – це соціально-економічне явище, притаманне будь-якій країні, проте відрізняються лише її масштаби та види, від чого і залежить ступінь наслідків її існування. Найвищий рівень тіньової економіки притаманний країнам, що розвиваються, до яких можна віднести й Україну. Зі збільшенням масштабу проблеми збільшується й її негативний вплив. Розрахунки австрійського економіста Ф. Шнайдера фіксують показник на рівні 52% від офіційного ВВП країни [1]. Державна служба статистики України протягом останніх років обчислює обсяги тіньової економіки в межах 15–18% ВВП. Тенденція до зменшення рівня тіньового сектору за підсумком 2015 р. порівняно з 2014 р. спостерігалася майже в усіх основних агрегованих видах економічної діяльності: будівництві, оптовій та роздрібній торгівлі, транспорті, а також в аграрному секторі національної економіки. Так, рівень тіньової економіки в аграрному секторі в 2014 р. був 14%, а в 2015 р. зменшився до 8% [8]. Звісно, зменшення рівня тіньової економіки в аграрному секторі – позитивне явище, оскільки за своєю природою вона є дестимулюючим фактором економічного складника сталого розвитку. Саме тому боротьба із цим явищем закладе фундамент розвитку концепції сталого розвитку країни, підвищення рівня її основних компонентів, які взаємопов'язані, та забезпечить економічну безпеку.

Оскільки концепція сталого розвитку має глобальний характер, доцільно враховувати можливості впливу різних країн на її поширення та зміцнення.

Одне із центральних завдань концепції – боротьба з голодом. Продовольча безпека країни залежить передусім від можливості забезпечення потреб населення продуктами харчування, проте важливе значення має можливість країни експортувати аграрну продукцію для забезпечення інших країн харчовими продуктами та власних економічних інтересів. У такому контексті кожна країна відіграє свою роль та робить особистий внесок. Для наочності розглянемо місце України у світі на прикладі обсягів виробництва зернових культур. Для цього доцільно прослідкувати динаміку зміни обсягів її виробництва в натуральних величинах (рис. 2). Із графіка видно, що обсяг виробництва в усіх країнах коливається. Відносно сталі обсяги вирощує Білорусь. Загальна тенденція виробництва зернових культур Україною має позитивний характер і прямує до збільшення, проте не без певних коливань. Так, найменші обсяги виробництва припадають на 2003 р. і становлять 19 662 400 т, що в три рази менше, ніж у 2014 р., який відзначився найбільшим обсягом вирощування зернових культур – 63 376 820 т. Лідером вирощування зернових культур з обраних країн є Франція. Позитивним моментом є те, що за останні два роки Україна наблизилася до її обсягів. У 2013 р. Франція лише на 7% перевищувала показник України, а в 2014 р. – уже на 13%. Загальна динаміка вказує на те, що за даним критерієм Україна швидкими темпами наздогнала та перегнала Німеччину. У 2002 р. Україна вирощувала зернових на 12,4% менше, ніж Німеччина. Однак у 2008 р. вперше перевищила її обсяги на 2 635 041 т (52 739 900 т проти 50 104 859 т), що на 5% більше. Тенденція до збільшення обсягу виробництва зберігалася і надалі. З 2012 р. обсяг виробництва зернових культур Україною поступово збільшується і в 2014 р. перевищує виробництво Німеччини на 11 366 420 т, тобто на 18%. Якщо порівняти Україну з країнами-сусідами, то в останні роки її позиції лідируючі. У 2014 р. Польща виростила зернових культур у два рази менше, ніж Україна, а Білорусь – у сім разів.

Ураховуючи питання євроінтеграції, котре постійно є актуальним, зі своїми перевагами та недоліками, на нашу думку, доцільно окремо порівняти обсяги виробництва зернових Україною та Європейським Союзом. Згідно зі статистичними даними [5], в Україні частка вирощування зернових культур із роками збільшувалася. Так, якщо в 2000 р. Україна виробляла 8,5% від загального обсягу Європейського Союзу, то в 2014 р. цей показник сягнув 19%. Тобто український сільськогосподарський виробник вирощує майже 20% від загальної кількості зернових культур, що вирощені всіма країнами – членами ЄС. Така позиція України серед інших держав свідчить про високий потенціал розвитку та значимість ресурсних можливостей території країни, що робить галузь сільського господарства пріоритетною не лише для зміцнення внутрішніх позицій країни, але й для поширення концепції сталого розвитку на світовій арені.

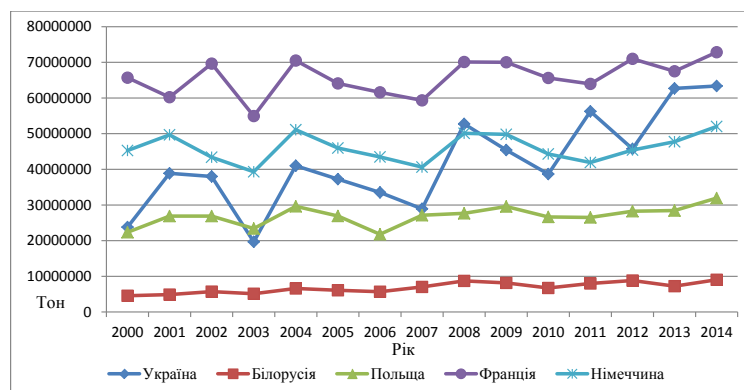


Рис. 2. Виробництво зернових культур країнами Європи

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Розглянувши потенціал та ресурсні можливості України, з'ясувавши взаємозв'язок ВВП, рівня тіньової економіки з економічним складником сталого розвитку аграрного сектору, слід звернути увагу на динаміку індексу сільськогосподарського виробництва України. В основі індексу – валова продукція, випущена аграрним сектором, проте у процесі його розрахунку нівелюється вплив вартісної диференціації кожного окремого продукту в регіональному аспекті, що дає змогу проводити порівняльний аналіз на макроекономічному рівні, а отже, відобразити економічний складник сталого розвитку. В Україні індекс сільськогосподарського виробництва має загальну тенденцію до незначного росту, хоча йому притаманні певні коливання [7]. Значний ріст порівняно з попереднім роком припадає на 2004 р. Він становив 19,7%. У 2008 р. ріст до попереднього року був на рівні 17,1%. Останні три роки досліджуваного періоду ілюструють спадну динаміку. У 2015 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва зменшився майже на 7%.

Як зазначалося вище, зміни в індексі обсягу сільськогосподарського виробництва напряду пов'язані зі зміною валової продукції сільського господарства, оскільки даний показник у грошовій формі відображає обсяг виробленої тваринної і рослинної продукції в сільському господарстві за визначений проміжок часу, деталізований за основними групами виробників. Для того щоб проаналізувати основні тенденції аграрного сектора, які впливають на його економічний складник, визначимо основні характеристики валової продукції. Для співмірності порівняння даних валова продукція сільського господарства обчислена в постійних цінах 2010 р. [6]. Так, динаміка валової продукції сільського господарства протягом останніх десятирічч має тенденцію до зростання, що свідчить про поступове збільшення обсягів виробництва. Згідно з даними Державної служби статистики, пік збільшення валової продукції сільського господарства припадає на 2014 р. і становить 251 427,20 млн. грн., що на

100 405 млн. грн. (або на 66,5%) більше, ніж у 2000 р., і на 11 959 млн. грн. (або на 4,75%) більше, ніж у наступному році. Такого приросту в 2014 р. було досягнуто за рахунок рослинництва, оскільки основні зміни обсягів відбувалися у виробництві рослинної продукції. Вже у наступному 2015 р. валова продукція рослинництва зросла на 81,43% порівняно з 2000 р. (168 439,00 млн. грн. проти 92 838,90 млн. грн.). Загалом тваринництво давало менші показники росту і збільшилося лише на 22% у 2015 р. з 2000 р. (71 028,30 млн. грн. проти 58 183,30 млн. грн.). Збільшення виробництва рослинницької продукції можна пояснити передусім стрімким збільшенням обсягів виробництва технічних культур, наприклад насіння соняшнику, особливо з 2007 р., що в 2015 р. зросло на 8930,5 тис. т (або на 396,8%) порівняно з 2001 р. Динаміка виробництва зернових культур у 2001–2015 рр. мала позитивний вектор, проте без різких стрибків, що відображено на рис. 3.



Рис. 3. Динаміка виробництва основних сільськогосподарських культур

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Так, у 2015 р. виробництво зернових культур збільшилося на 20 419,7 тис. т (або на 51,43%) у порівнянному періоді. Найбільші коливання притаманні виробництву цукрових буряків. Так, у 2013 р. їх обсяг зменшився на 46,94%, а в 2015 р. – на 33,67% порівняно з 2001 р. Найбільше їх виробництво припадає на 2006 р., що на 43,96% більше, ніж у 2001 р. Описані тенденції щодо зміни структури посівних культур не можна вважати позитивними. Такі результати перед усім пов'язані зі зміною у структурі посівних площ.

За досліджуваний період скоротилися посівні площі таких важливих культур, як цукрові буряки, зернові, картопля, проте значно зросли площі, засаджені соняшником. Зростання посівної площі соняшника можна пояснити тим, що дана культура вважається більш ліквідною. Здебільшого виробники

не дотримуються основних правил сівозмін і вирощують соняшник і зернові, завдаючи, таким чином, непоправної шкоди якості землі, оскільки дані культури виснажують ґрунти, руйнуючи їх родючий шар, який відновити досить важко [8]. У тваринництві прослідковуються спадні тенденції майже по всіх категоріях поголів'я худоби, винятком можна вважати вирощування птиці. Особливі стрімкі темпи зниження обсягів поголів'я спостерігаються серед великої рогатої худоби (рис. 4).

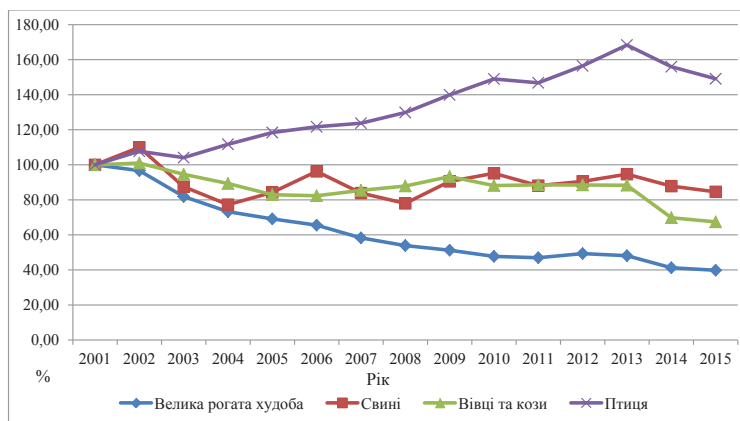


Рис. 4. Динаміка поголів'я худоби та птиці

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Поголів'я великої рогатої худоби в 2015 р. становило 3 750,3 тис. голів, що на 60,19% менше, ніж у 2001 р., та констатує їх зменшення в 2,5 рази протягом зазначеного періоду. У тваринництві суттєво збільшилися лише обсяги вирощування птиці. Так, максимальне значення припадає на 2013 р. і становить 7 922,2 тис. голів, що на 68,34% більше, ніж у 2001 р. Проте, незважаючи на тенденцію до збільшення, після 2013 р. відбувається спад. Так, у 2014 р. було вирощено на 16 954,1 тис. голів менше (або на 7,36%), ніж у попередньому році. А 2015 р. показав спад виробництва на 4,38% порівняно з 2014 р. Зменшення кількості поголів'я худоби та птиці в усіх категоріях господарств спричинило збитковість галузі та падіння рентабельності виробництва. Разом із тим відродження скотарства пов'язане зі значними капіталовкладеннями, що неможливо реалізувати без державної підтримки. Натомість економічно привабливим стало птахівництво, що нині процвітає. Свідченням цього й є значне збільшення поголів'я птиці порівняно з 2001 р.

Аналізуючи тенденції зміни валової продукції в аграрному секторі протягом досліджуваного періоду, можна зробити висновок, що рослинництво займає лівову частку у структурі валової продукції, враховуючи тенденцію до зменшення поголів'я великої рогатої худоби, що негативно вплинуло на стан тва-

ринництва загалом. Незважаючи на перевищення в 2015 р. валової продукції рослинництва над тваринництвом в 2,4 рази, це не дає підстави вважати лише рослинництво пріоритетною галуззю. На нашу думку, основна загроза полягає в тому, що країна може не лише втратити можливість та потенціал експорту тваринницької продукції, але й отримати загрозу продовольчій безпеці через неможливість забезпечення даним видом продуктів власного населення. Проте роль тваринництва полягає і в такому:

1. Вплив на економічний складник сталого розвитку:

- внутрішнє споживання продукції рослинництва як кормів, що може бути заміщенням експорту і впливатиме на збільшення доданої вартості;
- джерело сировини для переробної промисловості (шкіра, вовна тощо);
- стимулює попит на продукцію суміжних галузей національної економіки (наприклад, машинобудування, будівництво тощо).

2. Вплив на соціальний складник сталого розвитку:

- зменшення сезонності в аграрному секторі;
- забезпечення додаткової зайнятості, що загалом впливає на соціальний складник сталого розвитку.

3. Вплив на екологічний складник сталого розвитку:

- забезпечення рослинництва органічними добривами, використання яких впливає на екологічний аспект ведення сільського господарства та є чинником екологічного складника аграрного сектора;
- споживання відходів харчової промисловості.

На нашу думку, крім аналізу структури валової продукції сільського господарства, є необхідним звернути увагу на розподіл її за категоріями господарств. Така оцінка дасть змогу відслідкувати основні тенденції, що відбуваються в аграрному секторі. Так, у 2000–2015 рр. перевага у виробництві валової продукції сільського господарства більшою мірою перемістилася з господарств населення до сільськогосподарських підприємств (рис. 5). Показник валової продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, змінився з 57 997,7 до 131 918,6 млн. грн., що показує ріст у 2,3 рази. Разом із тим господарства населення збільшили виробництво протягом досліджуваного періоду лише на 14 524,2 млн. грн., або на 15,6%. У 2003 р. частка валової продукції, виробленої підприємствами, була найнижчою і становила 33,71%. Під час кризи 2008 р. почалися структурні зміни, котрі майже зрівняли результати зазначених категорій суб'єктів господарювання, зупинивши позначки валової продукції сільськогосподарських підприємств та господарств населення на 101 1451,2 і 100 112,8 млн. грн. відповідно. Розподіл виробництва сільськогосподарської продукції між зазначеними категоріями підприємств залишався майже незмінним, поки в 2013 р. частка валової продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, не стала зростати, закріпившись на абсолютному показнику 131 918,6 млн. грн., або 55,09% від загального обсягу виробництва в 2015 р.

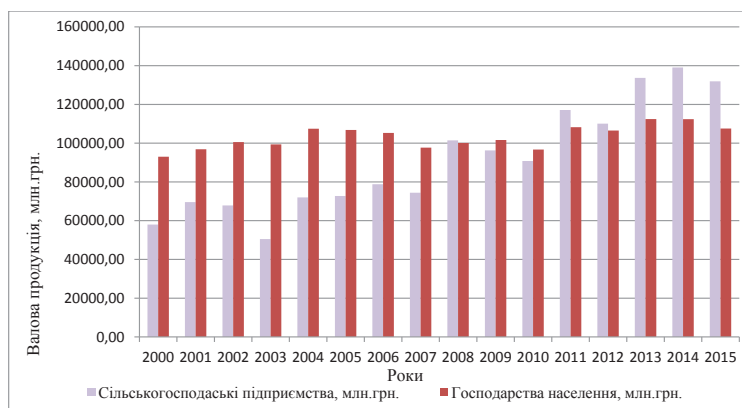


Рис. 5. Валова продукція сільського господарства за категоріями підприємств з 2000 по 2015 р.

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Незважаючи на те що частка валової продукції, виробленої господарствами населення, має тенденцію до зниження, це не применшує ролі зазначеної категорії господарств у розвитку аграрного сектора загалом. Хоча в 2000 р. валова продукція тваринництва, випущена господарствами населення, у 3,75 рази перевищувала результати даного показника сільськогосподарських підприємств, під впливом загальних тенденцій до укрупнення сільськогосподарських підприємств ситуація змінилася. Так, у 2015 р. обсяг валової продукції тваринництва домогосподарств перевищує всього на 20% діяльність підприємств (38 694,4 млн. грн. проти 32 333,9 млн. грн.). Оскільки селянські домогосподарства володіють меншим ресурсозабезпеченням та меншими можливостями нарощення обсягів виробництва м'ясної та молочної продукції, інтенсивний розвиток тваринництва залежить передусім від сільськогосподарських підприємств.

У рослинництві ситуація кардинально інша. Якщо в 2000 р. зазначені категорії господарств показували майже рівні показники валової продукції (45 791,0 млн. грн. – сільськогосподарські підприємства, 47 047,9 млн. грн. – господарства населення, різниця – 3%), то в 2015 р. виробництво валової продукції рослинництва зосередилося здебільшого на сільськогосподарських підприємствах – 99 584,7 млн. грн., що становить майже 60% від загального показника.

Для детальнішого усвідомлення основних причин зміни тенденцій в обсягах валової продукції в галузі рослинництва та тваринництва проаналізуємо рентабельність виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами, оскільки вона характеризує результати діяльності підприємства в цілому з урахуванням не лише отримання прибутку (збитку) підприємствами, але й окупність витрат та ефективності окремих напрямів господарювання. Так, підвищення рівня рентабельності в аграрному секторі набуває виняткового значення

в кризових умовах, які негативно впливають на виробничу діяльність сільськогосподарських продуцентів. Фінансові результати аграрної діяльності є дуже мінливими, тому що на них впливає низка факторів: технологія виробництва, кліматичні чинники тощо.

Аналізуючи рівень рентабельності за досліджуваний проміжок часу, необхідно зауважити, що чітко видно спадні тенденції в 90-х роках. Аграрний сектор із прибуткового перетворився у збитковий. Основні економічні оцінки стану аграрного сектора національної економіки у ті часи пов'язані з трьома складниками:

- 1) спадом сумарного обсягу валової продукції галузі в 1991–1999 рр.;
- 2) суттєвим коливанням обсягів аграрного виробництва в окремі роки;
- 3) незадовільними фінансовими результатами діяльності сектора у 90-х роках XX ст. [3, с. 91].

Загальна тенденція останніх років свідчить про те, що з 2005 р. рівень рентабельності рослинництва значно перевищує галузь тваринництва (рис. 6). Лише в 2005 та 2013 рр. результати діяльності даних галузей майже співпадали (рослинництво – 7,9% і 11,1%, тваринництво – 5% і 11,3% відповідно). На початку 2000-х років тваринництво мало винятково від'ємний рівень рентабельності, що спричинило стрімке зменшення поголів'я худоби.

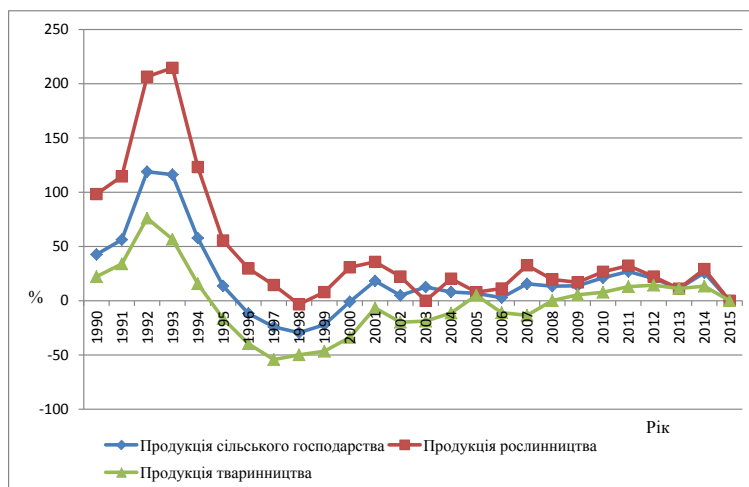


Рис. 6. Динаміка рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Починаючи з 2001 р. прослідковуються позитивні зрушення в діяльності сільськогосподарських підприємств, показники яких свідчать про збільшення рівня рентабельності. Так, у 2014 р. порівняно з 2001 р. він зріс на 29%. Свого макси-

мального значення рентабельність діяльності сільськогосподарських виробників досягла в 2011 р. і зупинилася на позначці 27% більшою мірою за рахунок рослинництва. Проте і тваринництво дало позитивне значення у 13%. Аналізуючи товарне виробництво тваринництва, слід зазначити, що такі зрушення відбулися за рахунок виробництва яєць та молочної продукції, оскільки вирощування поголів'я худоби мало від'ємне значення. Передусім це пов'язано з тривалістю виробничого циклу. У вирощуванні птахів та свиней він триває від кількох місяців до року на відміну від великої рогатої худоби, що потребує значних ресурсів. Аналіз рентабельності даної галузі за досліджуваний період свідчить про постійну збитковість. Тому, на нашу думку, розвиток тваринництва неможливий без державної підтримки. Додатково варто зазначити, що за всі роки незалежності України так і не було досягнуто рівня рентабельності виробництва по всіх галузях аграрного сектора.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи проведений аналіз економічного складника сталого розвитку, можна стверджувати, що, незважаючи на складні геополітичні умови функціонування національної економіки України протягом останніх років, аграрний сектор має великий потенціал для розвитку. На аграрний сектор матимуть позитивний вплив здійснення належної державної підтримки та використання передових технологій суб'єктами господарювання, а це, своєю чергою, підвищить рівень збалансованості складників сталого розвитку.

1. F. Schneider F. *The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?* / IZA Discussion Papers 6423. Institute for the Study of Labour [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>.

2. Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади : [монографія] / Ю.М. Лопатинський. – Чернівці : Рута, 2006. – 344 с.

4. Національні рахунки України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Статистичні дані Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН / Продовольча та сільськогосподарська організація ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat3.fao.org/compare/E>.

6. Валова продукція сільського господарства України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Сільське господарство України за 2015 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

8. Тенденції тіньової економіки в Україні 2015 рік / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=404ea78d-bfcd-46c4-aaaf-1d02a3401871>.

9. Юркевич Є.О. Агробіологічні основи сівозмін Степу України : [монографія] / Є.О. Юркевич, Н.П. Коваленко, А.В. Бакума. – Одеса : Одеське вид-во ВМВ, 2011. – 237 с.

E-mail: oksanasidear@gmail.com

УДК 336. 71

Васильчишин О.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті висвітлено основні проблеми державного регулювання банківської діяльності та банківського нагляду в Україні, доведено прорахунки Національного банку України в процесі процедури оцінки рівня капіталізації банківських установ. Розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності державного регулювання банківської діяльності на етапі ліцензування та надання дозволів на здійснення певних видів банківських операцій; особливу увагу приділено діяльності банків з іноземним капіталом. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення макропруденційного нагляду, механізму нагляду та регулювання системно важливих банківських установ, дистанційного банківського нагляду, побудови ризик-орієнтованого банківського нагляду для забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України.

Ключові слова: державне регулювання банківської діяльності, банківський надгляд, економічні нормативи, банківський капітал, фінансова безпека банківської системи України.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Васильчишин А.Б.

В статье освещены основные проблемы государственного регулирования банковской деятельности и банковского надзора в Украине, доказаны просчеты Национального банка Украины в процессе процедуры оценки уровня капитализации банковских учреждений. Разработаны рекомендации по повышению эффективности государственного регулирования банковской деятельности на этапе лицензирования и выдачи разрешений на осуществление определенных видов банковских операций; особое внимание уделено деятельности банков с иностранным капиталом. Обоснованы предложения по совершенствованию макропруденциального надзора, механизма надзора и регулирования системно важных банковских учреждений, дистанционного банковского надзора, построения риск-ориентированного банковского надзора с целью обеспечения надлежащего уровня финансовой безопасности банковской системы Украины.

Ключевые слова: государственное регулирование банковской деятельности, банковский надзор, экономические нормативы, банковский капитал, финансовая безопасность банковской системы Украины.

FORMALIZATION OF STATE REGULATION AND SUPERVISION
ON FINANCIAL SECURITY OF BANKING SYSTEM

Vasylchyshyn O.

Main problems of banking business state regulation and state supervision are highlighted in the article. Miscalculations of the National Bank of Ukraine in the process of banking capitalization's evaluation are proven. We develop recommendations concerning amelioration of the macro prudential supervision, remote banking surveillance, constructing of risk-oriented banking supervision in order to ensure adequate level of financial security of banking system in Ukraine.

Keywords: government regulation of banking, banking supervision, prudential standards, bank capital, the financial security of the banking system of Ukraine.

Постановка проблеми. Забезпечення належного рівня та стабільності фінансової безпеки банківської системи є одним із пріоритетів державного регулювання фінансових ринків, адже в умовах економічних дисбалансів безпека та стабільність банківської системи є фундаментальною передумовою відновлення економічного зростання. Особливе місце в управлінні фінансовою безпекою банківської системи займає контрольно-наглядова діяльність центрального банку, який, виконуючи функції із забезпечення банківського нагляду, формує вихідні умови функціонування банківських установ у правовому та економічному полі. В умовах кризових явищ питання оптимізації державного регулювання банківської діяльності та банківського нагляду є надзвичайно актуальним з огляду на велику кількість банкрутств комерційних банків та погіршення фінансової безпеки банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти державного регулювання банківської діяльності та банківського нагляду знайшли відображення в наукових працях зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема: А. Бергера, О.І. Барановського, Т. Бека, Т.А. Васильєвої, Д. Даймонда, О.М. Діденко, Ж.М. Довгань, І.І. Д'яконової, О.П. Заруцької, Г.Т. Карчевої, Д. Кауфмана та ін. Однак дослідження зазначених науковців відображають окремі елементи вивчення проблем банківського нагляду, не враховуючи сучасних проблем, що спровокували банківську кризу та погіршення фінансової безпеки банківської системи України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем державного регулювання банківської діяльності та банківського нагляду в Україні, розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення регулятивних механізмів для забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль центральних банків у регулюванні банківської діяльності посилюється в умовах кризових явищ. Ураховуючи виклики сьогодення, центральні банки повинні прагнути до превентивного

реагування на загрози банківській системі та її безпеці. Серед базових превентивних заходів центральних банків, які спрямовані на формування високого рівня фінансової безпеки банківської системи, можна виокремити дві групи: 1) вимоги щодо реєстрації та ліцензування банківських установ; 2) економічні нормативи діяльності банківських установ.

На етапі реєстрації та ліцензування закладаються основи стабільності та фінансової безпеки банківської установи шляхом створення певних рамок діяльності банку, які включають у себе чотири групи вимог, зокрема вимоги до статутного капіталу, засновників, керівництва і технічного забезпечення. Так, відповідно до ст. 31 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим 500 млн. грн. Розмір статутного капіталу повинен дати змогу банку розпочати свою діяльність та забезпечити покриття організаційних і фінансових витрат на початку його діяльності.

Достатньо важливими з точки зору забезпечення фінансової безпеки комерційних банків є вимоги до засновників та керівників банківських установ, які стосуються розкриття інформації про їх попередню діяльність, фінансову звітність, професійні компетентності, що дає змогу прийняти рішення щодо доцільності реєстрації тієї чи іншої юридичної особи як банку, а також забезпечити діяльність новоствореного банку та його керівників від операцій із відмивання грошей. У контексті забезпечення фінансової безпеки банківської системи важливим є виважений підхід до надання права та погодження списку учасників істотної участі в банку. В Україні такі норми регулюються ст. 34 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], яка дає вичерпний перелік юридичних та фізичних осіб, що можуть набувати істотної участі в банку, а також вимоги, яких дані особи повинні дотримуватися. На практиці від власника істотної участі більшою мірою залежить політика комерційного банку, яка, крім іншого, може проводитися в напрямі підтримки бізнесу власника істотної участі або пов'язаних із власником осіб, що негативно може вплинути на банк із точки зору ризиковості його діяльності. У цьому контексті досить важливим завданням центрального банку є побудова оптимального механізму регулювання можливостей іноземних юридичних і фізичних осіб щодо істотної участі у банках з українським капіталом.

Хоча такі норми і прописані в ст. 34 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], однак, на нашу думку, вони не дають змоги забезпечити високий рівень фінансової безпеки банківської системи України зокрема і фінансової безпеки держави в цілому, оскільки відображають загальний підхід до банків та юридичних осіб різних форм власності. Такий підхід Національного банку України дає змогу набувати істотної участі в банках з українським капіталом іноземним банкам чи юридичним особам, які перебувають

у державній власності іноземної держави, що, за певних обставин, може поставити у залежність банківську систему України та її безпеку від політики держави-донора. Сьогодні така залежність банківської системи України спостерігається від дій державних банків Російської Федерації, які є власниками істотної участі або мають дочірні банки на території України, дії яких передусім пов'язані з розвитком спекулятивних тенденцій на валютному ринку, кредитною політикою, управлінням заставним майном тощо. Зважаючи на таку ситуацію, вважаємо за доцільне внести зміни до ч. 14 ст. 34 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1] шляхом додавання третього пункту до цієї статті в такій редакції: «(3) структура власності іноземної юридичної особи, яка має намір набути істотної участі в банківській установі України, не повинна включати органів державної влади, державних підприємств та пов'язаних і з ними осіб». Запропонована поправка дасть змогу мінімізувати вплив державної політики іноземної країни на функціонування вітчизняної банківської системи та на її фінансову безпеку.

Ще одним регулюючим інструментом діяльності банківських установ є процедура надання генеральних ліцензій та дозволів на здійснення тих чи інших банківських операцій, наприклад валютних В Україні порядок надання генеральних ліцензій здійснюється відповідно до Положення НБУ «Про порядок надання банкам і філіям іноземних банків генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій» [2]. Надання банківських ліцензій дає змогу регулювати банківські операції, а також регулює участь банків з іноземним капіталом у банківській системі країни. Рівень допуску та види операцій банків з іноземним капіталом регулюються залежно від цілей, стратегії та правового поля приймаючої країни і мають досить різноманітні підходи.

Так, аналізуючи підходи до обмеження участі іноземного капіталу в банківських системах країн світу, варто відзначити Китайську Народну Республіку, де введено досить жорсткі обмеження на групи клієнтів та види діяльності банків з іноземним капіталом. Варто зауважити, що така практика є виправданою, адже Китай створює умови для розвитку передусім вітчизняної банківської системи і сприяє розвитку внутрішнього ринку капіталів, регулює надходження капіталу в ті чи інші галузі промисловості, створюючи стимули для економічного росту. Жорстка політика обмеження участі іноземного капіталу в банківській системі Китаю не створює перешкод для його економічного розвитку, а тим більше для національної банківської системи. Яскравим підтвердженням цього є той факт, що за версією журналу Forbes в Top-10 рейтингу Forbes-2000 входить чотири банки Китаю, причому троє з них (Industrial and Commercial Bank of China, China Construction Bank и Agricultural Bank of China) займають перші три сходинки, а у загальному рейтингу Китай представляють дев'ять банків, що є найвищим показником серед країн світу (друге місце займають США – чотири банки) [3].

Що ж стосується України, то в контексті правильного вибору регулюючих процедур регулювання діяльності банків з українським капіталом та участі іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі доцільно звернути увагу на діяльність банків із російським капіталом, які мають найбільш згубний вплив на розвиток вітчизняної економіки в цілому і фінансову безпеку банківської системи зокрема. Особливо це стосується банків із державним російським капіталом (ВТБ Банк, Сбербанк Росії, Промінвестбанк), які досить часто використовуються для політичного та економічного шантажу. Більше того, суттєвий вплив на фінансову безпеку банківської системи України має проведення російськими банками операцій на валютному ринку для посилення девальваційних тенденцій та фінансування валютного ринку Росії. Ще одним негативним явищем діяльності банків із російським капіталом в останні роки є фінансування тероризму, що має вплив на безпеку держави.

Виходячи із вищенаведеного, можна виокремити основні заходи НБУ щодо вдосконалення регулювання банківської діяльності на етапі ліцензування та надання дозволів на здійснення тих чи інших банківських операцій. До таких заходів можна віднести: обмеження на валютні та кредитні операції з інсайдерами банків; обмеження на набуття істотної участі в банках компаніями, які зареєстровані в офшорних зонах; обмеження на кредитування фізичних осіб банками з іноземним капіталом у розмірі не більше 30% від кредитного портфеля юридичних осіб; обмеження на здійснення кредитування в іноземній валюті фізичних та юридичних осіб, які не займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Значені заходи, на нашу думку, сприятимуть підвищенню рівня фінансової безпеки банківської системи України шляхом зниження ризиків банківської діяльності, які пов'язані з валютними та кредитними операціями, що дасть змогу знизити доларизацію економіки, а також сприятиме розвитку кредитування реального сектору та призведе до зростання обсягів оборотних коштів підприємств на рахунках у банках, росту депозитної бази банків тощо. Крім того, спрямування діяльності банків з іноземним капіталом на фінансування реального сектору економіки збільшить кількість позитивних рис присутності іноземного капіталу в банківській системі України.

Другою групою превентивних заходів банківського нагляду в контексті забезпечення фінансової стійкості та фінансової безпеки банківської системи є економічні нормативи, які поділяються на чотири групи: 1) нормативи капіталу; 2) нормативи ліквідності; 3) нормативи кредитних ризиків; 4) нормативи інвестування. Всі групи економічних нормативів призначені для моніторингу банківської діяльності шляхом безвиїзного банківського нагляду.

Основною групою економічних нормативів, відповідно до рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду і, очевидно, більшості нормативно-правових актів центральних банків країн світу, у тому числі України, є нормативи капіталу (рис. 1).

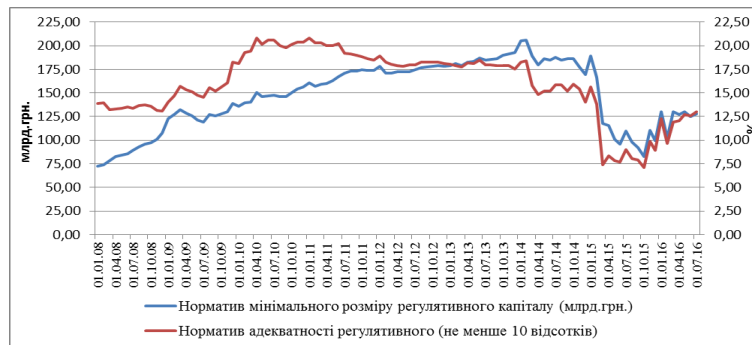


Рис. 1. Динаміка економічних нормативів капіталу в цілому по банківській системі України в 2008–2016 рр.

Джерело: розраховано автором на [4]

Як бачимо з рис. 1, динаміка значень економічних нормативів капіталу в цілому по банківській системі відображає загальний стан системи і дає змогу регулятору отримати інформацію про погіршення платоспроможності банківської системи та на цій основі прийняти необхідні управлінські рішення.

Не менш важливою групою економічних нормативів є нормативи ліквідності, що відображають здатність банківської системи своєчасно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями перед вкладниками та кредиторами. Нормативи ліквідності відображають миттєву (Н4), поточну (Н5) та короткострокову (Н6) ліквідність банківської системи та свідчать про наявність у банків мінімально необхідного обсягу активів, який потрібен для забезпечення виконання поточних зобов'язань строком до одного операційного дня, до 31 робочого дня та до одного року (рис. 2)

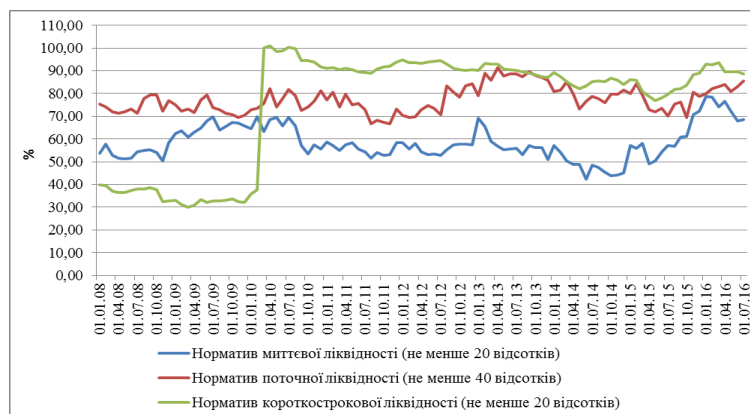


Рис. 2. Динаміка економічних нормативів ліквідності в цілому по банківській системі України в 2008–2016 рр.

Джерело: розраховано автором на [4]

Як видно з рис. 2, динаміка нормативів ліквідності не відображає реального стану справ у банківській системі, оскільки в умовах кризи, коли майже всі банківські установи показують від'ємний фінансовий результат, значення економічних нормативів практично не знижуються, а в деяких проміжках часу, навпаки, мають позитивну тенденцію, тому методика оцінки ліквідності банківської системи на основі наявних нормативів ліквідності потребує негайного перегляду або переходу до коефіцієнтів ліквідності, запропонованих у Базель III.

Щодо економічних нормативів кредитних ризиків, то найбільш гнучким нормативом, який, на нашу думку, дійсно відображає стан справ у банківській системі, є норматив великих кредитних ризиків (Н8), а також уведений у дію в червні 2016 р. норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 %) (рис. 3). Зазначені нормативи відображають ризики банківської системи країни, які пов'язані з кредитуванням крупних клієнтів та інсайдерів, що вимагає від Національного банку України посилення нагляду у цій сфері.

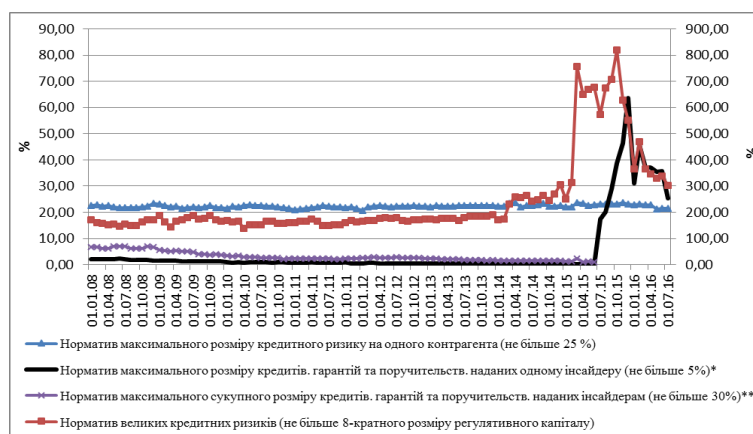


Рис. 3. Динаміка економічних нормативів кредитних ризиків у цілому по банківській системі України в 2008–2016 рр.

Джерело: розраховано автором на [4]

* Постановою Правління Національного банку України від 08.06.2015 № 361 уведено новий норматив кредитних ризиків «Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25%)»

** 3 липня 2015 р. не розраховується

Щодо нормативів інвестування, то в умовах нерозвиненості вітчизняного фондового ринку вони не несуть смислового значення, оскільки порушення нормативних вимог чи хоча б наближення до максимальної межі не спостерігається, а тому в додатковому аналізі динамки значень нормативів інвестування не має потреби.

Виходячи з аналізу динаміки основних економічних нормативів діяльності банків України, можна зробити висновок, що наявні нормативи не дають змоги проводити ефективний безвиїзний банківський нагляд, оскільки тільки чотири нормативи (Н1, Н2, Н7 та Н8) дають більш-менш адекватне уявлення про стан справ у банківській системі. За таких умов незрозумілим є підхід Національного банку до нагляду і регулювання банківської діяльності, який супроводжувався непрозорим механізмом виведення банків із ринку.

Основними тезами Національного банку України в контексті проведення контрольно-наглядової роботи в умовах кризи 2014–2016 рр. були такі:

1. За результатами стрес-тестів НБУ банки повинні провести масштабну капіталізацію [5].
2. Повинно відбутися «очищення» банківської системи України [6].
3. Рефінансування має надаватися здебільшого великим банкам [7].
4. Рівень іноземного капіталу, у тому числі іноземного державного (зокрема, з РФ), не несе ніяких ризиків і не буде обмежуватися на законодавчому рівні.
5. Для подальшого розвитку функції нагляду у фінансовому секторі забезпечити перехід від нагляду на основі правил (compliance based supervision) до нагляду та оверсайта на основі оцінки ризику (risk based supervision) та принципів постійного упереджувального моніторингу відповідно до зарубіжної практики [8].

Виходячи з аналізу прес-релізів НБУ варто зазначити, що дивним є той факт, коли НБУ заявляє про адаптацію своєї роботи і політики до міжнародної практики діяльності центральних банків, а насправді проводить досить непрозору політику стрес-тестування (результати стрес-тестів не оприлюднено), рефінансування, визначення неплатоспроможності банків. У цьому контексті заслуговує хибний, на нашу думку, підхід НБУ до оцінки капіталізації банків, яка ґрунтується на кількісній, а не на якісній методиці. Так, основною вимогою НБУ до банків є саме кількісне збільшення регулятивного капіталу банків [9], а не його якісний рівень, який вимірюється нормативом адекватності регулятивного капіталу, що відображає ефективність діяльності і фінансову безпеку банку та банківської системи в цілому. Самі ж рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду (Базель III), на які й орієнтується НБУ, в основу регулятивних вимог до капіталу банків ставлять достатність (адекватність) капіталу, а не абсолютний кількісний рівень регулятивного капіталу банків. Зазначена вимога Базель III мотивована тим, що в період кризових явищ та рецесії абсолютний розмір капіталу банків не відіграє стабілізуючої ролі, оскільки його розмір не залежить від рівня активів зважених за ступенем ризику. У таких випадках більш доцільним є показник адекватності капіталу, адже тільки адекватний рівень капіталу у співвідношенні до ризикових активів дає змогу забезпечити платоспроможність банківських установ в умовах кризи.

У контексті антикризового регулювання фінансової безпеки банківської системи вимоги Базель III є достатньо вираженими та передбачають дещо інші підходи до розрахунку мінімального значення показника адекватності капіталу

Так, капітал першого рівня повинен бути збільшений із чотирьох (вимоги Базеля II) до 6% активів, зважених за ризиком. Акціонерний капітал разом із нерозподіленим прибутком повинен бути також збільшений – із 2% активів, зважених за ризиком, до 4,5%. Передбачаються збільшення запасів капіталу понад регулятивний мінімум, введення показника оцінки достатності капіталу (співвідношення капіталу і сукупних активів за вирахуванням резервів та без урахування забезпечення), а також показників короткострокової (до 30 днів) і довгострокової (до одного року) ліквідності. Встановлюються підвищені норми на резервний і стабілізаційний капітал, який повинен мати кожен банк. Уводяться два спеціальних буфера капіталу – резервний та антициклічний.

Резервний буфер капіталу у розмірі 2,5% величини ризиків, який у нестресовий період повинен підтримуватися банком понад мінімальну встановлену регуляторну вимогу до величини базового капіталу першого рівня 4,5% величини (що в сукупності становить 7%), а антициклічний буфер повинен становити від 0 до 2,5% загального капіталу 8% величини ризиків (що в сукупності становить 10,5%). Якщо під час діяльності банку такий буфер стає менше мінімального встановленого розміру, на банк накладаються обмеження щодо розподілу прибутку, частину якого необхідно спрямовувати на його відновлення відповідно до шкали збереження прибутку [10].

Виходячи з вищенаведеного, спробуємо визначити підходи та критерії, якими керувався НБУ під час визначення неплатоспроможності банків. Для цього проведемо аналіз основних показників діяльності вітчизняних банків по групах за розмірами банківських активів.

Так, одними з основних показників банківської системи є її ліквідність та капіталізація. Оскільки оцінка рівня ліквідності банківської системи за допомогою нормативів ліквідності не дає повного уявлення про її рівень, спробуємо оцінити стан ліквідності вітчизняних банків за ліквідними активами (грошові кошти, обов'язкові резерви в НБУ, кошти на рахунках в інших банках) та за часткою ліквідних активів у загальній структурі активів балансу (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, найбільший обсяг ліквідних активів зосереджений у банках першої групи, однак найвище значення якісного показника ліквідності (частка ліквідних активів у загальній структурі активів) спостерігається у банках четвертої групи, що підкреслює високу ефективність діяльності таких банків до початку кризи. За час кризи показник ліквідності банків третьої та четвертої груп дещо знизився, однак залишається на високому рівні – 18,9% і 19,5% відповідно. У банках першої та другої груп такий показник дещо зріс, однак, на нашу думку, це пов'язано з їх підтримкою Національним банком України.

Що ж стосується капіталізації банківської системи, то кількісно вона є вищою у банків першої та другої груп, однак якісний показник – відношення власного капіталу до статутного – свідчить про протилежне: найвищий рівень капіталі-

Таблиця 1. Якісні показники ліквідності та капіталізації банківської системи України за групами банків у 2014–2015 рр.

Групи банків	Ліквідні активи (млрд. грн.)		Частка ліквідних активів у загальній структурі (%)		Власний капітал (млрд. грн.)		Статутний капітал (млрд. грн.)		Відратка власного капіталу (%)		Рівень власного капіталу щодо статутного (%)		Прибуток (+)/ збиток (-) (млрд. грн.)	
	2014	2015*	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
1	113,3	142,0	13,8	15,0	112,5	85,5	98,4	143,5	-24,0	87,5	59,6	51,5	+3,1	-51,5
2	30,4	28,0	13,7	19,7	42,3	17,1	41,2	24,4	-59,6	97,4	69,6	-0,8	-0,3	-0,8
3	20,0	14,0	19,4	18,9	13,0	12,6	10,6	12,3	-3,1	81,8	101,6	-1,0	+0,8	-1,0
4	31,8	10,0	24,3	19,5	24,8	14,0	33,7	11,5	-43,5	135,8	121,1	-2,1	-2,1	+0,9

* У зв'язку з тим, що НБУ перестав публікувати дані фінансової звітності банків за групами банків за розміром активів, дані подано станом на 01.10.2015

Джерело: розраховано автором на [4]

Таблиця 2. Кількісні та якісні показники активів банківської системи України за групами банків у 2014–2015 рр.

Групи банків	Активи (млрд. грн.)		Резерви за активними операціями (млрд. грн.)		Співвідношення власного капіталу до активів (%)		Співвідношення резервів до активів (%)	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
1	821,6	942,2	-92,4	-230,2	13,7	9,1	11,3	24,4
2	221,9	141,3	-22,8	-22,6	19,1	12,1	10,3	16,0
3	103,3	74,1	-6,3	-7,8	12,6	17,0	6,1	10,6
4	130,7	51,3	-8,7	-3,0	19,0	27,3	6,7	5,9

Джерело: розраховано автором на основі [4]

зації – у банків третьої та четвертої груп. Так, до кризи показник відношення власного капіталу до статутного у банків четвертої групи становив 135%, що у півтора рази перевищував аналогічний показник банків першої групи. Низький рівень показника співвідношення власного капіталу до статутного у банків першої групи свідчить про значний рівень ризиків найбільших банків, що й підтверджується їх фінансовим результатом у 2015 р., який становить 51,5 млрд. грн. збитків. Що ж стосується банків інших груп, то в докризовий період банки другої групи показували незначний збиток (300 млн. грн.), банки третьої групи – прибуток, а банки четвертої групи – досить значний збиток – 2,1 млрд. грн.. Однак у зв'язку з наявністю достатнього обсягу ліквідних коштів та власного капіталу банки четвертої групи зуміли досягти прибутковості в умовах кризи, а банки третьої групи отримали незначний збиток.

Для визначення ефективності банківського нагляду в Україні важливою є оцінка якості активів банків за групами (табл. 2). Так, кількісно банки першої групи мають найбільший обсяг активів, однак вони є значно ризиковими, оскільки обсяг резервування в умовах кризи зріс більш ніж у два рази і становить 230 млрд. грн., або 24,4% від сукупних активів, тоді як у банків третьої і четвертої груп цей показник становить 10,6% і 5,9% відповідно. Не менш яскравим показником є показник співвідношення власного капіталу до активів, що відображає достатність капіталу, який у першій групі банків за результатами кризи є найнижчим, а у банків четвертої групи – найвищим, і становить 27,3%, що значно перевищує показник першої і другої груп банків.

У цьому контексті виникає запитання, на якій підставі Національний банк України не здійснював кредитної підтримки малих банків, адже результати стрес-тестів не було оприлюднено.

Аналізуючи наявну банківську статистику, досить важко визначити обсяг рефінансування вітчизняних банків як за групами, так і окремо по кожному банку, однак приблизне уявлення про обсяги рефінансування можна отримати з аналізу балансів банків. Так, стаття пасиву балансу банків «кошти банків», окрім коштів комерційних банків, які розміщені в банку як депозити або отримані як кредити, включає кошти НБУ у вигляді кредитів рефінансування. Статті «кошти в інших банках» включає в себе кошти, розміщені в інших банках як депозити чи кредити. Різниця між цими статтями дасть змогу знайти приблизний обсяг коштів рефінансування, оскільки обсяг коштів за статтею «кошти в інших банках» становить від 105 до 25% статті, отже, динаміка коштів за статтею «кошти банків» відображатиме динаміку рефінансування (табл. 3).

Як бачимо з таблиці, обсяг коштів за статтею балансу «кошти банків» значно зріс у банків першої групи, що свідчить про зростання обсягів рефінансування даних банків. Причому варто зазначити, що обсяг коштів фізичних осіб у банках першої групи зменшився лише на 21%, в банках четвертої групи – на 79%, а обсяг коштів за статтею «кошти банків» знизився до 2,2 млрд. грн. (на 89%).

**Таблиця 3. Аналіз коштів банків та коштів клієнтів
у зобов'язаннях банків за групами, а також кількість банків,
виведених із ринку із січня 2014 р. до січня 2016 р.**

Групи банків	Кошти банків (у т.ч. НБУ) (млрд. грн.)		Частка «коштів в банках» у сукупних зобов'язаннях банків (%)		Кошти фізичних осіб у національній валюті (млрд. грн.)*		Кількість банків виведених із ринку із січня 2014 р. до січня 2016 р.
	2014	2016	2014	2016			
1	142,5	158,8	20,1	18,5	168,3	133,2	3
2	34,5	25,7	19,2	20,7	39,6	15,5	10
3	13,3	7,5	14,8	12,3	21,0	9,3	9
4	18,6	2,2	17,5	5,9	24,4	5,2	44

* Для більш об'єктивного аналізу динаміки коштів фізичних осіб взято обсяг коштів тільки в національній валюті для уникнення викривлень значень показника внаслідок курсової переоцінки

Джерело: розраховано автором на основі [4]

Тобто це свідчить про відсутність кредитної підтримки банків четвертої групи з боку НБУ, що в кінцевому підсумку призвело до банкрутства 44 банків за неповних два роки.

Проведений нами аналіз кількісних та якісних показників банківської системи України за групами банків свідчить про неефективність банківського нагляду та регулювання банківської діяльності, оскільки акцент робився на підтримку тільки великих і найбільших банків, які були найбільш ризиковими, тоді як найбільш фінансово стабільні банки (принаймні за рівнем капіталізації) не отримали кредитної підтримки від НБУ, яка за своїм обсягом могла бути в десятки разів нижчою, ніж кредитна підтримка великих банків.

Така ситуація вимагає вдосконалення банківського нагляду в Україні за такими, на нашу думку, напрямками: 1) розроблення механізмів макропруденційного нагляду; 2) розроблення механізму нагляду та регулювання системно важливих банківських установ; 3) удосконалення дистанційного банківського нагляду; 4) побудова ризик-орієнтованого банківського нагляду на основі оцінки апетиту до ризиків банківських установ.

У ході кризових явищ у світовій економіці в 2007–2009 рр. склалася думка щодо необхідності макропруденційного підходу до фінансового регулювання. Криза показала, що тільки мікропруденційного регулювання недостатньо для забезпечення стабільності фінансової системи в цілому, оскільки раціональна поведінка окремих суб'єктів не завжди призводить до адекватного результату на

рівні системи в цілому, а гармонізація правил поведінки може викликати стадну поведінку економічних суб'єктів, що також порушує функціонування ринків [11].

По суті, макропруденційний нагляд має превентивний характер, оскільки його метою є недопущення кризи та активізації системних ризиків, адже виникнення системного ризику може вразити фінансову систему, але при цьому залишити поза увагою реальну економіку. І навпаки, може виникнути ситуація, коли фінансова система тимчасово перебуває в хорошому стані, не створюючи системних проблем, і водночас у реальній економіці можуть складатися довгострокові негативні тенденції. Типовим прикладом такого положення служить зростання обсягу кредитів, що не створює короткострокових труднощів, але з часом стає дуже небезпечним. У цілому стабільність фінансової системи є необхідною (хоча й недостатньою) умовою досягнення цілей макропруденційного нагляду. Фінансова стабільність не є самоціллю, вона корисна тільки тоді, коли сприяє досягненню найкращих макроекономічних показників. Волатильність може бути результатом зміни фундаментальних показників, а зміна цін активів може дати фінансовій системі змогу «поглинути» зовнішні економічні шоки [12].

На нашу думку, системний ризик – це ймовірність виникнення організаційних, інституціональних, фінансових та управлінських дисбалансів у державному, реальному та фінансовому секторах економіки внаслідок порушення взаємозв'язків їх структурних елементів, що може призвести до порушення інфраструктури і функцій системи (держави, економічної, фінансової, банківської тощо). Виходячи з теорії систем, будь-яка система є підсистемою більшої системи, а отже, виникнення системного ризику в будь-якій підсистемі матиме кумулятивний ефект на іншу підсистему.

Враховуючи контрциклічність та нерівноважність розвитку економіки, макропруденційний аналіз в Україні повинен бути спрямований на чотири групи джерел формування системних ризиків: 1) державний сектор економіки (діяльність державної влади, державна безпека та діяльність державних підприємств); 2) реальний сектор економіки (діловий клімат, діяльність великих корпорацій, структурні особливості національної економіки); 3) фінансовий сектор (діяльність системно важливих фінансових установ (банків)); 4) зовнішньоекономічні відносини та тенденції зміни цін на фінансові активи і експортну продукцію (ціни на сировину). За кожною групою необхідно проаналізувати організаційний (організація діяльності владних інституцій організація бізнесу тощо), інституціональний (законодавче забезпечення діяльності суб'єктів економіки (формальні інститути), традиції та ментальні моделі, які склалися в суспільстві) та управлінський (підходи до управління економікою та державою в цілому) аспекти. Виходячи із запропонованої структури макропруденційного аналізу і нагляду за системними ризиками, спробуємо визначити системні ризики в Україні.

Так, імовірність виникнення системного ризику в державному секторі існує практично завжди, адже відсутньою є ефективна система стримувань і противаг

у владній структурі, що передусім пов'язана з неефективністю і корумпованістю судової системи, адже важливі рішення щодо покарання порушників економічного законодавства, фінансової безпеки банківських установ багато років залишаються неприйнятими. Така ситуація призводить до автоматичного зниження суспільної відповідальності.

Щодо системних ризиків у реальному секторі економіки, то вони тісно пов'язані з ризиками у фінансовій сфері чи у зовнішньоекономічній діяльності, однак передусім залежать від структури національної економіки, яка є сировинною, імпортозалежною, енергозатратною, що ставить її в залежність від цін на сировину на міжнародних ринках, а відсутність виробництва товарів із доданою вартістю призводить до поступового зниження надходжень до державного бюджету внаслідок зниження конкурентоспроможності національного виробника. Це призводить до зниження прибутковості, що в кінцевому підсумку знижує кредитоспроможність підприємств, а експорт сировинної продукції ставить у залежність платіжний баланс і валютний курс від коливання світових цін на сировину, що має суттєвий вплив на фінансову безпеку банківської системи.

Що ж стосується системних ризиків у банківській системі України, то, як і в світовій практиці, одним з основних джерел їх формування є діяльність системно важливих банків, які можуть свідомо провокувати зміни в банківській системі, або внаслідок банкрутства чи фінансових проблем можуть призвести до виникнення «ефекту доміно». Саме через відсутність належної оцінки ризиків діяльності системно важливих банків НБУ було допущено хвилю банкрутств у вітчизняній банківській системі в 2008–2009 рр. (Укрпромбанк, Родовід банк) та в 2014–2016 рр. (Дельта банк, Банк «Фінанси і кредит»).

Однією з основних проблем нагляду та регулювання діяльності системно важливих банків є порядок та методики визначення системності банку, тобто використання певного набору параметрів чи агрегованих показників, що дають змогу найбільш комплексно підійти до визначення системно важливого банку.

У світовій практиці існують різні підходи до визначення системно важливих банків, однак найбільш відомими є рекомендації Базельського комітету з банківського нагляду, що дістали назву «Глобальні системно значущі банки: методологія оцінки і підвищені вимоги поглинання втрат». Згідно із цими рекомендаціями, оцінюються переважно великі банки, які діють на світовому фінансовому ринку, їх відмова від платежів може призвести до проблем усієї світової фінансової системи. Критерії оцінки глобальних системно значущих банків включають скоринговий аналіз за п'ятьма основними показниками, які мають вагу в 20%, а потім поділяються ще на детальніші індикатори оцінки їх значущості в 10% і 6,67% [10].

Зважаючи на високий рівень зловживань із банківськими активами в Україні та практику доведення банків до банкрутства [1], застосування даної методики в практиці банківського нагляду не тільки до системно важливих банків, а й

для всіх банківських установ України, є надзвичайно актуальним та може слугувати одним зі шляхів підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняної банківської системи.

Окрім того, варто зауважити, що розвиток системних ризиків у банківській системі України може бути спровокований не тільки діяльністю системно важливих банків, а, як показує досвід, переважно деструктивними факторами в грошово-кредитній та валютній політиці, що пов'язано з низьким рівнем незалежності НБУ. Тому в цьому контексті на перший план повинен виходити не макропруденційний нагляд за системно важливими банками, а державний і суспільний контроль над діяльністю самого центрального банку, що є вищою мірою регулювання банківської діяльності в Україні. У цьому контексті варто погодитися із пропозиціями А. Новака [13, с. 270] щодо запровадження економічного розділу Конституції України: встановлення граничної девальвації курсу гривні на рівні 3% та гранична максимальна облікова ставка НБУ на рівні 5% стануть мотиваційними інструментами діяльності керівництва НБУ та сприятимуть проведенню такої монетарної політики, яка буде сприяти економічному зростанню України. З іншого боку, доцільним є встановлення конкретних цільових параметрів діяльності Національного банку України в Законі України «Про національний банк України», коли основним наслідком невиконання таких параметрів буде відставка Голови та Правління НБУ.

Окрім нагляду за системно важливими банківськими установами, вагомий вплив на фінансову безпеку банківської системи України має банківський нагляд, який застосовується для всіх банківських установ. У контексті реформування банківської системи України та банківського нагляду зокрема, на нашу думку, виникає необхідність переходу банківського нагляду до системи ризик-орієнтованого нагляду, який дає змогу оцінити рівень банківських ризиків, джерела їх походження, механізм управління банківськими ризиками та визначити ризик-апетит комерційних банків. Особливе місце в механізмі ризик-орієнтованого банківського нагляду має нагляд за якісними аспектами управління ризиками, тобто нагляд за системою управління ризиками, нормативними положеннями та інструктивними матеріалами банків. На основі аналізу кількісних та якісних показників НБУ повинен створити ризик-портфель банку та слідкувати за його оновленням на основі майбутніх перевірок.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналіз державного регулювання банківської діяльності та банківського нагляду виявив низку проблем, які відображають неточності та прорахунки в законодавчих нормах та правилах діяльності банків, а також у самих механізмах оцінки платоспроможності комерційних банків. Для підвищення ефективності державного регулювання і нагляду за банківськими установами було запропоновано низку рекомендацій, які стосуються макропруденційного нагляду, виявленню системних ризиків та нагляду за системно важливими банками. Однак для побудови ефективних механізмів

забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України перспективними напрямками дослідження є вивчення взаємозв'язку банківського нагляду, грошово-кредитної та фіскальної політики в контексті антикризової політики держави.

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

2. Про порядок надання банкам і філіям іноземних банків генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій : Постанова Правління Національного банку України від 6 вересня 2011 р. № 1054/19792 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1054-11>.

3. The World's Largest Banks In 2016: China Keeps Top Three Spots But JPMorgan Rises <http://www.forbes.com/sites/antoinegara/2016/05/25/the-worlds-largest-banks-in-2016-china-keeps-top-three-spots-but-jpmorgan-rises/?linkId=24865247#2fc631046230>.

4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

5. Валерія Гонtareва провела щомісячну нараду з топ-менеджерами найбільших 40 банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=26137278&cat_id=55838.

6. Голова Національного банку України звітує перед громадськістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=71759452FAAD10E1A62DED78A1925D50?art_id=13291916&showTitle=true.

7. Куц О. Банківське регулювання в Україні: задзеркалля Базеля, або Прихована стратегія дефрагментації національної банківської системи / О.В. Куц // Політика Національного банку України щодо подолання фінансово-економічної кризи і формування монетарних передумов розвитку економіки : матеріали науково-практичної конференції (Київ, 5–6 листопада 2015 р.) ; відп. ред. С.М. Аржевітин. – К. : Університет банківської справи, 2016. – С. 231–241.

8. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.

9. Національний банк пом'якшив графік збільшення мінімального капіталу банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=29611551.

10. Самсонов М.І. Розвиток дистанційного ризик-орієнтованого моніторингу за діяльністю банків України : дис. ... кандидата економічних наук : спец 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М.І. Самсонов ; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2013. – 223 с.

11. Landau J.-P. *Bulles et Surveillance Macroprudentielle*: <http://www.banque-france.fr/fr/institut/telechar/discours/2009/disc20090128.pdf>.

12. Bernanke B. *Semiannual monetary policy report to the Congress. Before the Committee on financial services, U.S. House of Representatives. Washington, D.C. 2010. February 24* <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20100224a.htm>.

13. Новак А.Я. *Як підняти українську економіку : [монографія] / А.Я. Новак ; вид. 3-є, доп. – К. : Гнозис, 2011. – 368 с.*

E-mail: volexandra@gmail.com

УДК 658.8.007

Венгерова О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

**СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ
В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ**

У статті досліджено еволюцію теорії внутрішнього маркетингу, розглянуто взаємозв'язок маркетингу та менеджменту. На підставі досліджень різних наукових шкіл маркетингу встановлено, що ця концепція пройшла три ключові етапи свого розвитку – від традиційного маркетингу, що застосовувався до персоналу, до сучасного маркетингу «8Р». Проведено критичний аналіз визначень поняття «внутрішній маркетинг». Установлено, що більшість науковців розглядає цей вид маркетингу односторонньо. Запропоновано власне визначення поняття «внутрішній маркетинг», яке на відміну від наявних підкреслює, що у складі цієї багатоаспектної категорії міститься симбіоз взаємопов'язаних маркетингових та управлінських інструментів і методів. Розроблено схему процесу формування лояльності клієнтів за допомогою внутрішнього маркетингу, визначено суб'єкти та об'єкти цього процесу.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, персонал, лояльність, клієнтоорієнтована стратегія, внутрішній маркетинг-мікс «8Р», маркетинг-менеджмент.

**СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА
В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ****Венгерова Е.В.**

В статье исследована эволюция теории внутреннего маркетинга, рассмотрена взаимосвязь маркетинга и менеджмента. На основании исследований разных научных школ маркетинга установлено, что эта концепция прошла три ключевых этапа своего развития – от традиционного маркетинга, который применялся к персоналу, до современного маркетинга «8Р». Проведен критический анализ существующих определений понятия «внутренний маркетинг». Установлено, что большинство ученых рассматривают этот вид маркетинга односторонне. Предложено собственное определение понятия «внутренний маркетинг», которое в отличие от существующих подчеркивает, что в составе этой многоаспектной категории содержится симбиоз взаимосвязанных маркетинговых и управленческих методов и инструментов. Разработана схема процесса формирования лояльности клиентов с помощью внутреннего маркетинга, определены субъекты и объекты этого процесса.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, персонал, лояльность, клиентоориентированная стратегия, внутренний маркетинг-микс «8Р», маркетинг-менеджмент.

ESSENCE AND ROLE OF INTERNAL MARKETING
IN THE PROCESS OF CLIENT LOYALTY FORMATION

Venherova O.

In the article the evolution of «internal marketing» theory is studied and the relation of marketing and management is considered. Based on studies of different scientific schools of marketing it found that this concept has passed through three key stages of their development - from traditional marketing, which is applied to the staff, to «8P» modern marketing. It was found that the majority of scientists see this kind of marketing one-sided. The author of the article suggested his own definition of the concept of «internal marketing», which, in contrast to the existing stresses, that as part of this multi-faceted category contains a symbiosis of related marketing and management methods and tools. The scheme of the formation of client loyalty by means of internal marketing, subjects and objects of the process are determined.

Keywords: internal marketing, personnel, loyalty, client-oriented strategy, internal marketing-mix «8P», marketing-management.

Постановка проблеми. Більшість сучасних вітчизняних компаній, функціонуючи в нових умовах господарювання, намагаються застосовувати старі методи маркетингу та менеджменту. Незважаючи на те що всі компанії в розвинутих країнах визнали доцільність використання CRM-технологій та інструментів Marketing Relations, в Україні на практиці такі технології та інструменти застосовуються вкрай рідко. Це пов'язано з небажанням більшості українських підприємств усвідомити й прийняти зміни, які відбуваються на ринку.

Основні проблеми в управлінні персоналом лишаються одними й тими ж: недостатньо уваги приділяється мотивації персоналу, його навчанню та розвитку. Мотивація більшістю керівників сприймається як сама по собі наявна, яка підкріплюється страхом втратити робоче місце в період безробіття. Найчастіше мотиваційну роль відіграють економічні методи стимулювання, а саме преміювання, іноді без прив'язки до результату роботи.

Сучасна тенденція до зближення маркетингу та менеджменту, яка дала поштовх до появи так званого маркетинг-менеджменту, спонукає до сприйняття працівників своєї організації не лише як трудовий ресурс, але й як реальних та потенційних клієнтів. У світлі цього дослідження сутності та ролі внутрішнього маркетингу стають усе більш актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на велику кількість праць, які присвячені розкриттю сутності та ролі внутрішнього маркетингу, деякі аспекти цієї проблеми залишилися поза увагою науковців. Дослідженню сутності внутрішнього маркетингу було присвячено праці таких науковців, як Т. Ананьєва, О. Музика, О. Наумова, О. Окунєва, І. Решетнікова, М. Сагайдак, Н. Струпинська, О. Третьяк та ін. При цьому єдиного підходу до визначення поняття «внутрішній маркетинг» не існує. Також малодослідженим лишається

процес формування лояльності клієнтів за допомогою внутрішнього маркетингу. Це спонукає до проведення подальшого наукового пошуку.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати наявні підходи до сутності поняття «внутрішній маркетинг» та на підставі цього запропонувати своє визначення; розробити схему процесу формування лояльності клієнтів за допомогою внутрішнього маркетингу. Згідно з метою, було поставлено такі завдання:

- дослідити еволюцію теорії внутрішнього маркетингу;
- провести критичний аналіз наявних визначень поняття «внутрішній маркетинг»;
- запропонувати власне визначення поняття «внутрішній маркетинг» та схему процесу формування лояльності клієнтів за допомогою внутрішнього маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний маркетинг суттєво відрізняється від традиційного за концепцією «4Р». По-перше, сама концепція застаріла, адже існує «8Р», яка запропонована М. Сагайдаком [5]. По-друге, завдяки існуванню Інтернету споживачам стала доступна інформація щодо виробників та продукції, яка раніше була прихованою та коштувала дорого, що давало можливість продавцям вигравати не за рахунок дійсних конкурентних переваг своєї продукції, а за рахунок обмеженості інформації про її замінники.

О. Єранкін зазначає, що такі явища, як поява Інтернету та гіперконкуренція, викликали настання епохи індивідуалізації, коли кожна окрема проблема має єдине унікальне вирішення [1, с. 46]. Це означає, що застосування досвіду інших компаній для формування власної маркетингової політики можливе лише за умови уникнення сліпого копіювання. Тобто в умовах сьогодення можна робити одне й те саме, що й інші, але отримати нетотожний результат, який може бути негативним.

Як указує Ж.-Ж. Ламбен, сучасна маркетингова концепція не може ґрунтуватися на «дикому маркетингу», для якого характерне пристосування попиту до пропозиції, а не пропонування тих продуктів, які задовольняють попит найкращим чином [2, с. 51–52]. Сьогодні вже не продавець, а покупець є головним на ринку, саме останній визначає правила гри. Такий стан речей веде до зміни не лише сприйняття споживчої потреби як вектору спрямування виробничих та маркетингових зусиль, але й визнання вищим керівництвом організації нових правил та концепцій, що визначають умови гри на ринку. Йдеться про те, що новий маркетинговий підхід зумовлює появу нових управлінських концепцій та інтеграцію перших і других в єдине ціле.

Як один із різновидів вищезазначеної інтеграції можна розглядати внутрішній маркетинг. Еволюцію теорії внутрішнього маркетингу відображено в табл. 1.

Отже, з табл. 1 видно, що розвиток внутрішнього маркетингу відбувався повільно шляхом трансформації традиційного маркетинг-міксу «4Р» у сучасну концепцію внутрішнього маркетинг-міксу «8Р». Останній був запропонований

Таблиця 1. Еволюція розвитку теорії внутрішнього маркетингу

Період	Характеристика	Науковці
1970–1980-ті роки XX ст.	Методи традиційного маркетингу почали застосовуватися до персоналу підприємств	П. Ейглер, Е. Лангерд, В. Сейссер, С. Арбайт, К. Гронроос, Л. Беррі, Е. Гаммесон, Дж. Фліпо
1990–2000 рр.	Внутрішній маркетинг починає виокремлюватися в окрему теорію і розглядається як філософія розвитку персоналу	Н. Морган, Н. Пірсі, А. Парасураман, Л. Беррі, Р. Вері, Е. Гаммесон, М. Брун, М. Рафік, Ф. Котлер
2000 р. – по теперішній час	Формування концепції внутрішнього маркетинг-міксу «8Р», вивчення брендингу як предмета внутрішнього маркетингу. Формування лояльності персоналу до бренду. Визначення співвідношення внутрішнього та зовнішнього маркетингу	П. Ахмед, М. Рафік, А. Перваз, Ж.-Ж. Ламбен, І. Адізес, С. Дрейк, М. Галмен, С. Робертс, Ж.-Н. Капферер, Ф. Котлер

Джерело: розроблено автором за [5, с. 27–32]

М. Сагайдаком у 2016 р. і на відміну від відомого «7Р» (ціна, продукт, місце, просування, персонал, процес, фізичне оточення) включає в себе такий елемент, як пролонгована продуктивність послуги [5].

Внутрішній маркетинг тісно пов'язаний із менеджментом, адже його завдання полягає у формуванні відносин усередині компанії та управлінні ними для підвищення клієнтоорієнтованості роботи персоналу. Це певний синтез маркетингу та менеджменту, результат якого має втілюватися у зростанні лояльності клієнтів або споживачів. Деякі науковці схиляються до думки, що внутрішній маркетинг притаманний лише для сфери послуг. Але насправді його застосування матиме високу ефективність і для виробничих підприємств, адже думка працівників про свій бренд та його продукцію впливає на громадське ставлення до цих категорій.

Розглянемо визначення сутності поняття «внутрішній маркетинг», які запропоновано різними науковцями. Так, М. Сагайдак пропонує таке визначення: «Внутрішній маркетинг – це вид діяльності, за якого будуються взаємовигідні партнерські відносини у ланцюжку учасників, що створюють цінність «власник – топ-менеджер – персонал – клієнт», з метою задоволення потреб споживачів та досягнення ринкових і соціальних цілей підприємства» [5, с. 33]. Це визначення є містким і включає в себе як опис процесу цього виду діяльності, так і учасників та його кінцеву мету. При цьому немає вказівки, чи мають бути такі стосунки довготривалими.

О. Окунєва наводить таку дефініцію поняття «внутрішній маркетинг»: «Сукупність маркетингових заходів та методів організаційного впливу, яка покладена в основу взаємовигідних відносин із персоналом у процесі реалізації маркетингової стратегії підприємства» [4, с. 52]. Це визначення більш конкретне, ніж попереднє, адже в ньому є уточнення, що внутрішній маркетинг є елементом саме стратегії, а не тактики маркетингу. При цьому не можна вважати, що внутрішній маркетинг є лише сукупністю методів організаційного впливу. Точнішим було б це визначення, якби замість «організаційного впливу» було вжито ширше поняття «управлінський вплив».

Внутрішній маркетинг є дворівневою системою, перший рівень якої виконує маркетингові функції, а другий – прийняття маркетингової стратегії іншими відділами компанії [3, с. 42]. Автори цього визначення розділяють персонал на тих, хто безпосередньо здійснює маркетингову діяльність, і тих, хто впливає на неї опосередковано. Такий погляд на внутрішній маркетинг відображає двоїстість його характеру та дає змогу глибше зрозуміти, яку роль відіграють різні категорії персоналу у формуванні маркетингової стратегії. Загалом можна сказати, що маркетинговий персонал, розробляючи маркетингову стратегію, визначає тип поведінки, який буде притаманний іншим категоріям персоналу компанії.

О. Третяк пропонує розглядати внутрішній маркетинг як багатоаспектне явище, яке водночас є: 1) інструментом інтеграції маркетингової та кадрової функцій; 2) системою управління попитом на певний продукт, послугу, роботу; 3) внутрішнім сегментом ринку, який складається з працівників компанії; 4) соціальним процесом [6, с. 180]. Дійсно, важко не погодитися з багатоаспектністю та складністю внутрішнього маркетингу, який має одразу низку управлінських та маркетингових функцій.

Досліджуючи генезис концепції внутрішнього маркетингу, О. Окунєва розглядає зміну уявлень про це складне економічне поняття в різних наукових школах. Так, американська школа маркетингу послуг під внутрішнім маркетингом розуміє метод удосконалення персоналу для задоволення потреб клієнтів; американська школа маркетинг-менеджменту вбачає в ньому маркетингову діяльність, що є об'єктом менеджменту; скандинавська школа послуг розуміє під цією економічною категорією характеристику та потреби, що визначають організацію як партнера; британська школа маркетингу визначає внутрішній маркетинг як частину загальної системи задоволення потреб клієнтів; російська школа маркетингу сприймає внутрішній маркетинг як певне продовження процесу управління людськими ресурсами і застосуванням інноваційних технологій; українська школа маркетингу розуміє цю категорію як інструмент ефективного реалізації зовнішньої стратегії [4, с. 52–56].

Усі ці підходи до розуміння сутності внутрішнього маркетингу не суперечать один одному, а навпаки, ніби доповнюють. Кожна школа розглядає поняття «внутрішній маркетинг» із різних позицій, але сукупність цих поглядів дає змогу

зрозуміти глибинний зміст цієї категорії. Узагальнивши вищевикладене, можна запропонувати таке визначення поняття «внутрішній маркетинг»: це система, яка включає в себе сукупність методів, інструментів управлінського та маркетингового характеру, які спрямовані на задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх клієнтів, реалізацію клієнтоорієнтованої стратегії компанії.

Запропоноване визначення на відміну від наявних підкреслює, що у складі цього багатоаспектного поняття міститься симбіоз взаємопов'язаних маркетингових та управлінських інструментів і методів. Ці методи спрямовані не лише на задоволення зовнішніх клієнтів компанії, але й на внутрішніх, які одночасно є й надавачами (виробниками), й отримувачами послуг (товарів). Але кінцева мета – реалізувати стратегію клієнтоорієнтованості, тобто сформувати достатню кількість лояльних клієнтів, які забезпечать прибутковість діяльності компанії.

У рамках внутрішнього маркетингу важливим є не лише навчання персоналу, як правильно ставитися до клієнтів, щоб це сприяло формуванню їх лояльності до компанії. Необхідно чітко розуміти, що персонал – це теж потенційний клієнт, джерело формування інформації про компанію, а тому слід формувати лояльність до бренду компанії спочатку у внутрішньому середовищі (серед персоналу), а вже потім переносити процес формування лояльності на зовнішнє середовище. Процес формування лояльності клієнтів компанії за допомогою внутрішнього маркетингу відображено на рис. 1.

Отже, з рис. 1 бачимо, що спочатку вища управлінська ланка спільно з маркетинговим відділом розробляють клієнтоорієнтовану стратегію компанії – це не просто маркетингова стратегія, а загальна стратегія, якій підпорядковані всі процеси, управлінські ланки та персонал. Потім визначаються ключові напрями стратегії, тобто як саме буде реалізовано стратегію щодо внутрішніх та зовнішніх клієнтів.

Вища управлінська ланка та маркетинговий відділ впливають на середню та нижню управлінські ланки, з одного боку, з метою сформувати у них лояльність до бренду компанії, а з іншого – навчити керівників цих ланок, використовуючи не лише управлінські, але й маркетингові інструменти, взаємодіяти з персоналом у рамках клієнтоорієнтованої стратегії. Своєю чергою, персонал, позитивно сприймаючи загальну клієнтоорієнтовану стратегію компанії за допомогою маркетингових інструментів, які розробляються маркетинговим відділом для зовнішніх клієнтів, формує лояльність останніх до компанії та її послуг (товарів). При цьому маркетинговий відділ опосередковано впливає на вертикальні та горизонтальні зв'язки всередині компанії, впроваджуючи концепцію клієнтоорієнтованості на всіх управлінських рівнях та у функціональних відділах.

Висновки з проведеного дослідження. Досліджено еволюцію теорії внутрішнього маркетингу. Встановлено, що ця концепція пройшла три ключові етапи свого розвитку – від традиційного маркетингу, що застосовувався до персоналу, до сучасного маркетингу «8Р».

Проведено критичний аналіз наявних визначень поняття «внутрішній маркетинг». Розглянуто низку трактувань цього поняття різними науковими школами маркетингу та вітчизняними науковцями. Визначено, що більшість понять є досить зверхніми і не відображають багатоаспектності внутрішнього маркетингу.

Запропоновано власне визначення поняття «внутрішній маркетинг» та схему процесу формування лояльності клієнтів за допомогою внутрішнього маркетингу. На відміну від наявних, авторське поняття підкреслює, що у складі цієї багатоаспектної категорії міститься симбіоз взаємопов'язаних маркетингових та управлінських інструментів і методів. Особливість процесу формування лояльності клієнтів за допомогою внутрішнього маркетингу полягає в тому, що маркетинговий відділ опосередковано впливає на вертикальні та горизонтальні зв'язки всередині компанії, впроваджуючи концепцію клієнтоорієнтованості на всіх управлінських рівнях та у функціональних відділах.



Рис. 1. Процес формування лояльності клієнтів за допомогою внутрішнього маркетингу

Джерело: розробка автора

1. Єранкін О. Формування нової парадигми маркетингу в умовах глобалізації / О. Єранкін // *Маркетинг в Україні*. – 2008. – № 4. – С. 43–50.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг : [учеб. пособ.] / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.
3. *Маркетинговий менеджмент : [підручник]* / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
4. Окунєва О.В. Генезис концепції внутрішнього маркетингу / О.В. Окунєва // *Економічний вісник НТУ КПП*. – 2011. – № 7. – С. 50–58.
5. Сагайдак М.П. Внутрішній маркетинг підприємств сфери послуг : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.04 / М.П. Сагайдак. – К., 2016. – 401 с.
6. Третьак О.П. Внутрішній маркетинг як інструмент підвищення ефективності використання трудового потенціалу на підприємстві / О.П. Третьак // *Європейські перспективи*. – 2013. – № 5. – С. 178–184.

E-mail: angellm22@ukr.net

УДК 338.48

Горіна Г.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ГЕНЕЗА ПОНЯТТЯ ТА СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК ОБ'ЄКТА РИНКОВИХ ВІДНОСИН

У статті здійснено критичний аналіз дефініцій поняття «туристична послуга», що дало змогу сформулювати особисте бачення сутності та властивостей досліджуваного терміну, виділити підходи до його трактування, які, своєю чергою, можуть застосовуватися як окремо, так і створювати симбіоз: туристична послуга як комплекс дій або виробнича діяльність; як сегмент сфери послуг; як інструмент задоволення потреб туристів; як об'єкт ринкових відносин. Запропоновано розширену класифікацію туристичних послуг за тринадцятьма критеріями. Визначено, що специфічність створення, надання та споживання туристичних послуг породжує їх характерні особливості. Систематизація та доповнення наявних поглядів науковців дали змогу запропонувати вичерпний перелік цих особливостей.

Ключові слова: туристична послуга, сфера послуг, ринок туристичних послуг, ринкові відносини, класифікація туристичних послуг.

ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК ОБЪЕКТА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Горина А.А.

В статье осуществлен критический анализ существующих дефиниций понятия «туристическая услуга», что позволило сформировать личное видение сущности и свойств исследуемого термина, выделить подходы к его трактовке, которые, в свою очередь, могут применяться как по отдельности, так и создавать симбиоз: туристическая услуга как комплекс действий или производственная деятельность; как сегмент сферы услуг; как инструмент удовлетворения потребностей туристов; как объект рыночных отношений. Предложена расширенная классификация туристических услуг по тринадцати критериям. Определено, что специфичность создания, предоставления и потребления туристических услуг порождает их характерные особенности. Систематизация и дополнение существующих взглядов ученых позволили предложить исчерпывающий перечень этих особенностей.

Ключевые слова: туристическая услуга, сфера услуг, рынок туристических услуг, рыночные отношения, классификация туристических услуг.

GENESIS AND SPECIFIC FEATURES OF TOURISM SERVICES
AS AN OBJECT OF MARKET RELATIONS

Gorina G.

The article presents a critical analysis of existing definitions of the "travel service" term. It allowed to form a personal vision of the nature and properties of the investigated concepts. Content analysis of the category "travel service" allowed to identify approaches to its interpretation which in turn can be used both individually and generate symbiosis: travel service as a set of actions or production activities; as a segment of service industry; as a tool to satisfy the needs of tourists; as an object of market relations. The extension classification of tourist services based on thirteen criteria are offered. It was determined that the specificity of the creation, delivery and consumption of tourist services generates their characteristic features. Systematization and supplement of existing concepts have allowed to offer an exhaustive list of these features.

Keywords: tourist services, service industry, tourism market, market relations, classification of tourist services.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин роль сфери послуг як однієї з найважливіших та найдинамічніших сфер економіки та послуги як її складової частини є достатньо важливою та значущою. Дослідження туристичної послуги як об'єкта ринкових відносин породжує об'єктивну необхідність її системного висвітлення та обґрунтування термінологічного апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системне висвітлення сутності туристичної послуги здійснено в роботах низки дослідників туристичного ринку [1–12]; типологізацію туристичних послуг за різноманітними критеріями проведено науковцями у працях [4; 5; 12–15]; виокремлення характерних особливостей туристичних послуг було здійснено в дослідженнях [4–10]. Разом із тим динамічність формування та розвитку ринку туристичних послуг, наявність різнопланових тенденцій його функціонування породжують нагальну потребу неперервної систематичної розбудови теоретичної бази дослідження, вдосконалення термінологічного апарату.

Постановка завдання. Мета дослідження – запропонувати авторське визначення поняття «туристична послуга», виокремити специфічні ознаки туристичної послуги як об'єкта ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність загальноприйнятого визначення туристичної послуги породжує постійний розвиток тезаурусу даного терміну, розширення кількості підходів до її визначення та дає змогу вченим формувати особисте бачення сутності, природи та властивостей послуг.

Поняття туристичної послуги відсутнє у Законі України «Про туризм», проте воно широко висвітлено в дослідженнях теоретиків та практиків туристичного ринку.

В.Я. Брич, В.С. Мазаур здійснюють спробу запропонувати комплексне визначення туристичної послуги, яке формується з багатьох взаємопов'язаних складників, та під туристичною послугою «...розуміють послуги щодо розміщення, харчування, транспортного, інформаційно-рекламного обслуговування, а також послуги закладів культури, спорту, побуту, розваг тощо, спрямовані на задоволення потреб туристів (відвідувачів)» [1, с. 163]. Схоже за змістом визначення формулює О.Л. Дишко, на думку якого «туристична послуга – це комплексне поняття, яке включає в себе всі можливі корисні для туристів матеріальні та нематеріальні складники» [2, с. 40]. Намагаючись дати комплексне визначення, дослідники обмежують аналізоване поняття до перерахування видів діяльності туристичних підприємств.

Низка науковців пропонує визначення туристичної послуги, характеризуючи її як «комплекс дій» або виробничу діяльність, спрямовану на задоволення потреб туристів. Так, В.М. Зайцева та О.М. Корнієнко стверджують, що туристична послуга – це «...цілеспрямована виробнича діяльність підприємств по задоволенню специфічних потреб туристів, особливістю якої є збіг процесів виробництва, реалізації і туристичного споживання» [3, с. 57]. Т.О. Скрипко та О.О. Ланда формулюють туристичну послугу як «...комплекс дій суб'єктів туристичної галузі, спрямованих на задоволення потреб споживача (туриста)» [4, с. 291]. Аналогічне визначення пропонують С.І. Шепелюк, О.М. Лютак, Д.Л. Романчук, трактуючи туристичну послугу як «...комплекс дій суб'єктів туристичної галузі, які мають на меті задовольнити потреби споживача (туриста)» [5; 6]. Р.Б. Кожухівська стверджує, що туристична послуга «...являє собою доцільну діяльність по задоволенню якої-небудь потреби туриста» [7, с. 45]. Є.В. Устюгова та Т.О. Попова пропонують визначати туристичну послугу як «...виробничу діяльність підприємств туріндустрії, яка задовольняє потреби клієнтів і не має, як правило, матеріально-речової форми» [8, с. 59]. С.А. Севастьянова трактує туристичну послугу як «...завершену сукупність дій у сфері обслуговування, яка орієнтована на забезпечення і задоволення потреб туристів, що відповідає цілям туризму і що не суперечить закону природи і суспільства» [9, с. 37].

О.Є. Гарбера пропонує визначати туристичну послугу як «сегмент сфери послуг, спрямований на задоволення потреб споживачів туристичного продукту на підставі продажу певного туристичного ресурсу» [10, с. 86–87]. По-перше, визначається сумнівним ототожнювати або характеризувати туристичну послугу як «сегмент сфери послуг», оскільки послуга – це дія або результат діяльності, а не сегмент. По-друге, у запропонованому визначенні «продаж певного туристичного ресурсу», вочевидь, ототожнюється з продажам туристичної послуги або продукту, що невірно за своєю суттю, адже туристичні ресурси – це лише база для створення послуги туристичними підприємствами, але ніяк не сама послуга. Близьке за змістом визначення пропонує Ю. Коросташивець, розглядаючи туристичну послугу як «...сегмент сфери послуг, що забезпечує задоволення потреб

людей та реалізацію їх діяльності в процесі відпочинку, розвитку, подорожі» [11, с. 106].

М.М. Гудима стверджує, що туристична послуга – це «...один із різновидів послуг, сферою застосування якої є ті суспільні відносини, де громадяни для задоволення своїх особливих потреб отримують особливу споживчу вартість у вигляді набору послуг, що входять до складу комплексної туристичної послуги і надаються спеціалізованими підприємствами (перевізниками, готелями, підприємствами громадського харчування, екскурсійними бюро і так далі» [12, с. 129]. Тут відбувається підміна понять: зазначена дефініція характеризує туристичний продукт, а не туристичну послугу.

Отже, критичний аналіз наданих визначень дає змогу зробити висновок, що туристичний продукт являє собою комплекс туристичних послуг, тоді як туристична послуга – це його окремий елемент. Самостійна туристична послуга (розміщення, харчування, транспортування, екскурсії, побутові послуги, спортивні, культурно-розважальні заходи тощо) може задовольнити тільки окрему конкретну потребу туриста під час подорожі, а не комплекс його вимог. Це спонукає до об'єднання різноманітних за призначенням туристичних послуг в єдиний комплекс – туристичний продукт.

Аналіз наявних дефініцій дає змогу надати авторське визначення поняття туристичної послуги як об'єкта ринкових відносин, спрямованого на задоволення туристського попиту в характерних та супутніх послугах під час туристичної поїздки/подорожі та під час підготовки до неї різноманітними суб'єктами ринку туристичних послуг.

Контент-аналіз змісту категорії «туристична послуга» дає змогу виділити підходи до її трактування, які, своєю чергою, можуть застосовуватися як окремо, так і створювати симбіоз (рис. 1).

Незважаючи на наявність гармонізованих міжнародних та національних критеріїв поділу туристичних послуг на супутні та характерні, дослідники теоретичних та практичних засад розвитку туризму роблять свій внесок у розбудову цього питання для запровадження більш конкретного поділу послуг, що надаються на туристичному ринку, використовуючи для цього різноманітні ознаки.



Рис. 1. Типологізація та взаємозв'язок підходів до трактування сутності поняття «туристична послуга»

Критичний аналіз та узагальнення наявних підходів до типологізації туристичних послуг [4; 5; 12–15] та дослідження практичних аспектів їх надання дає змогу запропонувати їх розширену класифікацію (рис. 2).

Специфічний характер створення, надання та споживання туристичних послуг породжує їх характерні особливості, які ґрунтовно досліджені у працях вітчизняних та закордонних учених [1-15]. Систематизація та доповнення наявних поглядів дає змогу запропонувати вичерпний перелік цих особливостей:

- нездатність до збереження: у разі відсутності попиту на туристичні послуги вони не можуть бути складовані для продажу в майбутньому;
- схильність до сезонного коливання попиту: значна різниця в попиті на туристичні послуги в пік сезону та міжсезоння;
- значна статичність: прив'язаність споживання послуги до місця її надання;

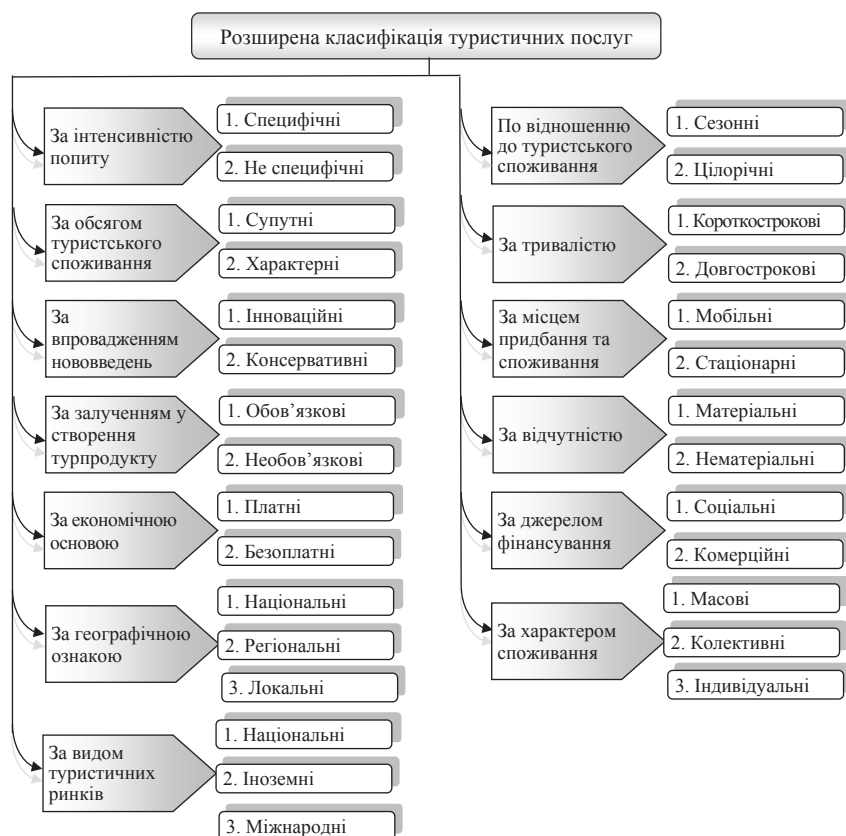


Рис. 2. Розширена класифікація туристичних послуг

Джерело: складено автором

- територіальна роз'єднаність споживача та виробника туристичної послуги: місце знаходження споживача, дистриб'ютора та продуцента послуг здебільшого є територіально диференційованим;
- нерозривність виробництва і споживання: споживання туристичної послуги здебільшого здійснюється безпосередньо на місці її виробництва;
- неможливість оцінити якість туристичної послуги до її купівлі та споживання;
- велика залежність якості туристичних послуг від природних та погодних умов, які впливають на природно-рекреаційні ресурси та їх перетворення на туристичні послуги;
- невідчутність туристичної послуги проявляється шляхом суб'єктивного сприйняття корисного ефекту туристичного сервісу споживачем, що пов'язано з особливим ризиком споживчого вибору та залежністю попиту на послуги від ділової репутації і позитивного бренду туристичного підприємства, яке її надає;
- мінливість якості обслуговування характеризується великою залежністю якості туристичної послуги від того, хто, коли і де її надає;
- мультиплікаційний ефект від споживання туристичної послуги на супутні туристичні товари та послуги;
- еластичність попиту на туристичні послуги щодо рівня доходів населення. Попит на туристичні послуги є своєрідним індикатором соціально-економічного розвитку держави, оскільки витрати на туристичні послуги не розглядаються як першочергові потреби для життєдіяльності людини, зростання туристичного попиту населення має пряму кореляцію з підвищенням рівня соціально-економічного розвитку та платоспроможності населення;
- унікальність властивостей кожної туристичної послуги, що пов'язано з неповторністю туристично-рекреаційних ресурсів різних дестинацій;
- наявність емерджентності та синергії, які найсуттєвішим чином проявляються під час комбінування туристичних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Нагальна потреба доповнення та розвитку термінологічного апарату та тезаурусу поняття «туристична послуга» спонукає до все більшого поглиблення понятійного апарату. Так, під туристичною послугою пропонується розуміти об'єкт ринкових відносин, спрямований на задоволення туристського попиту у характерних та супутніх послугах під час туристичної поїздки/подорожі та підготовки до неї різноманітними суб'єктами ринку туристичних послуг. Запропонований перелік особливостей туристичної послуги дає змогу повною мірою охарактеризувати її специфічні риси.

Результати проведеного дослідження планується використовувати у подальших роботах автора, присвячених теоретико-методологічним засадам дослідження процесів формування ринку туристичних послуг.

1. Брич В.Я., Мазур В.С. Управління якістю туристичних послуг в сучасних умовах господарювання / В.Я. Брич, В.С. Мазур // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 161–172.
2. Дишко О.Л. Формування готовності бакалаврів з туризму до професійної взаємодії зі споживачами туристичних послуг : дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.04 / О.Л. Дишко ; Рівненський держ. гуманіт. ун-т. – Рівне, 2016. – 260 с.
3. Зайцева В.М., Корнієнко О.М. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В.М. Зайцева, О.М. Корнієнко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 2(8). – С. 55–65.
4. Скрипко Т.О., Ланда О.О. Туристичний продукт як об'єкт управління / Т.О. Скрипко, О.О. Ланда // Науковий вісник Національний лісотехнічний університет України. – 2007. – Вип. 17.3. – С. 289–292.
5. Шепелюк С.І. Туристичний продукт та туристична послуга: критерії розмежування понять / С.І. Шепелюк // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_1_31.
6. Лютак О.М. Туристичний продукт як основний елемент забезпечення конкурентоспроможності туристично-рекреаційного кластера / О.М. Лютак, Д.Л. Романчук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2013. – Вип. 10(2). – С. 141–150.
7. Кожухівська Р.Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку / Р.Б. Кожухівська // Інноваційна економіка. Серія «Стратегія інноваційного розвитку економіки». – Тернопіль, 2012 – Вип. 3(29). – С. 43–50.
8. Устюгова Е.В., Попова Т.О. Туристский продукт и туристские услуги / Е.В. Устюгова, Т.О. Попова // ТДР. – 2009. – № 10. – С. 59–60.
9. Севастьянова С.А. Формирование интегрированной системы управления устойчивым развитием сферы туризма : дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / С.А. Севастьянова ; СПбГИЭУ. – СПб., 2006. – 346 с.
10. Гарбера О.Є. Організація туристичної діяльності в системі світового ринку послуг / О.Є. Гарбера // Економіка та держава. – 2010. – № 10. – 86–89.
11. Коросташивець Ю. Спільні та відмінні риси понять «туристична послуга» та «туристичний продукт» за законодавством України та інших держав / Ю. Коросташивець // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 7(175). – С. 105–108.
12. Гудима М.М. Туристична послуга: проблеми визначення поняття / М.М. Гудима // Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України. – 2010. – Вип. 23. – С. 126–132.
13. Козубова Н.В. Туристичні послуги як об'єкт ринкових відносин в Україні / Н.В. Козубова // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2. – С. 137–143.

14. Проблеми розвитку туризму і готельного господарства: регіональний аспект : [монографія] / За заг. ред. І.М. Писаревського ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 276 с.

15. Криховецький І.З. Методичні засади маркетингових досліджень у сфері туризму / І.З. Криховецький // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – 2014. – № 9. – С. 245–250.

E-mail: gorina_anna@mail.ru

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.

кандидат економічних наук, докторант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА АПК

У статті сформульовано основний категорійний апарат методології дослідження засад оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Проаналізовано теоретичні аспекти оцінювання економічного потенціалу підприємства. Запропоновано загальні та специфічні методи оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Систематизовані загальні принципи оцінки економічного потенціалу: системності, узгодженості, варіантності, оптимальності, комплексності, адекватності, ефективності. Сформовано оптимізаційний підхід до економічного оцінювання використання потенціалу підприємства, який застосовується як альтернатива ресурсно-факторному підходу і для якого є характерним використання показників, що виражають оцінювану властивість потенціалу підприємства АПК, загальноприйнятих інтегральних економічних показників його діяльності, розрахованих на засадах маржинального підходу; діалектичний облік зумовлюючих факторів з урахуванням тісноти зв'язків та взаємозалежностей; використання оптимізаційних постановок та методів оптимізації як основного інструменту виявлення узагальнених властивостей потенціалу підприємства АПК.

Ключові слова: інтегральна оцінка, економічний потенціал підприємства, переробні підприємства АПК, ресурси, формування потенціалу, принципи оцінювання потенціалу.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

Гудзь Ю.Ф.

В статье сформулирован основной категорийный аппарат методологии исследования принципов оценки экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК. Проанализированы теоретические аспекты оценки экономического потенциала предприятия. Предложены общие и специфические методы оценки экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК. Разработаны общие принципы оценки экономического потенциала: системности, согласованности, вариантности, оптимальности, комплексности, адекватности, эффективности. Сформирован оптимизационный подход к экономической оценке использования потенциала предприятия, который применяется в качестве альтернативы ресурсно-факторному

подходу и для которого характерно использование в качестве показателей, выражающих оцениваемое свойство потенциала предприятия АПК, общепринятых интегральных экономических показателей его деятельности, рассчитанных на основе маржинального подхода; диалектический учет обуславливающих факторов с учетом тесноты связей и взаимозависимостей; использование оптимизационных постановок и методов оптимизации как основного инструмента выявления обобщенных свойств потенциала предприятия АПК.

Ключевые слова: интегральная оценка, экономический потенциал предприятия, перерабатывающие предприятия АПК, ресурсы, формирование потенциала, принципы оценки потенциала.

METHODOLOGICAL BASES TO EVALUATION THE ECONOMIC POTENTIAL PROCESSING ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

Gudz Y.

This article formulates basic categorical principles of the methodology study evaluating the economic potential of processing enterprises of agricultural complex. The author analyzes theoretical aspects of the assessment of the economic potential of the company. The author proposes the general and specific methods of evaluation of the economic potential of processing agricultural enterprises. Author shaped optimization approach to economic evaluation using the potential of the enterprise, which is used as an alternative to resource-factor approach, and which is the typical use as indicators expressing the assessed property potential of agribusiness, generally accepted integrated economic indicators of its activity, calculated on the basis of marginal approach; dialectical account of factors causing distress taking into account the linkages and interdependencies; the use of staging optimization and optimization methods as the main tool for identification of generalized agribusiness potential properties.

Keywords: integrated assessment, the economic potential of the enterprise, enterprise of agribusiness processing, resources, capacity building, principles of evaluation capacity.

Постановка проблеми. Для високорозвинених економік світу характерне майже 100% використання продукції сільськогосподарства в переробній промисловості своїх країн. В Україні ж простежується закономірність зростання частки сировинної сільськогосподарської продукції в експорті країни зі зменшенням загального рівня її технологічної переробки та інноваційного розвитку переробних підприємств на відміну від динаміки розвитку підприємств АПК Європейського Союзу. Можна зробити висновок про низькотехнологічну структуру українського експорту та, відповідно, суттєвий вплив на ціноутворення в переробній промисловості України зовнішніх чинників: цінової кон'юнктури на зовнішніх ринках, динаміки валютного курсу тощо.

Постає питання про комплексну оцінку економічного потенціалу переробних підприємств АПК, тобто потенційну можливість здійснювати переробку сільськогосподарської сировини в Україні, що зараз експортується за кордон. Істотним недоліком багатьох досліджень щодо оцінювання економічного потенціалу переробного підприємства АПК є відсутність системного підходу до відбору показників його оцінювання в цілому. Дослідження проблем формування і використання економічного потенціалу переробних підприємств АПК також дуже обмежені. У них практично не вирішувалася проблема виміру елементів економічного потенціалу по підприємствах у регіоні та його величини в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання економічного потенціалу підприємств розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як: О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головкова, О.І. Гончар, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблудська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Рєпіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федонін та ін. Незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз літератури з даної теми виявив відсутність єдиного підходу до оцінки економічного потенціалу, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Отже, існує необхідність глибоких наукових досліджень із пошуку нових підходів до оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та подальший розвиток наявних теоретичних і концептуальних підходів до оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдання оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК представляється особливо актуальним в сучасному нестабільному середовищі. Наявність на переробних підприємствах АПК значних за масштабом виробничих потужностей, обладнання та фахівців у сполученні зі слабким знанням ринку і жорстокістю конкуренції дає змогу говорити про те, що ці підприємства слабо використовують свій економічний потенціал. Це виражається в скороченні обсягів продажів, масштабів діяльності та зменшення трудових колективів на підприємствах. У результаті переробні підприємства не тільки не контролюють свою нішу на ринку, але й постійно погіршують ринкові позиції та підсилюються труднощі з продовженням основної діяльності, частина переробних підприємств стають банкрутами. Особливо це характерно для цукрової та м'ясної галузей.

Агропромисловий комплекс включає три складники, крім безпосереднього виробництва сільськогосподарських ресурсів, сюди також входять галузі обробної промисловості, що випускають засоби виробництва та здійснюють виробничо-технічне обслуговування (продовольче, тракторне та сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив та хімічних засобів захисту рослин тощо), а також галузі переробки сільськогосподарської сировини в кінцеву

споживчу продукцію (м'ясну, молочну, борошномельно-круп'яну, рибу, комбікормову, харчосмакову, також частково входить легка промисловість, що базується на переробці сільськогосподарської сировини, тощо). Співвідношення цих сегментів в АПК розвинених країн становить 15%, 35% і 50% відповідно. Тобто на переробний сектор АПК припадає близько половини всього агровиробництва.

Сучасний АПК країни має більш 9000 підприємств із виробництва харчової та інших підгалузей промисловостей із переробки сільськогосподарської сировини. Борошномельно-круп'яна промисловість є підгалузь переробної сфери АПК, що залежить як від забезпеченості сировиною, так і від купівельної спроможності споживача. Найбільші центри зосереджені у Києві, Одесі, Харкові, Миколаєві, Запоріжжі, Тернополі та Львові. Елеватори високої потужності сконцентровані у Миколаєві, Херсоні, Дніпрі, Одесі, Маріуполі, Кременчузі, Запоріжжі. Цукрова промисловість має близько 189 цукрових заводів, 5 – цукрорафінадних. Крохмале-паточна промисловість розташована переважно у Чернігівській, Житомирській та Дніпропетровській областях. Промисловість з м'ясопереробки представлена м'ясокомбінатами, які розміщені переважно у великих містах та районних центрах. Найбільші розташовані у Києві, Дніпрі, Харкові, Полтаві, Запоріжжі, Одесі, Черкасах, Вінниці, Прилуках.

До молокопереробної промисловості належать маслопереробна, сироварна та молококонсервна, в Україні функціонує понад 500 підприємств. Олієжирова промисловість включає переробку насіння соняшника, ріпаку, сої, льону для виробництва олії, маргарину, мильних засобів, оліфи тощо. Підприємства переважно розміщені неподалік сировинних зон. Плодоовочеконсервна промисловість здебільшого зосереджена біля районів із наявністю сировини. Найбільші центри переробної промисловості розташовані в Одесі, Херсоні, Сімферополі, Черкасах, Ізмаїлі, Ніжині та Кам'янець-Подільську.

Виноробна промисловість включає первинне виноробство, яке розташоване переважно у сировинних районах, та вторинне (а також розлив), яке розміщено як у забезпечених сировиною районах, так і в місцях споживання. Найбільшими виробниками вин є Одеська область, Крим, Херсонська, Миколаївська, Закарпатська області. Ефіроолійна промисловість була зосереджена переважно в Криму до його окупації російськими агресорами. Пиво-безалкогольна промисловість налічує майже 300 виробництв, що виготовляють пиво, плодово-ягідні напої та мінеральні води. Спиртова та лікєро-горілчана промисловість включає понад 40 підприємств і зосереджена переважно у великих містах, також багато спиртових заводів розташовано в межах сировинних районів. Тютюново-ферментаційна промисловість нараховує 11 тютюнових фабрик, 7 ферментаційних заводів та завод ацетатних фільтрів.

Економічний потенціал переробного підприємства АПК найчастіше розкривається через сукупність таких характеристик: реальні можливості, обсяг ресурсів і резервів, здатність до використання потенціалу, рівень і результати його реалі-

зації. Очевидно, що реальні можливості та здатність до використання потенціалу підприємства можна оцінити в абсолютних значеннях, а інші можуть бути зведені до оцінювання результативності й ефективності. Важливість оцінювання як управлінського процесу підкреслюється і класиками стратегічного управління Р. Капланом і Д. Нортоном, які справедливо зазначають: «Можна управляти тим, що піддається оцінюванню. Можна оцінити те, що можна описати» [1; 2].

Очевидно, що потрібна нова концепція і, відповідно, новий підхід до оцінювання та управління економічним потенціалом переробних підприємств АПК. Розробку концепції формування та розвитку економічного потенціалу переробних підприємств слід проводити в рамках класичних підходів до методології пізнання та оцінювання. Для економічних досліджень пріоритетне значення має аспект структурності. Передусім це стосується функціональної структури об'єкта, що досліджується.

Використання зазначеного підходу дає можливість підсилити цільовий аспект діяльності переробного підприємства АПК і ввести поняття економічного потенціалу підприємства за траєкторією розвитку. Економічний потенціал за траєкторією розвитку – це згруповані за функціями управління джерела, можливості, засоби, що можуть бути приведені до дії і використані для досягнення основних цілей переробного підприємства – забезпечення конкурентоздатності та беззбитковості за видами діяльності.

Дослідження економічного потенціалу переробного підприємства АПК можна запропонувати проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного аналізу та оцінювання. За комплексної форми оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств досліджуються всі складники економічного потенціалу, що інтегруються в єдиний показник. Основний метод інтегрування показників – експертний, або рейтинговий.

За поетапного оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств, увага акцентується на головних критеріях, що визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. У цьому разі проблема зводиться до деталізації головних критеріїв, що забезпечують комплексну оцінку економічного потенціалу переробного підприємства.

Побудова будь-якої системи управління вимагає забезпечення зворотного зв'язку між рішеннями, що були прийняті, та результатами, які отримані внаслідок їх виконання. Засобом налагодження такого зв'язку є оцінювання, або процес оцінки, змістовне навантаження якого полягає у визначенні цінності отриманих результатів із точки зору досягнення поставлених цілей. Досліджуючи методологію оцінювання будь-яких явищ, процесів, об'єктів, науковці схилиються до виділення її структурних елементів, послідовне визначення яких дає змогу впорядкувати сам процес оцінки. Е.В. Лапин, О.С. Федонін., І.М. Репіна, О.І. Олексюк виділяють принципи, підходи, критерії, методи та показники як системоутворюючі елементи методології оцінювання потенціалу [3; 4].

Звертаючись до структуризації методології на загальнонауковому рівні, слід звернути увагу на наявність у викладеній структурі певних неузгоджень і спрощень. І.І. Бажин, Є.М. Коротков, В.С. Пономаренко, Б.К. Райан, Н.С. Тесля компонентами методології будь-якого дослідження вважають проблему, підхід, концепцію та механізм. Своєю чергою, постановка проблеми має чітко визначити об'єкт і цілі дослідження; підхід конкретизується в принципах; концепція виражається в системі понять і відмітних особливостей об'єкта; механізм визначає сукупність засобів і методів вирішення проблеми [5–9].

Передусім потребує обґрунтування цільова спрямованість оцінювання економічного потенціалу переробного підприємства, яке, відповідно до визначених функцій управління, застосовується для вирішення різноманітних завдань. Так, прийняття рішень щодо створення або розвитку переробного підприємства завжди пов'язане із дослідженням наявності економічного потенціалу. У такому разі виникає об'єктивна необхідність оцінювання, яке матиме за мету визначення величини сформованого економічного потенціалу, його достатності для досягнення цілей розвитку, а також характеру його розвитку. Наявний розрив у величині сформованого економічного потенціалу та цільового стратегічного потенціалу підприємства дає змогу отримати інформацію щодо перспективних напрямів формування чи реформування економічного потенціалу.

Невід'ємним компонентом методології є принципи, щодо яких у сфері оцінювання потенціалу не сформовано достатньо чіткої наукової позиції. Численні праці, присвячені оцінюванню ефективності використання потенціалу різного рівня, містять лише методичні прийоми оцінювання, критерії та системи оціночних показників і залишають поза межами дослідження методологічні принципи.

Виходячи із сформульованих цілей, об'єктом оцінки має бути або сформований потенціал переробного підприємства у його вартісному вимірі, або реалізований потенціал, відображений як у вартісних показниках, так і в конкретних і вимірюваних результатах щодо створеної цінності (табл. 1).

Системний принцип базується на таких основних підходах:

- багатоплановості, який полягає у тому, що будь-який об'єкт розглядається в декількох планах, аспектах;
- багатомірності, який полягає у тому, що будь-який складний об'єкт характеризується великою сукупністю властивостей, які об'єднані в групи (кластери), кожен з яких описує ті чи інші його особливості;
- ієрархічності: вивчення складних об'єктів має базуватися на уявленні про ієрархічності їх структури, а саме на уявленні про розміщення частин або елементів цілого від вищого до нижчого. Ієрархічну структуру мають не тільки моделі складу системи (системи – підсистеми – елементи), а також властивості якості цих систем та критерії, що використовуються для їх оцінки;
- різнопорядковості властивостей: ієрархічність будови системи та її властивостей породжує закономірності різного порядку. Одні закономірності при-

**Таблиця 1. Цілі оцінювання економічного потенціалу
переробного підприємства**

№ п\п	Об'єкт оцінки	Ціль оцінювання економічного потенціалу
1.	Сформований потенціал	1) визначення величини сформованого переробним підприємством економічного потенціалу; 2) вивчення характеру бізнес-процесів економічного потенціалу переробного підприємства.
2.	Реалізований потенціал	1) визначення рівня відповідності сформованого та реалізованого економічного потенціалу переробного підприємства; 2) встановлення рівня відповідності реалізованого економічного потенціалу визначеним цільовим пріоритетам функціонування та розвитку переробного підприємства; 3) визначення ефективності реалізації потенціалу з точки зору отримання переробним підприємством необхідних результатів

таманні всім рівням ієрархії, а саме всій системі, другі належать тільки деякій групі рівнів, треті притаманні тільки елементам одного рівня, а четверті – тільки окремим елементам одного рівня;

– динамічності: системний підхід вимагає розглядання досліджуваних об'єктів у їх розвитку на всіх етапах життєвого циклу.

Визнаючи доцільність урахування загальнонаукових принципів (системності, адекватності (відповідності), комплексності) під час оцінювання потенціалу переробного підприємства, достатньо дискусійними щодо означеної сфери є принципи варіантності, оптимальності та ефективності.

На користь такої точки зору свідчить той факт, що доцільність розробки декількох варіантів сполучень структурних елементів економічного потенціалу виникає під час обґрунтування напрямів розвитку підприємства, для яких максимальний обсяг потенціалу вважається критерієм обрання для реалізації того чи іншого варіанта відповідно до принципу оптимальності. Між тим коли мова йде про безпосереднє перетворення визначених можливостей на результат тобто реалізацію потенціалу, то існування різних варіантів оцінювання не забезпечує конкретності та однозначності, що є вкрай необхідним для здійснення керуючого впливу. Відхилення принципу варіантності автоматично порушує логіку застосування під час оцінювання економічного потенціалу принципу оптимальності, відповідно до якого пріоритетним вважається той варіант рішення, що максимізує сукупні можливості переробного підприємства. Характер зауважень стосовно принципу ефективності пов'язаний із його змістом, згідно з яким витрати на процес оцінки мають бути меншими за ефект від «використання отриманих відомостей» [3, с.40]. За такої логіки мова йде не про формування методологіч-

ного підґрунтя оцінки, а про вимоги до її організації, у числі яких, безперечно, ефективність в її витратному розмінні повинна посідати гідне місце.

Окремого розгляду потребує наведений у монографії [3] принцип узгодженості. За трактовкою Є. Лапіна, його застосування означає необхідність «узгодження між собою показників, що використовуються під час оцінки, а також результатів оцінки елементів економічного потенціалу» [3]. Погоджуючись із важливістю узгодженості показників, слід зазначити, що дане положення не має самостійного характеру, а є обов'язковою вимогою застосування принципу системності, оскільки системою вважається сукупність взаємопов'язаних елементів, які вступають у взаємодію та створюють єдине ціле. Щодо узгодженості результатів, то мова має йти скоріше про їх відповідність цілям та структурі потенціалу, а не про їх підпорядкованість один одному.

В оцінюванні економічного потенціалу переробних підприємств зацікавлені кредитори, інвестори, держава, акціонери, керівники, постачальники, страхові підприємства. Оцінювання економічного потенціалу переробного підприємства може здійснюватися для:

- підвищення ефективності поточного управління переробним підприємством;
- визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій переробного підприємства на фондовому ринку;
- визначення вартості переробного підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частинами;
- реструктуризації переробного підприємства;
- розробки плану розвитку переробного підприємства;
- визначення кредитоспроможності переробного підприємства і вартості заставної за кредитування;
- висновку страхового договору, у процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів переробного підприємства;
- визначення бази оподаткування;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень на переробному підприємстві;
- здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

Слід зауважити, що оцінювання економічного потенціалу переробного підприємства слід проводити також у разі активної фінансово-інвестиційної діяльності підприємства:

- а) продажу визначеної частини нерухомості;
- б) одержання кредиту під заставу частини нерухомості;
- в) страхування нерухомого майна і визначення у зв'язку із цим його вартості;
- г) передачі нерухомості в оренду;
- д) оформлення частини нерухомості як внеску у статутний фонд знову створюваного підприємства.

Оцінювання окремо виробничого потенціалу переробного підприємства може проводитися у разі:

- а) продажу окремих одиниць обладнання;
- б) оформлення заставної;
- в) страхування рухомого майна;
- г) передачі машин, обладнання в оренду;
- д) організації лізингу машин, обладнання;
- е) визначення амортизаційних відрахувань;
- є) оформлення машин і обладнання як внеску в статутний фонд іншого підприємства;
- ж) реалізації інвестиційного проекту.

Оцінювання інтелектуального потенціалу переробного підприємства проводиться у разі:

- а) передачі або продажу торгової марки іншому підприємству;
- б) надання франшизи іншим компаньйонам;
- в) визначення збитку, що був нанесений діловій репутації підприємства незаконними діями інших підприємств;
- г) використання гудвілу як внеску в статутний капітал;
- д) визначення вартості всіх нематеріальних активів для оцінки вартості підприємства.

Забезпечення зворотного зв'язку між процесами формування та реалізації економічного потенціалу вимагає, своєю чергою, оцінювання відповідності величин реалізованого та сформованого економічного потенціалу, а також порівняння отриманих результатів із вартістю потенціалу. Перш ніж виділити цілі такого оцінювання, необхідно зробити деякі термінологічні пояснення. Так, на понятійному рівні «реалізація потенціалу» являє собою процес перетворення потенціалу в конкретні та вимірювані результати. Найчастіше в економічній літературі вживається стале словосполучення «використання економічного потенціалу» [10–15], що з точки зору понятійного апарату можна трактувати як отримання корисності від потенціалу. Хоча за значенням наведені формулювання майже тотожні, проте, виходячи із сутнісних характеристик потенціалу (ресурси, здатності, компетенції), термін «використання» не охоплює всього розмаїття його елементів. Так, якщо ресурси дійсно використовують на підприємствах, то здатності, а тим більше компетенції тільки реалізують. Ураховуючи названі аспекти, термін «використання» коректно вживати тільки у зв'язку з ресурсним потенціалом, на загальному ж рівні більш ємним, на думку автора, є термін «реалізація потенціалу».

Зміст реалізації потенціалу переробного підприємства полягає в систематичній діяльності зі створення цінності шляхом бізнес-процесів за рахунок наявних ресурсів, здатностей і компетенцій. Причому ітеративний характер створення цінності і його тривалість у часі дають змогу акцентувати увагу саме

на систематичності, яка забезпечує постійне відновлення циклу такої діяльності. Зазначені міркування дають змогу сформулювати цілі оцінювання реалізації економічного потенціалу переробного підприємства у значенні величини реалізованого потенціалу, рівня відповідності реалізованого та сформованого потенціалу, реалізованого потенціалу цільовим пріоритетам функціонування та розвитку переробного підприємства, а також у визначенні ефективності процесу реалізації потенціалу.

За відсутності інших вагомих наукових розробок з означеної проблеми певний інтерес, з нашої точки зору, представляє вивчення принципів наукового пізнання, де особливої уваги потребують принципи детермінізму, відповідності, додатковості, раціональності. Детермінізм виступає передусім у формі причинності як сукупності обставин, що передують у часі будь-якій події та викликають її. Тобто має місце зв'язок явищ і процесів, коли одне явище, процес (причина) за певних

Таблиця 2. Принципи оцінювання формування та реалізації потенціалу підприємства

№ п/п	Назва принципу	Зміст принципу
1	Системності	Вимагає оцінювання сформованого та реалізованого потенціалу як складної системи ресурсів, здатностей і компетенцій, які пов'язані різними формами зв'язку
2	Відповідності	Полягає в забезпеченні адекватності оцінювання потенціалу теорії потенціалу, критеріїв – цілям оцінки, показників – обраним критеріям, отриманих результатів – об'єктивній дійсності
3	Комплексності	Означає врахування всіх елементів потенціалу, формування та реалізація яких забезпечують створення підприємством цінності
4	Детермінізму	Забезпечує зворотній зв'язок між результатами оцінки та причинами, що їх зумовили
5	Додатковості	Забезпечує різноманітність елементів потенціалу та встановлює їх взаємний вплив
6	Раціональності	Означає, що взаємовиключні або протилежні критерії та показники не можуть застосовуватися в межах однієї системи оцінки
7	Порівняння	Полягає у побудові такої системи оцінки, яка забезпечить порівняння в часі і в просторі величини сформованого потенціалу, досягнутого результату з наявним потенціалом на вході в систему його трансформації
8	Безперервності та гнучкості	Означає періодичність оцінювання та можливість вносити коректування в систему оціночних показників

Джерело: складено автором

обставин породжує інше явище, процес та наслідок [3]. Розглядаючи принцип детермінізму, доцільно висунути такі припущення:

- по-перше, наслідком процесу оцінювання є визначена величина, ступінь або ефективність реалізації потенціалу, які було забезпечено за певних обставин і умов;

- по-друге, причинами (умовами) забезпечення певних величини, ступеня та ефективності реалізації економічного потенціалу є наявні структурні елементи потенціалу, синергійні ефекти від їх взаємодії в процесі реалізації потенціалу, а також впливи зовнішнього середовища на хід даного процесу.

Принцип додатковості вперше був сформульований датським фізиком, лауреатом Нобелівської премії Нільсом Бором і означав, що відтворення цілісності явища потребує застосування у сфері пізнання «додаткових» класів понять. Додатковість є своєрідним відбиттям комплексності, оскільки також має призначенням опис цілого. Але комплексність оцінювання має забезпечити врахування всіх необхідних елементів потенціалу, а додатковість – забезпечити їх різноманітність, встановити їх взаємний вплив. Таким чином, проведений логічний аналіз наявних і можливих принципів оцінювання потенціалу дає змогу сформулювати їх систему, авторське бачення якої наведено в табл. 2, а основна мета – підвищення достовірності та об'єктивності оцінки.

Аналіз літературних джерел щодо питань оцінювання економічного потенціалу взагалі або його окремих елементів [8–14] виявив невисокий інтерес науковців до визначення критеріїв оцінки. Із позицій наявності потенціалу та зміни рівня здійснено обґрунтування критеріїв оцінки, де потенціал оцінюється за рівнем відповідності місії та цілям підприємства, а також за критеріями падіння, нарощування/виснаження, розвитку. Систематизовані загальні методи оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств подано в табл. 3

Систематизовані специфічні методи оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств подано в табл. 4.

Важливою ознакою класифікації методів оцінювання потенціалу є спосіб узагальнення результатів, відповідно до якого пропонується виділити три принципових методичних підходи: 1) на базі одного оціночного показника; 2) моделювання узагальненого показника; 3) графоаналітичне моделювання. У першому випадку для узагальнюючого висновку щодо величини потенціалу, ступеня або ефективності його реалізації має бути обґрунтований окремий показник, який комплексно відбиває весь спектр взаємозв'язків між елементами потенціалу та створену ними цінність. Такий показник, на жаль, існує тільки гіпотетично, оскільки навіть ринкова вартість, що, як правило, використовується як узагальнений результат сформованого або реалізованого потенціалу, є оціночною (розрахунковою) величиною і залежить від обраного методу та інформаційного забезпечення оцінки. Показник прибутку є скоріше короткостроковим орієнтиром діяльності і не дає змоги об'єктивно визначити, наприклад, ступінь реалізації інвестиційного

**Таблиця 3. Загальні методи оцінювання
економічного потенціалу переробного підприємства**

№ п\п	Назва методу	Коротка характеристика методу оцінювання
1	Метод декомпозиції	Дає змогу «представити залежність економічного потенціалу підприємства від окремих його компонент у вигляді елементарного функціонала $P = f(x_i)$, де x_i – i -й компонент економічного потенціалу». Причому складність структури економічного потенціалу зумовлює доцільність декомпозиції не тільки в межах його базових елементів, але й опису кожного з них комплексом показників, які забезпечують повноту оцінки.
2	Індексний метод	Полягає у визначенні відносних показників динаміки змін у формуванні та стані реалізації економічного потенціалу, а також у кількісній оцінці факторів, які впливають на ці зміни. Особливого значення даний метод набуває під час оцінки збалансованості формування економічного потенціалу та відповідності його реалізації ринковим умовам, оскільки саме порівняння динамічних індексів дає змогу визначити позицію переробного підприємства в часовому просторі.
3	Коефіцієнтний метод	Активно залучається для здійснення оцінки реалізації економічного потенціалу та передбачає використання відносних коефіцієнтів, отриманих шляхом зіставлення абсолютних показників, які характеризують різні аспекти реалізації економічного потенціалу підприємства. Важливу роль у застосуванні даного методу відіграють показники ефективності діяльності переробного підприємства, передусім через цільову орієнтацію реалізації економічного потенціалу на їх зростання, а також фінансові коефіцієнти, досягнення певного рівня яких забезпечується в процесі реалізації фінансового потенціалу.
4	Експертні оцінки та метод балів	За змістом належать до методів якісної оцінки і передбачають формування експертних суджень про стан формування та реалізації економічного потенціалу за допомогою лінгвістичних змінних або бальної шкали оцінювання. Доцільність використання експертних оцінок часто пов'язується із визначенням вагомості того чи іншого елементу економічного потенціалу в ході формування узагальненого показника.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4. Специфічні методи оцінювання економічного потенціалу переробного підприємства

№ п/п	Назва методу	Коротка характеристика методу оцінювання
1	Метод детермінованого факторного аналізу	В основі застосування є уявлення про те, що результат реалізації потенціалу (або його структурного елементу) може бути представлений як добуток або алгебраїчна сума факторів, які впливають на даний процес. Коли результат реалізації економічного потенціалу описується через добуток факторів, то оцінку пропонується здійснювати за мультиплікативною моделлю: $СРП = \prod_{i=1}^n \Phi_i, (1)$ де СРП – ступінь реалізації потенціалу підприємства (або його структурного елемента); Φ_i – фактор, що впливає на реалізацію потенціалу (або його структурного елемента); n – кількість факторів, за якими проводиться оцінка. Якщо ж має місце алгебраїчна сума факторів, то загальна адитивна модель матиме вигляд: $СРП = \sum_{i=1}^n \Phi_i . (2)$
2	Метод таксономічного аналізу	Заснований на визначенні «таксономічного показника» реалізації економічного потенціалу за структурними елементами, загальний зміст якого полягає в установленні міри відхилення досягнутого результату від гіпотетичного еталону: $D_i = 1 - \frac{C_{i0}^B}{C_0}, (3)$ де D_i – показник рівня використання локального потенціалу; C_{i0}^B – евклідова відстань підприємства до точки еталона; C_0 – відстань до еталонної точки з урахуванням стандартних відхилень.
3	Метод порівняння	Передбачає співставлення фактично досягнутих показників, які описують процеси формування та реалізації економічного потенціалу, з їх цільовим, середньогруповим, середньогалузевим або еталонним рівнем. Саме даний метод становить основу формування узагальнюючого висновку щодо порівняної величини сформованого потенціалу підприємства та ступеня його реалізації.

Продовження табл. 4

4	Метод нечітких множин	Полягає в побудові гістограм показників реалізації економічного потенціалу за елементами його структури, їх агрегуванні за принципом однорідності та розробці нечітких класифікаторів, що формалізують оцінку ступеня реалізації потенціалу в інтервалах «високий», «середній» і «низький». Безперечною перевагою даного методу є можливості ідентифікації стану реалізації економічного потенціалу в інтервальных оцінках з урахуванням ступеня невпевненості експерта щодо граничних меж інтервалів, а також усієї доступної кількісної та якісної інформації, що підвищує точність і достовірність результатів.
---	-----------------------	--

Джерело: розроблено автором

потенціалу, результат якої може бути віддалений у часі. Незважаючи на дискусійність формулювання узагальнюючого висновку на основі визначення одного показника, пропонується остаточну оцінку ефективності використання економічного потенціалу підприємства надавати за допомогою абсолютного (обсяг дисконтованого прибутку) або відносного показника (рентабельність витрат або мультиплікатор ринкова вартість/балансова вартість підприємства).

Висновки з проведеного дослідження. На переробних підприємствах АПК формування й оцінювання економічного потенціалу має свої галузеві особливості. У сучасних складних економічних і політичних умовах в Україні для забезпечення розвитку переробних підприємств АПК, їх тривалого результативного функціонування необхідно здійснювати політику, спрямовану на формування у них якісного потенціалу та його оцінювання. Під час оцінювання економічного потенціалу переробних підприємств пропонується проводити його декомпозицію на компоненти, встановити їх функції та зв'язки, тобто здійснити структуризацію, яка великою мірою залежить від виду і напрямів діяльності підприємства.

1. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. – М., 2005.

2. Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. – М., 2005.

3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.

4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

5. Бажин И.И. Исследование систем управления / И.И. Бажин. – Харьков : Консум, 2004. – 336 с.

6. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством : [монографія] / В.С. Пономаренко. – Харків : Основа, 1999. – 620 с.
8. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 616 с.
9. Тесля Н.С. Формирование экономического потенциала строительного предприятия в условиях диверсификации производства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. : спец. 08.00.05 / Н.С. Тесля. – Ростов-на-Дону, 2006. – 19 с.
10. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю.Ю. Донец. – К. : Знание, 1978. – 123 с.
11. Кокарева Е.Ю. Формирование и использование организационного потенциала в антикризисном управлении предприятием: автореф. дис. ... канд. экон. наук. : спец. 08.00.05 / Е.Ю. Кокарева. – Тюмень, 2002. – 23 с.
12. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.06.01 / Є.В. Лапін. – Суми : СумДУ, 2006. – 32 с.
13. Максимов В.В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование) / В.В. Максимов. – Луганск : ВНУ им. В. Даля. 2002. – 360 с.
14. Осінов В.П. Методологія управління виробничим потенціалом харчової промисловості : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.07.01 / В.Г. Осінов. – Одеса, 2004. – 30 с.
15. Сепиашвили Д.С. Модель формирования и развития ключевой компетенции предприятия / Д.С. Сепиашвили // Российское предпринимательство. – 2006. – № 9. – С. 56–59.

E-mail: Hudz@inbox.ru

УДК 336.748.12

Зайцев О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет

МОНЕТАРНА ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ІНДЕКСОМ ЦІН НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті пропонується новий (інноваційний) механізм чисельної оцінки показника інфляції, що ґрунтується на оцінці грошей витратами праці. Оцінка грошей, що складають показник ціни, показує кількість грошових знаків, що «обслуговує» або «припадає» на одиницю людської праці. Такий показник характеризує саме гроші щодо витрат праці, а не товар щодо витрат грошей на його купівлю. Такий показник є монетарним показником. На нашу думку, монетарна інфляція є тим каталізатором, який викликає зростання цін. Монетарна інфляція є причиною росту цін, а не навпаки (принаймні у даному дослідженні). Випереджувальна тенденція росту індексу монетарної інфляції щодо індексу цін має випереджувальний термін від півроку до двох років. Показники монетарної інфляції та показники зростання цін — це різні показники, які є відносно самостійними, але за певних умов є взаємопов'язаними, як причина і наслідок.

Ключові слова: сутність інфляції, цінова інфляція, монетарна інфляція, ціни на сільськогосподарську продукцію, фонд робочого часу, ВВП, витрати людської праці, індекс монетарної інфляції.

МОНЕТАРНАЯ ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ СВЯЗЬ С ИНДЕКСОМ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Зайцев А.В.

В статье предлагается новый (инновационный) механизм количественно оценки показателя инфляции, который основывается на оценке денег затратами труда. Оценка денег, формирующих показатель цены, показывает количество денежных знаков, которые «обслуживают» или сумма которых «приходится» на единицу человеческого труда. Такой показатель характеризует именно деньги по отношению к затратам труда, а не товар по отношению к затратам денег на его покупку. Такой показатель является непосредственно монетарным показателем. На наш взгляд, монетарная инфляция является тем катализатором, который вызывает рост цен. Монетарная инфляция является причиной роста цен, а не наоборот (по крайней мере в данном исследовании). опережающая тенденция роста индекса монетарной инфляции по отношению к индексу цен имеет опережающий период от полугода до двух лет. Показатели монетарной инфляции и показатели роста цен — это разные показатели, которые являются относительно

самостійними, но при определённых условиях взаимосвязанными, как причина и следствие.

Ключевые слова: сущность инфляции, ценовая инфляция, монетарная инфляция, цены на сельскохозяйственную продукцию, фонд рабочего времени, ВВП, затраты человеческого труда, индекс монетарной инфляции.

MONETARY INFLATION AND ITS RELATION TO THE PRICE INDEX FOR AGRICULTURAL PRODUCTS

Zaycev A.

This article is about inflation in agricultural prices and also the theory of inflation. Among economists and financiers of different schools and areas no unity of views on the qualitative detection of phenomena such as inflation and, in particular, there is no reasonable mechanism for quantitative calculation of inflation. In academics has become common after the theoretical explanation they go to practical calculations of inflation and where all payments are replaced, it is replaced, such as the rate of inflation index rising prices. In our opinion, the index of price growth is not an indicator of inflation, this is only an indicator of price growth, which under certain conditions can be triggered as inflation but it is not inflation factors.

The article is offered a new (innovative) mechanism numerical assessment of inflation based on an assessment of the labor cost. Estimation of the money up prices index, an indicator such as the cost of human labor, or – valuation of market prices, – shows the number of banknotes that "serves" or "accounts" per unit of human labor. The relevance of this issue is due to the lack of a reasonable mechanism for inflation quantifying. Therefore, the purpose of this article is to describe the scheme for the numerical evaluation of the inflation rate, based on the money estimation by labor costs. Data for analysis were taken from the Statistical yearbooks for 2000-2014. It was established that monetary inflation shows the increase in price for agricultural products as load per unit of labor more by 26 times. In addition, the calculations showed that the growth rate of monetary inflation is above the growth rate of prices. The author have substantiated a direct proportion between monetary inflation and price index, and described future prospects of research in this field.

Keywords: the nature of inflation, price inflation, monetary inflation, prices of agricultural products, fund of working time, GDP, human labor costs, monetary inflation index.

Постановка проблеми. Ця стаття є тематичним продовженням статті під назвою «Вимірювання цінності грошей», в якій було обґрунтовано та оприлюднено показник вимірювання монетарної вартості (цінності) грошей [1]. У згаданій статті на умовних прикладах було показано можливі варіанти взаємодії цінового (традиційний розрахунок) та монетарного (інноваційний метод) показників інфляції. Якщо статтю [1], а також роботи [2–5] можна вважати теоретичним підґрунтям обраної проблематики, то ця стаття є прикладом практичного засто-

сування теоретичних принципів, а саме розрахунку монетарної вартості грошей. Нагадуємо, що монетарна оцінка грошей – це оцінка грошей, яка відмінна від їх субстанціональної оцінки на основі золота та відмінна від оцінки за допомогою їх купівельної спроможності з огляду на окремий товар або групу товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. «Інфляція як специфічна властивість економіки відома вже декілька століть. Однак попри це в економічній теорії не існує єдиного погляду на суть цього надзвичайно складного економічного явища...» [6, с. 232], – так починає вести мову про інфляцію А.С. Гальчинський, який під час видання книги [2] був радником президента України з питань макроекономічної політики. Не менш поважний український науковець М.І. Савлук зазначає: «Незважаючи на очевидність зв'язку інфляції зі знеціненням грошей, сутність цього явища не знайшла однозначного трактування в економічній літературі» [7, с. 193]. Відомий український науковець з політичної економії А.А. Чухно наголошував: «У найзагальнішому визначенні інфляцію можна визначити як підвищення загального рівня цін. Однак інфляційний процес набагато складніший» [8, с. 501]. На загальнотеоретичну неопрацьованість та практичну багатогранність визначення такого явища, як інфляція, звертали увагу й інші фахівці. Наприклад, К.С. Базилевич у підручнику «Макроекономіка» зазначив: «...інфляція – багатфакторний, багатовимірний і складний соціально-економічний процес, властивий ринковій економіці, який може бути спричинений різними подіями...» [9, с. 399]. Перелік дефініцій стосовно сутності інфляції та протиріч у її визначенні можна продовжити, наприклад, ознайомившись з роботою [1].

Серед економістів та фінансистів різних наукових шкіл та напрямів досі немає єдності поглядів щодо якісного визначення явища інфляції, зокрема не існує обґрунтованого механізму кількісного обчислення інфляції. Після всіх теоретичних викладок у практичній площині всі розрахунки інфляції замінюються таким показником, як індекс зростання цін. Наприклад, у статистичних щорічниках, виданих Державним комітетом статистики України, в розділі «Ціни і тарифи» читаємо визначення: «Індекс споживчих цін (індекс інфляції) є ...». Тобто з тексту такого визначення випливає, що «індекс споживчих цін» та «індекс інфляції» – це терміни-синоніми. Таке ж розуміння показника інфляції надається і в провідних підручниках [7, с. 199; 4, с. 502]. До речі, індекс споживчих цін на товари та послуги (ІСЦ) показує середній рівень цін за зазначений перелік товарів і послуг, так званий «споживчий кошик», за певний період, як правило, за календарний рік. У вітчизняних і зарубіжних наукових та навчальних джерелах індекс споживчих цін найбільш часто використовується як синонім слова «інфляція».

Отже, виникає питання, чи інфляція є самостійним процесом, відмінним від зростання цін, чи зростання цін і є безпосередньо процесом інфляції.

Повертаючись до визначень індексів цін, що надані у статистичних щорічниках України (розділ 4 «Ціни і тарифи»), звертаємо увагу на те, що всі інші

індекси цін, окрім індексу споживчих цін, а саме «Індекс цін виробників промислової продукції», «Індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами», «Індекс цін на будівельно-монтажні роботи», «Індекс тарифів на послуги пошти та зв'язку», «Індекс тарифів на вантажні перевезення», «Індекс цін інвестицій в основний капітал», не зазначені, як індекси інфляції. Тобто за визначеннями статистичних щорічників індекс споживчих цін – це водночас і індекс інфляції, а всі інші індекси цін і тарифів – не індекси інфляції, а лише індекси цін.

Заглянемо в ще більш вагомий документ, згідно з яким повинні формуватися загальнодержавні статистичні показники. Мова йде про міжнародний документ «Система національних рахунків 2008». У передмові цього документа говориться: «СНС-2008 призначена для використання всіма країнами і розроблена з урахуванням потреб країн, що знаходяться на різних стадіях економічного розвитку. Вона також є першоосновою для стандартів в інших областях економічної статистики, сприяючи інтеграції цих статистичних систем і приведення їх у відповідність з національними рахунками» [10, с. III]. Так ось, у тексті цього документу в багатьох місцях йде мова про інфляцію, але визначення інфляції відсутнє.

На нашу думку, індекс зростання цін не є показником інфляції, це, можливо, лише тільки показник росту цін, який, за певних умов, може бути спровокований як інфляцією, так і не інфляційними чинниками. Наявність монетарної інфляції не завжди викликає підвищення цін [1]. Навіть можливі випадки, коли за наявності монетарної інфляції зростання цін може й не бути, мало того, ціни можуть навіть падати. На нашу думку, показником інфляції виступає монетарний чинник, який вимірюється за допомогою та з використанням показника витрат людської праці, тобто застосовується безпосередня оцінка грошей витратами праці, яка й є показником монетарної інфляції.

Постановка завдання. Мета статті – показати можливість фінансово-економічних розрахунків показників монетарної інфляції на підставі та з використанням офіційних статистичних даних для України за останні 15 років; проаналізувати результати та знайти можливі механізми взаємодії та взаємовпливу процесу монетарної інфляції та процесу зростання цін.

Виклад основного матеріалу дослідження. У дослідженні використовуємо статистичні показники Держкомстату України із 2000 р. тому, що в 2000 р. у статистичній звітності України був уперше представлений новий показник, який до цього не надавався статистикою, а саме «Використання фонду робочого часу працівників, зайнятих у галузях економіки». Отже, з'явився показник, що відображає по галузях економіки фактично (!) відпрацьований час працівниками, що є вкрай важливим для нашого методу економічно-монетарних досліджень. Отже, будемо вважати 2000 р. відправним пунктом, від якого почнемо вести порівнювання грошових показників. Розрахунок ведемо табличним способом (табл. 1, 3–5).

**Таблиця 1. Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції
сільськогосподарських підприємств витратами праці в Україні,
2000–2003 рр.**

№ з/п	Показник	2000	2001	2002	2003
1	Випуск товарів і послуг виробниками с/г продукції (у т. ч. лісового та рибного господарств) у фактичних цінах, млн. грн.	54536	66306	66430	66119
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у с/г, (у т. ч. лісове та рибне), усього, тис.	2582	2236	1903	1560
3	Використання фонду робочого часу працівниками с/г (разом із лісовим та рибним) у середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1673* [11, с. 374]	1678	1644	1613
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне), тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	4314522	3752008	3128532	2516280
5	Коефіцієнт кількості годин праці в розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу**	1,250000	1,360933	1,461311	1,632378
6	Кількість праці, що витрачена працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне), усього години витрат праці (рядок 4 × рядок 5)	5878801	5106232	4576101	4107520
7	Оцінка грошей витратами людської праці, (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка сільськогосподарських ринкових цін), грн. / на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	9,28	12,99	14,52	16,10

*Розраховано як середньозважене від показників фонду робочого часу та середньої кількості працівників сільського та лісового господарств [11, с. 374, 363]

**Див. далі по тексту – Пояснення.

Пояснення. Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу (коефіцієнт вартості) показує кількість годин праці (тобто трудову вартість), яку «вміщує в собі» одна астрономічна година роботи працівника. Підготовчий фактичний матеріал для розуміння та розрахунку такого коефіцієнта вже існує понад півсторіччя.

Із 70-х років ХХ ст. у спорті кількість виконаної спортсменом роботи вимірюють сумарною кількістю биття пульсу. Показник сумарної пульсової активності визначає суму ударів пульсу людини протягом часу її спортивної роботи. За початок відліку беруть частоту серцевих скорочень від 60 до 80 ударів за хвилину. Показник биття пульсу, наприклад «80 ударів за хвилину», означає 80 ударів пульсу (серця), які дорівнюють одній астрономічній хвилині. Такий механізм вимірювання кількості праці цілком можливо і доречно застосувати і до людської праці на виробництві, тим більше що вже накопичено багатий фактичний матеріал стосовно досліджень зв'язку праці та серцебиття.

Конкретні види праці вже давно розподіляють на групи залежно від навантаження, використовуючи як показник частоту пульсу. У 1963 р. в Англії Brown and Growden досліджували промислових робітників, пов'язаних з Slough Industrial Health Service, і опублікували в Slough Scales такі дані: залежність пульсу (в ударах за хвилину) від робочого навантаження: легка робота – 60–100, помірна – 100–125, важка – 125–150, дуже важка – 150–175 ударів за хвилину [12, с. 156]. Групою вчених Франції, Швейцарії та Бельгії в 1967 р. була видана книга *Physiologie du travail (ergonomie)* [13], де Н. Monod and М. Pottier дають таку класифікацію робіт по частоті ударів серця: дуже легка робота – до 75, легка – 75–100, помірна – 100–125, важка – 125–150, дуже важка – 150–175, у край важка робота – більше 175 ударів за хвилину [12, с. 204]. Прикладів таких досліджень можна навести багато.

Отже, якщо взяти кількість ударів пульсу за базу показника легкої роботи у 80 уд./хв., то помірна робота буде мати коефіцієнт від 1,25 (100 уд./хв. : 80 уд./хв.) до 1,56 (125 уд./хв. : 80 уд./хв.), важка робота – від 1,57 до 1,87 (125 уд./хв. : 80 уд./хв.) до (150 уд./хв. : 80 уд./хв.), дуже важка – від 1,88 до 2,19 (150 уд./хв. : 80 уд./хв.) до (175 уд./хв. : 80 уд./хв.) і т. д. Ці коефіцієнти й є коефіцієнтами перерахунку фактичного робочого часу у години витрат праці.

Проведені дослідження дають можливість для 2000 р. взяти коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу у розмірі 1,25 (табл. 1, рядок 5). Звісно, такий коефіцієнт треба розрахувати на підставі натурних вимірювань безпосередньо на виробництві, але такі вимірювання – справа недалекого майбутнього. Для 2001 і для наступних років, до 2014 р. включно, проведемо розрахунки коефіцієнтів вартості, пов'язуючи їх з наявними статистичними даними. Звісно, фактичних даних для такого розрахунку ще ніхто ніколи не збирав, але статистика дає показник використання фонду робочого часу працівниками сільського господарства в середньому на

одного працівника (всього відпрацьовано) в астрономічних годинах (рядок 3 в табл. 1 та той же рядок 3 в табл. 3–5). Якщо перемножити цей показник на коефіцієнт вартості, то будемо мати показник витрат праці (тобто трудову вартість), витрачену за один рік одним середньостатистичним робітником промисловості.

На підставі наявних статистичних даних ще не маємо можливостей розрахувати коефіцієнт вартості безпосередньо, але можемо підійти до його чисельної характеристики опосередковано. Можемо чисельно розрахувати не коефіцієнт вартості, а його змінність відносно попереднього року, а саме індекс коефіцієнта вартості відносно попереднього року, який, по суті, відображає зміни коефіцієнта вартості також, як відображає, наприклад, зміни цін індекс цін. Механізм розрахунку такий. Цілком природним є взаємозв'язок

Таблиця 2. Розрахунок коефіцієнта вартості, що перераховує астрономічні годин робочого часу в години вартості

Рік	Індекси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту (у порівняннях цінах), % до попереднього року	Використання фонду робочого часу працівниками сільського господарства (разом із лісовим та рибним господарствами) в середньому на одного працівника (всього фактично відпрацьовано) (див. рядок 3 у табл. 1, 3–5), годин	Індекс коефіцієнта перерахунку астрономічних годин робочого часу у години вартості відносно попереднього року (індекс вартості) (Ів)	Коефіцієнт перерахунку астрономічних годин робочого часу у години вартості (у вартісній годині) відносно попереднього року (коефіцієнт вартості)
2000	100,0	1673	1,0	1,250000
2001	109,2	1678	1,088746	1,360933
2002	105,2	1644	1,073757	1,461311
2003	109,6	1613	1,117064	1,632378
2004	112,1	1685	1,073100	1,751704
2005	102,7	1676	1,032515	1,808661
2006	107,3	1688	1,065372	1,926897
2007	107,9	1715	1,062013	2,046390
2008	102,3	1755	0,999684	2,045743
2009	85,2	1720	0,869337	1,778440
2010	104,1	1708	1,048314	1,864364
2011	105,4	1748	1,029881	1,920073
2012	100,2	1749	1,001427	1,922813
2013	100,0	1765	0,990935	1,905382
2014	89,9 [14, с. 11]	1754	0,904638	1,723681

індексу вартості з індексом фізичного обсягу валового внутрішнього продукту. За початок відліку беремо 2000 р. Тоді індекс фізичного обсягу ВВП у 2000 р. дорівнює 100,0 %, а індекс вартості дорівнює 1,0 (табл. 2). Добуток індексу вартості та показника фактично відпрацьованого робочого часу за незмінності всіх інших факторів впливає прямо пропорційно на фізичний обсяг ВВП. Отже, можемо записати, що для 2000 р. $1673 \cdot 1,0 = 100,0\%$, а для 2001 р. – $1678 \cdot I_v = 109,2\%$. Якщо порівняти ці показники один відносно іншого, будемо мати пропорцію: $1678 \cdot I_v / 1673 \cdot 1,0 = 109,2 / 100,0$, звідки й випливає, що $I_v = 1,088746$. Нагадуємо, знайшли не коефіцієнт вартості, а індекс вартості (I_v) 2001 р. відносно 2000 р. взятого за 100%, або за 1,0. Для розрахунку коефіцієнта вартості в 2001 р. треба I_v для 2001 р. помножити на коефіцієнт вартості попереднього 2000 р.: $1,088746 \cdot 1,250000 = 1,3609325$ (результат в табл. 2).

Наступний розрахунок. Для 2001 р. (тепер він базовий) $1678 \cdot 1,0 = 100,0\%$, а для 2002 р. – $1644 \cdot I_v = 105,2\%$. Якщо порівняти ці показники один відносно іншого, то будемо мати: $1644 \cdot I_v / 1678 \cdot 1,0 = 105,2 / 100,0$, звідки $I_v = 1,073757$. Для розрахунку коефіцієнта вартості у 2002 р. треба I_v для 2002 р. помножити на коефіцієнт вартості 2001 р.: $1,073757 \cdot 1,360933 = 1,461311$ (результат заносимо в табл. 2). За таким механізмом розраховуються й інші показники відповідно для кожного року (табл. 2).

У табл. 3–5 представлено такі ж розрахунки за тим же розрахунковим алгоритмом, що й у табл. 1.

Підсумовуючи результати розрахунку показників вартісної оцінки цін реалізації сільськогосподарської продукції (колонка 2 в табл. 6), можемо виконати розрахунок щорічних індексів монетарної інфляції сільськогосподарської продукції (колонка 3 в табл. 6) та провести їх порівнювання з офіційним оприлюдненим державною статистикою індексом цін на продукцію, що реалізують сільськогосподарські підприємства (колонка 4 в табл. 6).

Висновки з проведеного дослідження. У статті розглянуто інфляційні процеси стосовно цін на сільськогосподарську продукцію, тому наступні висновки є коректними саме для цін аграрного сектору в Україні для умов, що склалися впродовж 2000–2014 рр.

Із 2000 до 2014 р., тобто за 15 років, монетарна інфляція показує збільшення цінового навантаження на одиницю праці для продукції сільського господарства більш ніж у 26 разів (у 26,2318, колонка 2, табл. 6). За той же період ринкове зростання цін на промислову продукцію відбулося тільки у п'ять разів (у 3,9923, колонка 4, табл. 6). Зважаючи на результативні дані, що зібрані в табл. 6 та проілюстровані графіком (рис. 1), можемо запропонувати такі висновки.

Темпи зростання монетарної інфляції не співпадають з темпами росту цін. Темпи зростання монетарної інфляції є вищими за темпи зростання цін. Явний незбіг темпів наглядно спостерігається на графіку (рис. 1).

**Таблиця 3. Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції
сільськогосподарських підприємств витратами праці в Україні,
2004–2007 рр.**

№ з/п	Показник	2004	2005	2006	2007
1	Випуск товарів і послуг виробниками с/г продукції (у т. ч. лісового та рибного господарств) у фактичних цінах, млн. грн.	85668	94801	98410	113149
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у с/г (у т. ч. лісове та рибне), усього, тис.	1293	1153	1020	880
3	Використання фонду робочого часу працівниками с/г (разом із лісовим та рибним) у середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1685	1676	1688	1715
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне); тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	2178705	1932428	1721760	1509200
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу**	1,751704	1,808661	1,926897	2,046390
6	Кількість праці, що витрачена працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне), усього години витрат праці, (рядок 4 × рядок 5)	3816446	3495107	3317654	3088412
7	Оцінка грошей витратами людської праці (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка сільськогосподарських ринкових цін), грн./ на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	22,45	27,12	29,66	36,64

**Дивись Пояснення (після табл. 1)

**Таблиця 4. Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції
сільськогосподарських підприємств витратами праці в Україні,
2008–2011 рр.**

№ з/п	Показник	2008	2009	2010	2011
1	Випуск товарів і послуг виробниками с/г продукції (у т. ч. лісового та рибного господарств) у фактичних цінах, млн. грн.	156072	157867	195390	261331
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у с/г, (у т. ч. лісове та рибне), усього, тис.	794	708	672	634
3	Використання фонду робочого часу працівниками с/г (разом із лісовим та рибним) у середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1755	1720	1708	1748
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне); тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	1393470	1217760	1147776	1108232
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу**	2,045743	1,778440	1,864364	1,920073
6	Кількість праці, що витрачена працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне), усього, години витрат праці (рядок 4 × рядок 5)	2850681	2165713	2139872	2127886
7	Оцінка грошей витратами людської праці, (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка сільськогосподарських ринкових цін); грн. / на годину витрат праці (рядок 1 / рядок 6)	54,75	72,89	91,31	122,81

** Див. Пояснення (після табл. 1)

Спостерігається прямо пропорційний зв'язок між монетарною інфляцією та індексом цін (принаймні для сільськогосподарських цін у 2000–2014 рр. в Україні), тобто за умови зростання вартісної оцінки грошей, що формували фактичні (ринкові) ціни на сільгосппродукцію, індекс цін також зростає.

Також спостерігається випереджуюча тенденція росту індексу монетарної інфляції стосовно індексу цін, а саме спочатку зростає монетарний індекс, а вже після нього фіксується зростання індексу цін. Випереджувальна тенденція росту індексу монетарної інфляції щодо індексу цін має випереджувальний термін (проміжок часу) від півроку до двох років.

Таблиця 5. Оцінка фактичних (ринкових) цін продукції сільськогосподарських підприємств витратами праці в Україні, 2012–2014 рр.

№ з/п	Показник	2012	2013	2014
1	Випуск товарів і послуг виробниками с/г продукції (у т. ч. лісового та рибного господарств) у фактичних цінах, млн. грн.	269983	315546	381227
2	Середньооблікова кількість найманих працівників у с/г (у т. ч. лісове та рибне господарства), усього, тис.	648	571	518
3	Використання фонду робочого часу працівниками с/г (разом із лісовим та рибним) у середньому на одного працівника (всього відпрацьовано), годин	1749	1765	1754
4	Фонд відпрацьованого робочого часу працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне), тис. астрономічних годин (рядок 2 × рядок 3)	1133352	1007815	908572
5	Коефіцієнт кількості годин праці у розрахунку на одну астрономічну годину робочого часу**	1,922813	1,905382	1,723681
6	Кількість праці, що витрачена працівниками с/г (у т. ч. лісове та рибне), усього, години витрат праці (рядок 4 × рядок 5)	2179224	1920273	1566088
7	Оцінка грошей витратами людської праці (або, що одне й те ж саме, вартісна оцінка сільськогосподарських ринкових цін), грн. / на годину витрат праці, (рядок 1 / рядок 6)	123,89	164,32	243,43

** Див. Пояснення (після табл. 1)

За умов зупинки росту монетарної інфляції зростання цін зупиняється також, причому в той же часовий період, без лагу в часі, та ще й впливає на стабілізацію цін упродовж наступного періоду, можливо, до року (див. 2011 – 2012 рр. у табл. 6).

На нашу думку, індекс зростання цін не є показником інфляції, це лише тільки показник росту цін, який, за певних умов, може бути спровокований як інфляцією, так і неінфляційними чинниками.

Всі наведені вище висновки є попередніми і потребують подальшої перевірки. Але один висновок можемо зробити як узагальнюючий уже тепер.

Показники монетарної інфляції та показники зростання цін (індекс цін, рівень цін) – це різні показники, які є самостійними за механізмами їх виникнення, але є взаємопов'язаними за механізмами їх прояву.

**Таблиця 6. Розрахунок індексу монетарної інфляції
сільськогосподарської продукції**

Рік	Оцінка цін продукції сільського господарства витратами людської праці (або, що одне й теж саме, вартісна оцінка грошей, що формували фактичні (ринкові) ціни на сільськогосподарську продукцію) грн./на годину витрат праці	Індекс монетарної інфляції грошей, які залучалися до процесу формування ціни сільськогосподарської продукції (річний), % до попереднього року (розраховано нами)	Індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, річний, % до попереднього року (офіційна статистика)
2000	9,28	100,00	155,8
2001	12,99	139,98	105,0
2002	14,52	111,78	87,4
2003	16,10	110,88	120,6
2004	22,45	139,44	105,7
2005	27,12	120,80	108,1
2006	29,66	109,37	102,4
2007	36,64	123,53	138,0
2008	54,75	149,43	110,3
2009	72,89	133,13	106,4
2010	91,31	125,27	130,0]
2011	122,81	134,50	113,6
2012	123,89	100,88	106,8
2013	164,32	132,63	97,1
2014	243,43	148,14	124,3
У підсумку з 2000 р. по 2014 р.	–	2623,18	399,23

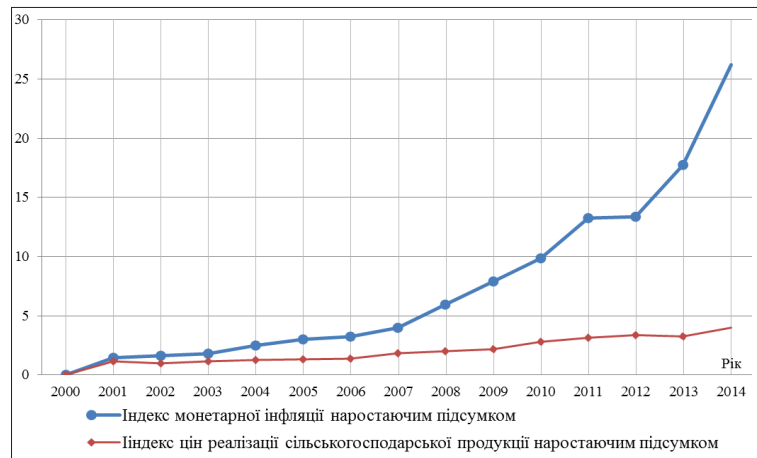


Рис. 1. Графік порівнювання темпів росту індексів монетарної інфляції та індексів цін на сільськогосподарську продукцію

Взаємозв'язок та взаємовплив цих показників потребує подальшого дослідження. Отже, цілком доцільними є подальші дослідження для накопичення матеріалів у напрямку щодо взаємозалежності або ж її відсутності між монетарною інфляцією та зростанням або падінням цін.

1. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2(39). – С. 46–52.

2. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2004. – № 6(65). – С. 159–165.

3. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 5–21

4. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky, Košice, Slovakia. – 2016. – Volume 4. – № 6, – P. 184–186.

5. Zaitsev O.V. Monetary Inflation and its Connection with Rising Prices / O.V. Zaitsev // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2016. – Vol. 7. – № 3. – С. 698–707.

6. Гальчинський А. Теорія грошей : [навч. посіб.] / А. Гальчинський ; 3-є вид. – К. : Основи, 1998. – 415 с.

7. Гроші та кредит : [підручник] / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазенко [та ін.] ; за заг. ред. М.І. Савлука ; 4-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.

8. *Основи економічної теорії : [підручник] / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко [та ін.] ; за ред. А.А. Чухна. – К. : Вища шк., 2001. – 606 с.*
9. *Макроекономіка : підручник / За ред. В.Д. Базилевича ; 4-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 743 с.*
10. *Система национальных счетов 2008. (СНС 2008) / Европейская комиссия. Международный валютный фонд. Организация экономического сотрудничества и развития. Организация Объединенных Наций. Всемирный банк. – Нью-Йорк, 2012. – 827 с.*
11. *Статистичний щорічник за 2000 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2001. – 600 с.*
12. *Руководство по физиологии труда / Под ред. проф. М.И. Виноградова. – М. : Медицина, 1969. – С. 408.*
13. *Шеррер Ж. Физиология труда. Эргономия. / Ж. Шеррер ; пер. с фр. ; под ред. З.М. Золиной. – М. : Медицина, 1973. – С. 496.*
14. *Збірник «Україна — 2014» / Відп. за вип. О.А. Вишневська. – К. : Держжана-літінформ, 2015. – 28 с.*
15. *Статистичний збірник. Україна у цифрах 2015 р. / За ред. І.М. Жук ; відп. за вип. О.А. Вишневська, К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.*

E-mail: zavdnevniky@ukr.net

УДК 658.3

Занозовська О.Г.

*аспірант кафедри міжнародної економіки,
Національний університет харчових технологій***ЭФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Розглянуто, як від якості прийнятого управлінського рішення залежить ефективність діяльності підприємства. Результативність діяльності підприємства визначається економічною та соціальною ефективністю, яка залежить від персоналу. Саме персонал сприятливо впливає на продуктивність праці, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток. Проведено аналіз як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність персоналу на підприємстві.

Ключові слова: персонал, ефективність, підприємство, якість, управлінське рішення, управління, розвиток, прибуток.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Занозовская О.Г.

Рассмотрено, как от качества принятого управленческого решения зависит эффективность деятельности предприятия. Результативность деятельности предприятия определяется экономической и социальной эффективностью, которая зависит от персонала. Именно персонал благоприятно влияет на производительность труда, своевременность выполнения работ, и как результат, объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль. Проведен анализ как внутренних, так и внешних факторов, которые влияют на работу персонала на предприятии.

Ключевые слова: персонал, эффективность, предприятие, качество, управленческое решение, управление, развитие, прибыль.

ENTERPRISE PERFORMANCE: MANAGEMENT ASPECT

Zanozovska O.H.

The paper is devoted to the analysis of the quality management decision effects on the enterprise performance. The performance of the company is determined by economic and social effectiveness which depends on the personnel. The personnel positively influences the staff productivity, timeliness of performance, and as a result, the volume of production, its cost, and profit. Main external and internal factors influencing the personnel performance are analyzed in the article. The successful company seeks to leverage the potential of their employees creating all conditions for most full commitment of employees at work and for

intensive development of their potential. Company development depends on the engagement of effective employees with high level of qualification and those who have the information about the enterprise. A lot of scholars point that high quality of management decisions positively influence the productivity and efficiency of company activity. The theoretical framework concerns different theories that are the basic for this research. The school of human resources and behavioral schools played the most important role in the creation of theoretical basis for this research. The importance of this research is in the improvement of company performance and the quality of managers' decisions. It is important for companies to improve the quality of management decisions because it determines the main result of its activity – the profit.

Keywords: *personnel, enterprise, efficiency, management, management decision, quality, development, activity.*

Постановка проблеми. Ефективність підприємств будь-якої сфери діяльності прямо і опосередковано залежить від підбору і розстановки кадрів. Це класичний управлінський підхід. У зв'язку з цим, зростають вимоги до персоналу, а зусилля підприємства спрямовуються на створення умов для найбільш повної віддачі працівників на робочому місці, інтенсивного розвитку їхнього потенціалу. Персонал є важливою складовою діяльності підприємства, а його розвиток – одним з основних джерел отримання прибутку. Для того, щоб потенціал існуючих людських ресурсів використовувався повною мірою, важливо залучити ефективних працівників, які мають високий рівень кваліфікації, а також володіють інформацією, що характеризує суб'єкт господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу персоналу на діяльність підприємств розглядаються у працях Конрада А. [10], Мейо Е., а підвищення ефективності діяльності персоналу, розвиток кадрового потенціалу вивчають українські науковці Балабанова Л.В. [1], Буковинська М.П. [2], Гуткевич С.О. [3; 5], Драган О.І. [6], Міненко М.А. [4], Саблук П.Т. На основі аналізу розглянуто ефективність управлінської діяльності підприємств.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати залежність між управлінським рішенням як результатом роботи персоналу і ефективністю діяльності підприємства. Важливість цього дослідження полягає в підвищенні якості прийняття управлінських рішень, оскільки вона визначає основний результат діяльності підприємства – прибуток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою будь-якого управління в публічній чи приватній сфері є досягнення максимальної ефективності та результативності з мінімальними затратами ресурсів, часу і зусиль [4, с. 7]. А це пов'язано з діяльністю персоналу на підприємстві. Якість виробленого продукту залежить від якості персоналу. На якість діяльності персоналу впливають певні зовнішні та внутрішні фактори (табл. 1).

**Таблиця 1. Фактори впливу
на якість діяльності персоналу на підприємстві**

Фактори	
Зовнішні	Внутрішні
• Стан розвитку економіки	• Рівень заробітної плати
• Рівень безробіття	• Кваліфікація
• Політична ситуація в країні	• Організація праці
• Нормативно-законодавча база (трудове законодавство)	• Інформаційне забезпечення діяльності
• Трудова міграція	• Мотивація праці
• Система освіти	• Організаційна структура підприємства
• Специфіка галузі	• Розвиток персоналу та можливість кар'єрного росту

Джерело: складено автором на основі [2; 5; 7]

Розглянемо зовнішні фактори, які здійснюють вплив на діяльність персоналу. Якість життя працівників залежить від розвитку економіки, а рівень доходів населення прямо пов'язаний з рівнем ВВП в країні. Високі темпи економічного зростання дозволяють керівництву підприємств розширювати виробництво та підвищувати матеріальний рівень життя працівників. Політична ситуація здійснює істотний вплив на соціальну напруженість в країні, стабільність нормативно-законодавчої бази, міжнародне співробітництво підприємств, залучення іноземних інвестицій в економіку [5, с. 371]. Все це впливає на ефективність діяльності персоналу. Пропозиція фахівців на ринку праці залежить і від рівня безробіття в країні, а це певною мірою визначає лояльність персоналу та його мотивацію працювати на даному підприємстві. Свій вплив на підбір персоналу має трудова міграція. На вітчизняних підприємствах повинна бути створена ефективна система стимулювання та мотивації персоналу для утримання висококваліфікованих спеціалістів.

Діяльність персоналу має певну нормативно-законодавчу базу, яка визначається як трудове законодавство. В Україні до нормативно-правового забезпечення, що регулює трудові відносини належать Кодекс Законів про працю України, Закони України «Про зайнятість населення», «Про охорону праці», «Про оплату праці», «Про пенсійне забезпечення», Класифікатор професій [7, с. 38]. Виконання всіх завдань персоналом має відповідати Конституції України та вищенаведеним нормативно-законодавчим актам.

Необхідною умовою забезпечення підприємств висококваліфікованими спеціалістами є наявність потужної конкурентоздатної вищої освіти. Динаміка ринку праці вимагає від навчальних закладів постійного вдосконалення якості освіти, що надається майбутнім фахівцям. У зв'язку з цим, у вищих навчальних закладах та коледжах виникають нові напрями та спеціальності, що здатні забез-

печити потреби конкурентного ринку. Це впливає на конкурентоздатність фахівців на ринку праці, підвищує їх кваліфікацію і як результат – якість виконуваної роботи. Розвиток підприємств кожної галузі обумовлюється певними особливостями, які впливають на ефективність діяльності. Наприклад, сезонність виробництва у аграрній сфері; тісна залежність підприємств харчової промисловості від сировинної бази; високий попит на продукцію, яка є життєво необхідною.

До внутрішніх факторів, що впливають на діяльність персоналу можна віднести такі, що залежать від працівника та самого підприємства. Це рівень заробітної плати, кваліфікація, організація праці, інформаційне забезпечення діяльності, мотивація праці, організаційна структура підприємства, розвиток персоналу та можливість кар'єрного зростання. На якість діяльності персоналу впливають освіта, кваліфікація, здатність до інноваційного мислення. Якісні характеристики персоналу – освіта та кваліфікація – є визначальними факторами ефективності виробництва. Кваліфікація впливає на якість продукції безпосередньо, оскільки високий рівень освіти та підготовки керівників та фахівців є ключовою передумовою підвищення результативності діяльності [3, с. 72]. Для ефективного виконання функцій необхідна економічна та неекономічна мотивація з метою підвищення зацікавленості працівників у досягненні цілей підприємства. Ефективність роботи персоналу залежить від системи стимулів, яка виражається в організації оплати праці, що компенсує затрачені зусилля на виконання завдань. Винагорода за індивідуальне чи колективне виконання показників продуктивності праці сприяє більш ефективній роботі персоналу.

Поряд з матеріальним заохоченням використовуються нематеріальні форми стимулювання. Аналіз показує, що мотивація і система винагороди є найбільш важливими факторами, які позитивно впливають на продуктивність праці і якість роботи персоналу [9]. Існують різні фактори, що впливають на мотивацію співробітників. Внутрішні включають творчий потенціал, задоволення від своєї роботи; зовнішні чинниками мотивації є рівень оплати праці, просування по службі, визнання і статус в суспільстві. Якщо людина вмотивована лише матеріальними факторами, бажано сформулювати додаткові стимули, в іншому випадку вона може втратити зацікавленість в роботі, ґрунтуючись лише на матеріальних факторах.

Діяльність персоналу на підприємстві залежить і від організаційної структури управління підприємством. Організаційна структура підприємства забезпечує координацію всередині підприємства на основі функцій управління, які відображені в посадових інструкціях працівників [3, с. 135]. Виконання таких специфічних функцій як планування й формування персоналу, атестація кадрів, навчання та розвиток персоналу, створення ефективної системи стимулювання та мотивації, вдосконалення системи комунікацій, створення сприятливого морально-психологічного клімату на підприємстві спрямоване на ефективне використання персоналу підприємства і як результат – підвищення якості управлінських рішень.

Якість управлінського рішення в значній мірі впливає на результати діяльності підприємства. Так, підвищення ефективності управління персоналом сприятливо впливає на використання обладнання, механізмів, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток [3, с. 45]. Економічні цілі діяльності підприємства впливають з визначення пріоритетності виробництва та отримання максимального прибутку. Крім того, важливо досягти ефективного співвідношення між витратами і вигодами, що характеризується показниками ефективності.

Ефективність діяльності підприємств залежить від різних факторів. Її економічна сутність полягає у збільшенні позитивного результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці [5, с. 367]. Розвиток підприємства визначається його прибутком. Для збільшення прибутку необхідно пошук оптимальних шляхів зменшення собівартості виробництва, яка включає і витрати на персонал. Так, витрати на персонал в економічній літературі визначаються як вартість робочої сили, видатки на персонал, інвестиції в персонал тощо [1, с. 47]. Це сукупні витрати організації на підготовку та утримання виробничого фактора – праці [1, с. 47]. Формування витрат на персонал на підприємствах агропромислового комплексу залежить від стратегії економічного розвитку підприємства. Так, якщо керівництво підприємства прагне у короткостроковому періоді максимізувати прибуток шляхом зменшення всіх складових виробничих витрат, то витрати на персонал будуть зменшуватися як складова собівартості [6, с. 36]. Проте, управлінські рішення в сучасних економічних умовах найчастіше спрямовані не на скорочення витрат на персонал, але оптимізацію витрат на персонал, з одного боку, і підвищення продуктивності праці з іншого боку. При цьому, ефективність управління персоналом включає економічну ефективність, що характеризує досягнення цілей при оптимальному використанні існуючих ресурсів та соціальну ефективність, яка полягає у задоволенні потреб та інтересів працівників. Збереження високої мотивації співробітника, який набув вищої кваліфікації, посилення його лояльності до підприємства є важливим напрямом підвищення соціальної ефективності. На цій основі формуються принципи управління персоналом, найбільш важливими з яких є децентралізація, делегування повноважень, принцип єдиної відповідальності, координації, інформації і права голосу [2, с. 43]. Принципи управління персоналом повинні бути універсальними і визначатися за керівництвом для вжиття заходів на різних рівнях ієрархії.

Серед основних напрямів удосконалення форм і методів підвищення якості діяльності персоналу підприємства особливу увагу слід приділити формуванню інформаційного забезпечення підприємства з використанням інформаційних технологій та маркетингових досліджень. Основою для прийняття управлінських рішень є інформація. Тому від своєчасного збирання достовірної інформації, що всебічно характеризує всі процеси і явища виробничо-господарської діяльності підприємства та його структурних елементів, а також від оперативної

обробки повністю залежить якість і своєчасність управління процесами та господарською діяльністю підприємства [5, с. 376]. Інформація повинна бути якісною, сприйнятливою й корисною для вирішення поставлених завдань персоналом. Основними вимогами до інформаційної системи є: застосування сучасних інформаційних технологій, економіко-математичних методів, моделювання та інших [7, с. 45]. Впровадження ефективної інформаційної системи управління персоналом сприяє підвищенню продуктивності роботи керівників та спеціалістів, обґрунтованому прийняттю кадрових рішень. В залежності від виконуваних функцій формується структура управління підприємством.

Висновки. Результативність діяльності підприємств залежить від якості прийняття управлінських рішень, яка визначається різними складовими, ключовим з яких є ефективна діяльність персоналу. Висока якість управлінського рішення пов'язана з впливом зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність персоналу у виробничому процесі та вміння менеджменту підприємства використовувати цей виробничий ресурс.

1. Балабанова Л.В. *Управління персоналом: підручник* / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Буковинська М.П. *Управління персоналом: підручник* / М.П. Буковинська, В.П. Сладкевич. – К: Кондор-Видавництво, 2013.
3. Гуткевич С.О. *Сучасна парадигма управління якістю* / С.О. Гуткевич, О.М. Язвінська, Л.А. Пунчак. – К.: НТУУ «КПІ», 2015. – 252 с.
4. Міненко М.А. *Публічне управління: теорія та методологія: моногр.* / М.А. Міненко. – К.: Київськ. Нац. Торг-екоп. Ун-т, 2014. – 404 с.
5. *Модель розвитку галузей економіки* / за ред.проф. Гуткевич С.О. – К.: НТУУ «КПІ», 2011. – 482 с.
6. Москаленко В.О. *Деякі аспекти розвитку та управління кадровим потенціалом підприємства* // *Управління персоналом і економіка праці* / за заг. ред. Драган О.І. – Київ: УВД «Вініченко», 2014. – 298 с.
7. Рульєв В.А. *Управління персоналом: навчальний посібник* / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська. – К.: Кондор, 2013. – 310 с.
8. *Стратегія розвитку: інвестиційний вимір* / С.О. Гуткевич, М.І. Пугачов, Г.М. Завадських та інші. – Харків, «Діса плюс», 2016. – 162 с.
9. Zhang, X, Zhou, J. Empowering leadership, uncertainty avoidance, trust, and employee creativity: Interaction effects and a mediating mechanism. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*; 2014. – 124 (2): 150
10. Konrad, A.M. Engaging employees through high-involvement work practices. *Ivey Business Journal*. Available at <http://iveybusinessjournal.com/publication/engaging-employees-through-high-involvement-work-practices/>

УДК 338.24:316.334.3

Іличок Б.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний університет «Львівська політехніка»

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ

Статтю присвячено питанням актуалізації забезпечення в Україні пріоритетів соціальної безпеки держави. Дано характеристику офіційного рівня прожиткового мінімуму в Україні. Обґрунтовано, що держава знижує соціальні стандарти населення. Причиною зниження є дефіцит бюджетних коштів, який є наслідком уникнення суб'єктів господарювання від оподаткування та неефективного використання коштів державного бюджету. Запропоновано резерви збільшення доходів державного бюджету й на цій основі – підвищення рівня соціальних стандартів населення.

Ключові слова: соціальна безпека, соціальні стандарти, прожитковий мінімум, бідність, бюджетні кошти, доходи населення, уникнення оподаткування, соціальне забезпечення, соціальні гарантії.

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: ТЕНДЕНЦИИ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ

Иличок Б.И.

Статья посвящена вопросам актуализации обеспечения в Украине приоритетов социальной безопасности государства. Дана характеристика официального уровня прожиточного минимума в Украине. Обосновано, что государство снижает стандарты населения. Причина снижения – дефицит бюджетных средств. Дефицит – следствие уклонения субъектов хозяйствования от налогообложения и неэффективного использования средств государственного бюджета. Предложены резервы увеличения доходов государственного бюджета и на этой основе – повышение уровня социальных стандартов населения.

Ключевые слова: социальная безопасность, социальные стандарты, прожиточный минимум, бедность, бюджетные средства, доходы населения, уклонение от налогообложения, социальное обеспечение, социальные гарантии.

SOCIAL SECURITY OF UKRAINE – TRENDS AND POTENTIAL OF DEVELOPMENT

Ilychok B.

The article is devoted to essential issue of adequate social safety provided by the state. Characteristic of official subsistence level in Ukraine is presented. The state reduction of the social standards of the population is proved. The reason of reduc-

tion is budget deficit. The deficit is the result of avoiding tax payments and inefficient use of state budget. Reserves of increase state budget revenues and raising social standards are proposed.

Keywords: *social safety, social standards, cost of living, poverty, budget money, income, tax evasion, social security, social guarantees.*

Постановка проблеми. Сьогодні розвинуті держави світу значну увагу приділяють соціальній безпеці шляхом забезпечення високих соціальних стандартів населення. Україна прагне вступу до ЄС. З огляду на наявний рівень життєзабезпечення основної маси громадян України та кризовий стан демографії, вкрай актуальним є питання про якісне підвищення рівня соціальної безпеки населення та її адаптації до норм ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальна безпека, соціальні стандарти, теоретико-методологічні та практичні проблеми їх забезпечення розкриті в працях відомих учених: М. Волгіна, В. Гошовської, І. Гнибіденка, А. Колота, В. Куценка, Е. Лібанової, О. Новікової, Г. Ситника, В. Скуратівського, В. Трошинського, В. Удовиченка та ін. Однак дослідження проблем соціальної безпеки українського суспільства не набуло системного характеру, відсутні чіткі критерії соціальної безпеки, зокрема щодо рівня соціальних стандартів, недостатньо обґрунтовано шляхи забезпечення соціальної безпеки.

Ураховуючи перспективи подальшого економічного розвитку України, бажання інтегруватися в ЄС, значні демографічні проблеми, необхідно адаптувати вітчизняні методики визначення соціальних стандартів до вимог країн ЄС та пропонувати шляхи забезпечення дотримання цих стандартів.

Постановка завдання. Мета статті – здійснити аналіз стану щодо забезпечення соціальних стандартів в Україні, дати характеристику їх рівня та запропонувати шляхи підвищення соціальних стандартів у державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із пріоритетних напрямів соціальної політики держави є політика, спрямована на формування та покращення соціальної безпеки людини і суспільства. Соціальний захист, соціальна безпека, з одного боку, та соціальний розвиток, соціальні відносини – з іншого, органічно поєднані: без розвинутих соціальних відносин не може бути стабільної соціальної безпеки людини, суспільства, а остання значною мірою зумовлює розвиненість, зрілість процесів соціального, суспільного розвитку. Відновивши державність України, вітчизняне суспільство свідомо та майже одноголосно зробило вибір на побудову соціально орієнтованої ринкової системи. До такого вибору українців переконливо спонукали високі стандарти життя країн із соціально-ринковим господарством, які були та й нині є значно кращі за тодішні радянські соціальні стандарти.

У процесі вже понад чверть столітнього реформування національної економіки українське суспільство не лише не отримало омріяних соціальних стандартів західного світу, на які ми щиро сподівалися в 1991 р., але не відбулося навіть покращення рівня колишніх «дореформених» стандартів.

Негативні зміни в соціальній сфері дуже сильно позначилися на демографічних процесах. В Україні стрімко відбувається процес депопуляції населення. Із 52 млн. осіб у 1991 р. на кінець 2016 р. в державі проживає 42,4 млн. [1]. Депопуляція переважно відбувається шляхом природного скорочення чисельності населення.

Природне скорочення населення – це різниця між кількістю людей, які народилися, і тими, що померли. Динаміку даного процесу в Україні протягом 2005–2015 рр. відображено на рис. 1.

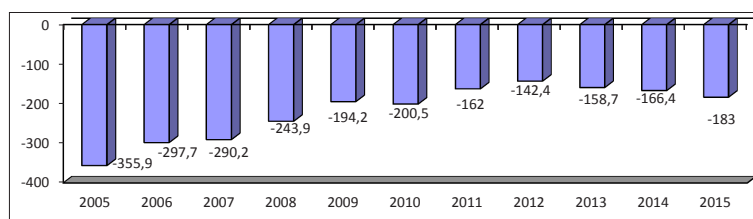


Рис. 1. Природне скорочення чисельності населення України, тис. осіб

Джерело: статистичний щорічник України за 2015 р.

Чисельність населення в Україні змінюється також під впливом міграцій (переселення людей зі зміною місця проживання). Вони бувають внутрішні і зовнішні. Внутрішні міграції – це рух населення між різними регіонами всередині країни. Вони не впливають на загальну чисельність населення країни, а тільки на його розподіл між регіонами. Зовнішні міграції (за межі держави) поділяються на еміграцію (виїзд), імміграцію (вїзд) і рееміграцію (повернення людей на батьківщину). Міграції в Україні мають від'ємне сальдо. Це означає, що кількість людей, які виїжджають з неї, більша, ніж тих, які приїжджають. Наприклад, у 2000 р. різниця між вибулими і прибулими становила 46 тис. осіб. Еміграція має переважно соціально-економічні причини, її ще називають заробітчанською. У пошуках кращих заробітків люди виїжджають передусім у країни Південної та Центральної Європи, Росію, Ізраїль, США та інші країни світу. Значна кількість людей виїжджає нелегально. За 1991–1999 рр. кількість емігрантів перевищила 2 млн. осіб. Виїзд населення з України – проблема, яка в майбутньому може стати загрозою формуванню продуктивних сил, а також посилить негативні аспекти демографічної ситуації. Внаслідок того, що виїжджають люди молодого та середнього віку, у країні знижуються показники народжуваності. Цьому сприяє також еміграція жінок та дівчат.

Серед тих, хто виїжджає з України, значний відсоток людей з вищою освітою (у 1995 р. – 24%), серед них багато людей із науковим ступенем. Це свідчить про відтік з України високопрофесійних кадрів, так звана «міграція умів».

Із цього приводу директор Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України Е.М. Лібанова наголошує, що й у наступні 20 років прогнозується скорочення чисельності громадян держави ще на 20% до 34 млн. осіб [1].

З огляду на рівень життєзабезпечення основної маси населення України та стан демографії, на часі піднімати питання не лише про підвищення соціальних стандартів, а й про забезпечення соціальної безпеки в державі.

Нагадаємо, що соціальна безпека спрямована передусім на захист індивідуума як найвищої цінності будь-якої країни. Захист життя, здоров'я, добробуту, прав і свобод людини є внутрішнім змістом соціальної безпеки.

У провідних країнах світу в процесі соціалізації економічного розвитку в ХХІ ст. соціальна безпека підпорядковує своїм завданням усі форми взаємин стосовно безпеки як в економічній, так і в політичній сферах суспільства. Вона зумовлює відповідну динаміку соціальної системи регулювання та життєзабезпечення. Об'єктами соціальної безпеки виступають люди, їхні спільноти та стосунки, належні соціальні потреби, системи соціалізації людини та соціальна інфраструктура: освіта, виховання, культура, торгівля, охорона здоров'я, спосіб життя.

Першоосновою, наріжним каменем соціальної безпеки держави є соціальні стандарти. У ст. 1 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» соціальні стандарти визначено як установлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій. Зазначеним Законом передбачено лише один державний соціальний стандарт – прожитковий мінімум, який визнано базовим соціальним стандартом. На його основі «...визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти².

У цьому ж Законі державні соціальні стандарти – це соціальні норми і нормативи, які визначено як показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами. А державні соціальні гарантії – як встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму.

Прожитковий мінімум – це вартісна величина набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

У світовій практиці люди, які мають рівень доходів менший за прожитковий мінімум, вважаються бідними. Наприклад, у країнах ЄС бідною вважається особа, чий доходи становлять менше 60% від середнього доходу на душу населення в країні, де вона проживає.

Сучасна світова наука визначає бідність як неможливість через нестачу коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу.

У чинному законодавстві України застосовується дещо інше визначення бідності, адже під цим терміном розуміється неможливість підтримувати мінімальний рівень споживання, що визначається на основі фізіологічних, соціальних і культурно зумовлених нормативів.

Відмінність у цих визначеннях, по суті, полягає в тому, що за першим бідними вважаються всі, хто живе нижче за певний фактичний середній стандарт суспільства, а за другим – лише ті, хто живе нижче за визначений суспільством мінімальний рівень.

У табл. 1 здійснено характеристику відповідності офіційного рівня безробіття в Україні стандартам країн ЄС протягом 2005–2015 рр., результати обчислень відображені на рис. 2.

Таблиця 1. Відповідність офіційного рівня безробіття в Україні стандартам країн ЄС

№ з/п	Показники	Значення показників										
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Наявні доходи в Україні у розрахунку на одну особу, грн./рік	6332,1	7771,0	9930,3	13716,3	14372,8	18485,6	21637,9	25206,4	26719,4	26782,1	31082,7
2	Наявні доходи в Україні у розрахунку на одну особу, грн./місяць	527,7	647,6	827,5	1143,0	1197,7	1540,5	1803,2	2100,5	2226,6	2231,8	2590,2
3	Поріг бідності за стандартами ЄС, грн./місяць	316,6	388,6	496,5	685,8	718,6	924,3	1081,9	1260,3	1336,0	1339,1	1554,1
4	Офіційний мінімум доходів в Україні, грн./місяць	423,0	463,8	518,5	607,5	638,5	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176,0	1227,3
5	Відповідність офіційного рівня бідності стандартам ЄС, %	133,6	119,4	104,4	88,6	88,9	91,2	84,5	82,7	83,4	87,2	79,0

Джерело: Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – С. 82, 84

Згідно з інформацією, відображеною на рис. 2, починаючи з 2008 р. в Україні відбувається тенденція щодо зниження відповідності вітчизняних стандартів бідності стосовно вимог ЄС. Найгірший стан справ спостерігається в 2015 р., коли вітчизняний прожитковий мінімум становив лише 79% від вимог ЄС. Від-

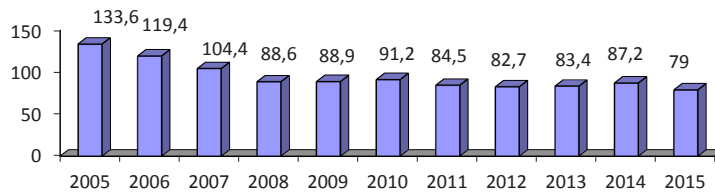


Рис. 2. Відповідність офіційного рівня бідності в Україні стандартам ЄС, %

Джерело: власні розрахунки автора, наведені в табл. 1

повідно, протягом 2008–2015 рр. в Україні загострюється проблема гарантування державою хоча б мінімально необхідних умов життя пересічним громадянам. Дану проблему більш комплексно мав би характеризувати показник частки населення із середньодушовими доходами в місяць, нижчими за прожитковий мінімум (рівень бідності). Динаміку даного показника відображено на рис. 3.

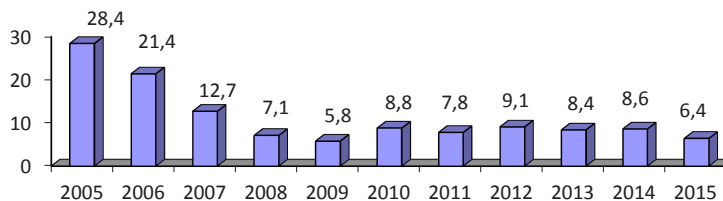


Рис. 3. Частка населення із середньодушовими еквівалентними доходами в місяць, нижчими прожиткового мінімуму, 2005–2015 рр., %

Джерело: Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – С. 84

Згідно з інформацією з рис. 3, частка населення в Україні з середньодушовими доходами в місяць, нижчими за прожитковий мінімум, із 28,4% у 2005 р. зменшилася до 6,4% у 2015 р. Зокрема, у 2015 р. за загального погіршення економічного стану в державі офіційна статистика фіксує покращення соціального забезпечення населення, зокрема щодо рівня 2014 р. Такі офіційні дані є щонайменше дискусійними, адже станом на 2015 р., згідно з даними Євростату, у заможній Німеччині бідність загрожує приблизно 16,7% населення, тоді як у кризовій Україні – лише 6,4% [2, с. 84].

Це підтверджує й інформація від Світового банку з Економічного огляду та макроекономічного прогнозу для України, де зазначається, що «у 2015 році рівень бідності в Україні збільшився майже вдвічі та залишиться високим до 2018 року з огляду на складну бюджетну ситуацію та подальше підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги» [5, с. 1].

За наявного підходу до реалізації соціальної політики, за значного погіршення стану державних фінансів, як це мало місце в 2014–2015 рр., відбувається зниження офіційних соціальних стандартів. Такий сценарій реалізується тоді, коли індексація рівня прожиткового мінімуму не є адекватною щодо наявних темпів інфляції. Для підтвердження сказаного скористаймося інформацією з табл. 2, в якій за відповідні роки подано співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом 2005–2015 рр. Пропонований показник дає можливість отримати якісну інформацію щодо реальної динаміки рівня прожиткового мінімуму в державі стосовно динаміки показника ВВП у середньому на одну особу в місяць, максимально усунувши вплив інфляційного чинника та нееквівалентну індексацію доходів відносно рівня інфляції.

Таблиця 2. Динаміка співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць, 2005–2015 рр.

№ з/п	Показники	Значення показників										
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Прожитковий мінімум, грн./особу ¹	423,0	463,8	518,5	607,5	638,5	843,17	914,08	1042,42	1113,67	1176,0	1227,33
2	ВВП на одну особу, грн. ²	9372	11630	15496	20495	19862	24429	29519	32002	33473	36904	46201
3	ВВП на одну особу в місяць, грн.	781	969,17	1291,33	1707,92	1655,17	2035,75	2459,92	2666,83	2789,42	3075,33	3850,08
4	Співвідношення прожиткового мінімуму до ВВП на одну особу в місяць, %.	54,2	47,9	45,3	35,6	38,6	41,4	37,2	39,1	39,9	38,2	31,9

Джерело: Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – С. 84 ; Соціальні стандарти рівня життя населення / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – С. 15

Результати обчислень із табл. 2 відображено на рис. 4. Ця інформація свідчить, що досліджуваний показник з 54,2% у 2005 р. зменшився до 31,9% у 2015 р., тобто на 22,3 п. п., або на 41%. Така динаміка є вкрай негативним явищем у соціальній політиці держави та наголошує про зниження рівня соціальних стандартів в Україні протягом досліджуваного періоду.

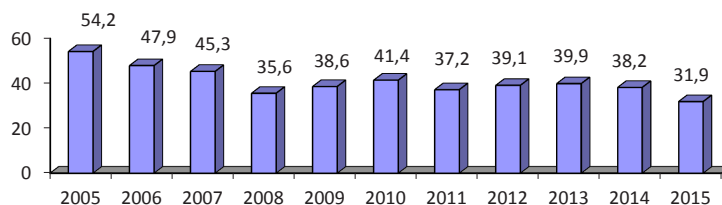


Рис. 4. Співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом 2005–2015 рр., %

Джерело: власні розрахунки автора, наведені в табл. 2

За минулі чверть століття «реформ» національного господарства суспільство зіштовхнулося з масштабними проблемами, спричиненими розвитком у національній економіці найбільш негативних елементів еволюції розвинутих держав.

Мова йде про дві базові проблеми в державному управлінні України:

- уникнення від оподаткування великих (олігархічних) корпорацій;
- масове розкрадання ресурсів державного бюджету, у тому числі коштів, спрямованих саме на забезпечення соціальних стандартів найбільш незахищених громадян держави.

Хоча офшорні махінації родом із західного світу, але розвинуті держави вже навчилися успішно боротися із цим злом. У нашому суспільстві досі не лише не вироблено «імунітету» до цього вкрай шкідливого для держави явища, але правляча верства у своїй більшості сама заражена «офшорним вірусом».

З перемогою революції Гідності громадськість стала масово викривати схеми розкрадання бюджетних коштів, і в даній проблемі намітилася позитивна тенденція до її вирішення в майбутньому. Зокрема, на зміну паперовим державним тендерам прийшла вітчизняна електронна система публічних закупівель ProZorro. На світовому комунікаційному форумі в Давосі в 2016 р. ця система перемогла в номінації «Технологія майбутнього» й визнана однією з кращих у світі. Зі слів секретаря Національної ради реформ Д. Шимківа, лише у III кварталі 2016 р. ця система дала змогу зекономити біля 3 млрд. грн. державних коштів під час здійснення публічних закупівель.

Згідно з інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі, рівень тіньової економіки в Україні в 2015 р. становив біля 40% [4]. Ураховуючи, що в 2015 р. ВВП України становив 1 980 млрд. грн. [3, с. 15], то чисті прибутки тіньового сектору в 2015 р. становили більше 790 млрд. грн. ($1\,980 \text{ млрд. грн.} \times 0,40 = 792 \text{ млрд. грн.}$), з яких понад 500 млрд. припадає на корпоративний сектор національного господарства.

В Україні колосальних масштабів сягають обсяги уникнення від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання шляхом махінацій через офшорні компанії. Слід наголосити, що ці оборудки відбуваються «згідно з чинним зако-

нодавством», адже сам перелік офшорних зон затверджується Розпорядженням КМУ [6]. Відповідно, жодних позитивних зрушень в Україні у цій сфері за 2014–2016 рр. практично не відбулося.

Отримані через офшорні махінації надприбутки частково повертаються в Україну шляхом іноземних інвестицій. Зокрема, на 1 січня 2015 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні становив 45,7 млрд. дол. США, з яких 30% (13,7 млрд.) припадало на Кіпр [2, с. 515]. Жодна інша країна світу не вклала в Україну стільки прямих іноземних інвестицій, як ця невеличка острівна держава. Наприклад, аналогічний показник Німеччини станом на 1 січня 2015 р. становив лише 5,4 млрд. дол. США [2, с. 515], тобто у 2,5 рази менше за показник Кіпру.

Унаслідок наявного стану справ держава недоотримує значні обсяги податкових ресурсів, необхідних на підвищення соціальних стандартів населення. А ті мізерні ресурси, зокрема соціальної сфери, якими володіє держбюджет, у значній своїй масі використовуються неефективно, про що наочно доводять як численні приклади нині викритих зловживань державних чиновників, так і задекларовані державними чиновниками статки за електронного декларування.

Зокрема, українські народні депутати, маючи офіційний рівень доходів у чотири рази нижчий за аналогічний рівень доходів членів польського Сейму, задекларували майно, яке в середньому у п'ять разів перевищує статки членів польського парламенту. Аналогічна ситуація з доходами керівництва уряду та інших гілок влади в Україні [7].

Із цього приводу голова парламентського Комітету з питань запобігання корупції Є. Соболєв зазначає, що «корупція й зараз лишається основним заняттям більшості українських політиків, прокурорів і суддів. Тому нині найнагальнішою необхідністю є створення спеціалізованих антикорупційних судів, щоб справи проти високопосадовців не гальмувалися» [8].

Серед трьох гілок влади в державі основний наголос має бути зроблений на судову реформу, оскільки сьогодні саме судова гілка влади штовхає країну у прірву через протиправні та відверто аморальні судові рішення, які узаконюють рейдерство, мінімізують відповідальність за кримінальні злочини тощо. 60% нинішнього складу суддів у результаті судової реформи мають бути звільнені з посад. Про актуальність судової реформи в Україні вже наголошують найбільш впливові організації, зокрема лідери українських церков, митці [9].

Для усунення перелічених вище проблем, українське суспільство, недержавні громадські організації повинні активізувати роботу державних органів за двома стратегічними напрямками:

- 1) реального забезпечення публічності в контролі над використанням бюджетних коштів;
- 2) обмеження обсягів тіньового обороту та офшорних махінацій великих корпорацій.

Ці завдання мають певну специфіку щодо їх реалізації. Перша проблема вимагає негайного забезпечення публічності в контролі над використанням бюджетних коштів та реального покарання державних посадовців, винних як у саботажі цих змін, так і в отриманні тіньових доходів.

Розв'язання другої проблеми повинно відбуватися на основі системних поступових змін у діяльності Державної фіскальної служби. Двадцять років тому автор уже пропонував фіскальній службі України системний підхід, здатний поступово суттєво зменшити рівень тіньової економіки в державі [10]. Даний підхід можна застосувати й сьогодні до поетапного обмеження обсягів офшорних махінацій власників великих корпорацій. Для цього під час використання даної системи основним критерієм оцінки слід взяти рентабельність операційної діяльності корпорацій та порівнювати її з аналогічним показником у середньому по виду діяльності цих корпорацій [11, с. 94–97]. Ті підприємства, чий показник рентабельності операційної діяльності будуть нижчими за середні показники по даному виду діяльності, й повинні ставати об'єктами дослідження фіскальної служби.

Наявна ситуація в економіці держави, коли основна маса олігархічного корпоративного сектору працює з рентабельністю операційної діяльності у 2–4% [2, с. 480], є відверто анекдотичною.

Своє вагоме слово у даному процесі повинен сказати й український парламент. Наприклад, після «панамського скандалу» в Англії планують запровадити кримінальну відповідальність для компаній, які дозволятимуть своїм працівникам допомагати іншим в ухиленні від сплати податків [12].

Зростання фінансових можливостей держави та її дії щодо підвищення прожиткового мінімуму до соціально необхідного рівня створить можливості для збереження і розвитку людського потенціалу держави, підтримки ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення. Збільшення рівня прожиткового мінімуму пропорційно позначиться на доходах працівників бюджетного сектору економіки, зростанні сукупного попиту в економіці, обсягах виторгу та прибутків суб'єктів господарювання, обсягах надходжень податків до бюджетів усіх рівнів тощо.

Збільшення доходів державного бюджету та їх ефективніше використання створять реальні передумови для суттєвого покращення соціальних стандартів в Україні та їх адаптації до вимог ЄС.

Висновки з проведеного дослідження. За 25 років реформування національної економіки українське суспільство не лише не отримало омріяних соціальних стандартів західного світу, на які ми щиро сподівалися у 1991 р., але не відбулося навіть покращення рівня колишніх «дореформених» стандартів. Є достатні підстави ставити питання про реальну загрозу соціальній безпеці в Україні. У державі вже понад 20 років поспіль відбувається депопуляція населення. Однією з базових причин такого стану справ є зниження соціальних стандартів у державі.

Діючі на даний час в Україні методики та обчислені на їх основі соціальні стандарти населення не забезпечують основних соціальних гарантій у сфері доходів. Така ситуація є наслідком обмежених можливостей державного бюджету щодо забезпечення на належному рівні цих стандартів. Основними факторами дефіциту фінансових ресурсів бюджету держави є уникнення від оподаткування суб'єктами господарювання та неефективне використання бюджетних коштів. Запропоновані в дослідженні системні заходи за їх реалізації урядом спроможні суттєво обмежити обсяги тіньової економіки та забезпечити збільшення податкових надходжень до державного бюджету, необхідних для підвищення соціальних стандартів українського суспільства.

1. В Україні стрімко відбувається процес депопуляції населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/>.

2. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 574 с.

3. Соціальні стандарти рівня життя населення / Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 200 с.

4. Рівень тіньової економіки України знизився до 40% ВВП / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/07/4/597966/>.

5. Світовий банк: Економічний огляд та макроекономічний прогноз для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://un.org.ua/ua/publikatsiia-ta-zvityi/un-in-ukraine-publications/3810-svitovyi-bank-ekonomichnyi-ohliad-ta-makroekonomichni-prohnoz-dlia-ukrainy-2016>.

6. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України» від 16 вересня 2015 р. № 977-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-KMU/type-Розпорядження/997-16.09.2015.htm.

7. Баляс М. Польські депутати бідні як церковні миші, порівнюючи з українськими колегами / М. Баляс ; Школа управління Українського католицького університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sptm.usc.edu.ua/2016/11/03/polski-deputaty-bidni-yak-tserkovni-myshi-porivnyuyuchy-z-ukrayinskyu-kolegamy/>.

8. Соболев Є. Давайте виганяти посадовців, які не зможуть відповісти на запитання, де вони взяли своє майно / Є. Соболев // Голос України. – 22.12.2016.

9. Вакарчук передав Порошенку вимогу щодо антикорупційних судів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2016/12/14/7129786/>.

10. Іличок Б.І. Проблема тіньової економіки в Україні та шляхи її розв'язання / І.Б. Іличок // Регіональна економіка. – 1997. – № 3. – С. 134–142.

11. Іличок Б.І. Аналізування діяльності суб'єктів господарювання на товарних ринках : [навч. посіб. для студ. вузів] / Б.І. Іличок. – Львів : Львівська політехніка, 2016. – 171 с.

12. Деофшоризація: Берлін закликає створити міжнародний реєстр компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/uk/деофшоризація-берлін-закликає-створити-міжнародний-реєстр-компаній/a-19177961>.

E-mail: ilychok@ukr.net

УДК 226:331:005.95.96(045)

Ільїна О.А.

аспірант,

Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного**МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ КАДРОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ**

У статті розглянуто основні методи та показники оцінки персоналу та кадрового потенціалу підприємств. Визначено ключові вимоги та особливості оцінювання кадрового потенціалу на підприємствах водного транспорту. Зазначено, що наявні методики не розкривають перспектив розвитку кадрового потенціалу, ефективності його реалізації, не враховують роль усіх видів економічних ресурсів в ефективності використання кадрового потенціалу. Запропоновано метод «кадрової ефективності» для оцінки кадрового потенціалу, що враховує вплив чистого прибутку, середньогалузевої продуктивності праці та витрат на розвиток кадрів.

Ключові слова: кадровий потенціал, персонал, компетенції, «кадрова ефективність», оцінювання, водний транспорт.

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ КАДРОВОГО
ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА**

Ильина О.А.

В статье рассмотрены основные методы, показатели оценки персонала и кадрового потенциала предприятий. Определены ключевые требования и особенности оценки кадрового потенциала на предприятиях водного транспорта. Отмечено, что существующие методики не раскрывают перспектив развития кадрового потенциала, эффективности его реализации, не учитывают роль всех видов экономических ресурсов в эффективности использования кадрового потенциала. Предложен метод «кадровой эффективности» для оценки кадрового потенциала, учитывающий влияние чистой прибыли, среднеотраслевой производительности труда и затрат на развитие кадров.

Ключевые слова: кадровый потенциал, персонал, компетенции, «кадровая эффективность», оценивание, водный транспорт.

**METHODICAL MAINTENANCE OF EVALUATION OF PERSONNEL'S
POTENTIAL ON THE WATER TRANSPORT ENTERPRISES**

Ylyna O.

The article considers main methods and indicators of evaluation of personnel and human resources of enterprises. The key requirements and features of evaluation of human resources at enterprises of water transport are determined. It is noted that existent methodologies do not reveal perspectives of development of human

resources, its implementation efficiency, not take into account the role of all types of economic resources in the efficiency of the human resource use. A method of "human resource efficiency" for evaluating human resources that takes into consideration an influence of net income, average sectoral labour productivity and expenses for personnel development is proposed.

Keywords: human resources, personnel, competencies, "human resource efficiency", evaluation, water transport.

Постановка проблеми. Із розвитком ринкових відносин, глобалізації та демократизації суспільства, постійного прискорення поширення інформації та інформаційних технологій ключовими факторами на підприємствах виступають персонал та рівень інноваційного розвитку кадрового складника системи управління. На сьогоднішній день кадри підприємства виступають основним джерелом формування, нарощування та реалізації загального потенціалу підприємства, забезпечуючи ефективність розвитку підприємства в умовах інноваційної економіки.

Одним із завдань ефективного управління розвитком кадрового потенціалу є оцінка достатності компетенцій кадрового ресурсу. Мета проведення такого оцінювання полягає у визначенні ступеня використання персоналу підприємства та виявленні можливостей його розвитку, оцінюванні рівня готовності до ефективної роботи з реалізації цілей і завдань підприємства в умовах ринку, що динамічно розвивається. Результати оцінювання кадрового потенціалу підприємства дають змогу приймати найбільш обґрунтовані рішення, спрямовані на його використання та розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання персоналу та кадрового потенціалу досліджували закордонні та вітчизняні вчені, серед них: Г. Десслер, Р. Марр, Е. Мейо, М. Мескон, Д. Сульє, Ф. Тейлор, О. Волошин, Л. Балабанова, Т. Білорус, А. Криклій, Г. Писаревська, А. Файоль, А. Єгоршин, П. Журавльов, А. Кібанов, Е. Маслов, та ін. Проте процеси управління та оцінювання кадрового потенціалу на підприємствах водного транспорту досліджено недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення теоретико-методичних підходів до оцінювання вартості кадрового потенціалу на підприємствах водного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні перетворення, динаміка змін середовища функціонування підприємств провокують якісні і кількісні зміни не лише операційної діяльності, а й системи управління, що насамперед починаються з переосмислення місії, цілей та завдань розвитку. За твердженням багатьох науковців, в умовах глобалізації, розширення виробничих зв'язків, прискорення темпів упровадження інновацій у виробництво та управління, активного перерозподілу ресурсів основним мотивуючим фактором розвитку економічної системи стає людина. Таким чином, актуальним є дослідження процесів формування і розвитку кадрового потенціалу.

Кадровий потенціал підприємств водного транспорту – це сукупність кількісних і професійно-компетентнісних характеристик кадрового ресурсу і можливостей системи управління персоналом, що в процесі взаємодії забезпечують здатність кадрів до саморозвитку, продуктивної праці, навчання, професійного зростання, відкритості до нових знань та інформації, та спрямовується на впровадження інноваційних методів управління персоналом, зростання якості і безпеки перевезень, забезпечення ефективності й конкурентоспроможності транспортних послуг.

Для систематизації теоретичних здобутків в оцінюванні кадрового потенціалу визначимо сутність терміну «оцінка персоналу», яка досить різниться серед вітчизняних учених (табл. 1).

Тобто оцінювання персоналу – це процедура, що полягає в кількісному та вартісному вимірах характеристик працівників для виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності визначеним вимогам. У загальному вигляді система оцінювання персоналу містить чотири блоки:

1. Зміст оцінки – це об'єкт аналізу, конкретні якості людини, її поведінка, результати її праці.
2. Система критеріїв оцінки та їх вимірювання.
3. Система способів, методів та інструментів оцінювання.
4. Процедура оцінювання: визначаються порядок оцінювання, місце проведення, суб'єкти оцінювання, терміни і періодичність оцінки, технічні та організаційні засоби, що використовуються під час оцінювання персоналу.

На сьогоднішній день існує певна класифікація методів оцінки кадрового потенціалу, а саме всі методики поділяються за цілями на вартісні та якісні.

1. Вартісна оцінка кадрового потенціалу включає низку методик, які поділяються за джерелами формування потенціалу (табл. 1) [10; 11].

Витратний підхід – вартість кадрового потенціалу являє собою сукупність фактичних витрат на його створення: зарплата, витрати на забезпечення умов праці, оплата соцзабезпечення, ціна компенсації.

Дохідний підхід – вартість кадрового потенціалу ототожнюється з оцінкою реальної вигоди, яку має п/п від праці працівників (частина прибутку, який генерується цими працівниками).

Так, за методикою В.Н. Авдєєнка та В.А. Котлова для оцінки розміру кадрового потенціалу підприємства пропонується взяти такі показники [12]:

1. Продуктивність праці промислово-виробничого персоналу.
2. Коефіцієнт змінності робочої сили.
3. Коефіцієнт змінності роботи робочого місця.
4. Коефіцієнт віддачі повної заробітної плати.
5. Коефіцієнт творчої активності працівників.

Однак ця методика не виокремлює показник розміру кадрового потенціалу, а всі наведені коефіцієнти слугують проміжними розрахунками для оцінки величини виробничого потенціалу підприємства. До того ж даний підхід не бере до уваги відмінності у сутності трудових зусиль промислово-виробничого (технологічного) персоналу та працівників апарату управління [13, с. 213].

Таблиця 1

Аналіз підходів до визначення терміну «оцінка персоналу»

№ з/п	Джерело	Визначення
Оцінювання характеристик працівників		
	А.В. Шегда	Оцінювання персоналу визначає рівень кваліфікації працівників, рівень знань, навичок, здібностей, дає уявлення про ділові та моральні риси особистості
	Л.В. Балабанова	Оцінювання персоналу – це цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, властивостей) вимогам посади або робочого місця
Встановлення рівня відповідності посаді або цілям		
	М.Ф. Головатий, М.П. Лукашевич, Г.А. Дмитренко	Під оцінюванням персоналу розуміють процедуру, за допомогою якої виявляється ступінь відповідності якостей працівника, його трудової поведінки, результатів діяльності певним вимогам
	О.А. Кириченко	Оцінювання персоналу використовується для визначення відповідності працівника вакантному чи робочому місцю (посаді), яке він у даний час займає
	А.М. Колот	Оцінка персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів праці й відповідає тим вимогам, які впливають з його виробничих завдань
	В.А. Савченко	Оцінювання персоналу – процедура, що здійснюється для виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності визначеним вимогам
	І.О. Скопилатов, О.Ю. Єфремов	Ділова оцінка персоналу – це компонент діагностики персоналу, цілеспрямований процес установлення відповідності кількісних і якісних професійних характеристик персоналу вимогам посади (робочого місця), підрозділів і організації в цілому
	Л.І. Федулова	Під діловою оцінкою персоналу розуміється цілеспрямований процес установлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади й робочого місця

Джерело: узагальнено автором на основі [1–9]

Метод визначення рівня кадрового потенціалу за складниками ґрунтується на необхідності:

- 1) визначення переліку компонентів кадрового потенціалу підприємства;
- 2) обґрунтування вибору зразка і можливості моделювання кадрового потенціалу, який максимально наближався б до потреб підприємства (ідеального кадрового потенціалу) на основі теорії бажаності;
- 3) орієнтації під час порівняння компонентів не на середній рівень, а на бажаний;
- 4) забезпечення аналізу компонентів, які сприятливо впливають на кадровий потенціал підприємства, і компонентів, які знижують його рівень, для розроблення комплексу заходів щодо усунення їх негативного впливу.

Оцінка потенціалу на основі одиниці живої праці дає змогу краще врахувати ефективність використання кадрового потенціалу підприємства [10]. Розрахунки кадрового потенціалу згідно з данною методикою проводяться за такими етапами:

1. Визначається одиниця оцінки живої праці одного робітника через установлення її фондового аналога у вартісному вираженні.
2. Визначається кадровий потенціал технологічного персоналу підприємства.
3. Управлінський потенціал у вартісному вираженні визначається на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства.
4. Загальний кадровий потенціал підприємства визначається додаванням вартості кадрового потенціалу технологічного персоналу та вартості управлінського потенціалу.

Усі ці методи передбачають наявність еталона (реального чи уявного), який утілює максимальні значення окремих критеріїв оцінки, з яким порівнюються значення оцінки.

У загальній сукупності витратні методики оцінки кадрового потенціалу підприємства чи окремого працівника прирівнюють розмір кадрового потенціалу підприємства (працівника) до суми минулих витрат на його підготовку, поточне утримання та майбутній розвиток. Даний напрям досліджень, який демонструє витратне розуміння кадрового потенціалу, найбільше розроблявся вітчизняними науковцями [13, с. 211].

Проведення дослідження теорії оцінювання кадрового потенціалу показало, що:

- кадровий потенціал характеризується множиною компонентів, які поєднуються в єдину систему;
- множина складників, що аналізуються під час оцінки кадрового потенціалу, обмежена показниками стану та рівня використання лише кадрового ресурсу і не враховує вплив інших факторів;
- оцінювання кадрового потенціалу повинне ґрунтуватися на принципах взаємоузгодженості та відповідати цілям оцінки;

- кадровий потенціал повинен включати не менше трьох компонентів, за якими проводиться загальний аналіз, а також ураховувати їх взаємовплив на результати.

Таким чином, для підприємств водного транспорту описані вище методики дають змогу оцінити ефективність використання персоналу, системи управління ним, проте не розкривають перспектив розвитку кадрового потенціалу, ефективності його реалізації. Також описані методики не повною мірою враховують вплив фінансових, матеріальних, інформаційних ресурсів, системи управління персоналом на рівень розвитку та вартість кадрового потенціалу.

Під час оцінки кадрового потенціалу автором пропонується враховувати ефективність праці працівників та вартість економічного потенціалу підприємства водного транспорту, тому пропонуємо визначати вартість кадрового потенціалу на основі врахування прибутковості, вартості активів та продуктивності праці, який назвемо методом «кадрової ефективності»:

$$В_{кп} = \frac{ЧП - \overline{П} \times B_{\kappa}}{\kappa_{\text{кап}}}, \quad (1)$$

де $В_{кп}$ – вартість кадрового потенціалу; $ЧП$ – скоректований фактичний чистий прибуток підприємства; $\overline{П}$ – середньогалузева продуктивність праці; B_{κ} – сума витрат на розвиток кадрів; $\kappa_{\text{кап}}$ – коефіцієнт капіталізації підприємства водного транспорту.

Запропонований метод на відміну від наявних відображає ефективність та вартість персоналу, а також ураховує особливості галузі водного транспорту. Метод «кадрової ефективності» передбачає виконання операцій у такій послідовності:

1. Визначення ринкової вартості витрат на оплату праці, навчання підготовку, перепідготовку, адаптацію, підвищення кваліфікації кадрів.

2. Розрахунок скоректованого на нетипові доходи та витрати фактичного чистого прибутку, що отримується за рахунок сумарних історичних інвестиційних витрат на розвиток компетенцій персоналу.

3. Визначення середньогалузевої продуктивності праці.

4. Розрахунок коефіцієнта капіталізації, що відображає прибутковість та зростання вартості активів підприємства.

5. Розрахунок вартості вартість кадрового потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дав змогу виявити основні тенденції в оцінюванні характеристик персоналу підприємства та визначенні рівня його кадрового потенціалу. Зокрема, автором виділено два основні підходи до трактування поняття «оцінка персоналу»: як визначення характеристик працівника, як установлення відповідності посаді.

Оцінювання кадрового потенціалу має ґрунтуватися на таких положеннях: кадровий потенціал характеризується множиною компонентів, які поєднуються в єдину систему; множина складників, що аналізуються під час оцінки кадрового потенціалу, має аналізуватися через вплив різних видів ресурсів (а не лише пер-

соналу) та факторів; оцінювання кадрового потенціалу повинно ґрунтуватися на принципах взаємоузгодженості та відповідати цілям оцінки.

1. Балабанова Л.В. *Управління персоналом : [навч. посіб.]* / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Професіонал, 2006. – 512 с.
2. Головатий М.Ф. *Управлінські аспекти соціальної роботи : [курс лекцій]* / М.Ф. Головатий, М.П. Лукашевич, Г.А. Дмитренко [та ін.]. – К. : МАУП, 2004. – 368 с.
3. Завіновська Г.Т. *Економіка праці : [навч. посіб.]* / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 432 с.
4. Кириченко О.А. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.]* / О.А. Кириченко ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
5. Колот А.М. *Мотивація персоналу : [підручник]* / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
6. Савченко В.А. *Управління розвитком персоналу : навч. посіб.* / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
7. Скопылатов И.А. *Управление персоналом* / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. – СПб. : Смольный университет, 2000. – 400 с.
8. Федулова Л.І. *Менеджмент організацій : [підручник]* / Л.І. Федулова [та ін.]. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
9. Шегда А.В. *Менеджмент : [підручник]* / А.В. Шегда. – К. : Знання, 2004. – 687 с.
10. Бачевський Б.Є. *Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.]* / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учб. літ-ри, 2009. – 400 с.
11. Одегов Ю.Г. *Трудовой потенциал: пути эффективного использования* / Ю.Г. Одегов. – Саратов : Саратов. ун-т, 1991. – Ч. 1. – С. 26.
12. Авдеенко В.Н. *Производственный потенциал предприятия (Нормативное определение и рациональное использование)* / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Знание, 1986. – 64 с.
13. Dessler G. *Human Resource Management [Text]* / G. Dessler ; 11th ed. – [S. p.] : Prentice Hall, 2007. – 675 p.

E-mail: Mazur123@bigmir.net

УДК 330.341

Кононова І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДРАЙВЕРІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті розглянуто концептуальні основи формування драйверів розвитку соціально-економічних систем. Установлено, що прискорення розвитку соціально-економічної системи є одним із головних завдань управління, вирішити яке можна за допомогою розробки драйверів розвитку. Запропоновано під концептуальними основами формування драйверів розвитку розуміти науково обґрунтовану методологію, яка містить набір структурованих, логічно побудованих підходів, положень, принципів. Установлено, що формування драйверів розвитку має ґрунтуватися на наукових підходах до вироблення управлінських рішень у певному середовищі, властивому конкретній соціально-економічній системі. Систематизовано принципи формування драйверів розвитку соціально-економічної системи, які запропоновано розподілити на базові та специфічні. Розглянуто основні види драйверів розвитку та проаналізовано їхні елементи.

Ключові слова: соціально-економічна система, розвиток, драйвер, концепція, методологія, підхід, принцип, елемент.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Кононова И.В.

В статье рассмотрены концептуальные основы формирования драйверов развития социально-экономических систем. Установлено, что ускорение развития социально-экономической системы является одной из главных задач управления, решить которую можно с помощью разработки драйверов развития. Предложено под концептуальными основами формирования драйверов развития понимать научно обоснованную методологию, которая содержит набор структурированных, логично построенных подходов, положений, принципов. Установлено, что формирование драйверов развития должно основываться на научных подходах к выработке управленческих решений в определенной среде, присущих конкретной социально-экономической системе. Систематизированы принципы формирования драйверов развития социально-экономической системы, которые предложено разделить на базовые и специфические. Рассмотрены основные виды драйверов развития и проанализированы их элементы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, развитие, драйвер, концепция, методология, подход, принцип, элемент.

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF DRIVERS
OF DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Kononova I.

In the article the conceptual bases of formation of drivers of development of socio-economic systems were viewed. It was established that the acceleration of development of socio-economic system is one of the main objectives of management, which can be solved with the help of driver of development. It was proposed to understand under the conceptual bases of formation of drivers scientifically based methodology that provides a set of structured logically constructed approaches, provisions and principles. It was established that the formation of the drivers must be based on scientific approaches to making management decisions in a certain environment, characteristic of a particular socio-economic system. The principles of formation of drivers of development of socio-economic system were systematized. It was proposed to distribute them on to basic and specific. The main types of driver were considered and their elements were analyzed.

Keywords: socio-economic system, development, driver, concept, methodology, approach, the principle, element.

Постановка проблеми. Соціально-економічні системи є цілісною сукупністю пов'язаних між собою взаємодіючих соціальних та економічних суб'єктів, а також відносин між ними, що виникають у ході цієї взаємодії. Будь-яка соціально-економічна система має свої властивості, однією з яких є здатність до розвитку. Слід зазначити, що, на нашу думку, під розвитком слід розуміти сукупність цілеспрямованих видів діяльності, що протікають у соціально-економічній системі та з допомогою яких відбуваються кількісні та якісні перетворення в ній, що сприяють зміні її попереднього стану майбутнім та забезпечують підвищення опору факторам турбулентного зовнішнього середовища. Прискорення розвитку соціально-економічної системи є одним із головних завдань управління, вирішити які можна за допомогою розробки драйверів розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом в економічній літературі все частіше застосовується таке відносно нове поняття, як «драйвер». Сутність цього поняття, а також його застосування в різних сферах економічних досліджень вивчали такі науковці, як Абрамов В. [1, с. 119–123], Дегтярьов О., Дегтярьова Л. [2, с. 15–26], Журавльова І. [3, с. 81–89], Іванова Л., Терська Г. [4, с. 120–133], Коломієць Г., Гузенков Ю., Грідіна Г., Доценко М., Ле Мінь Хуан М. [5, с. 256–263], Савицька Н., Полевич К. [6]. Незважаючи на зростаючу популярність даного терміну в економічних дослідженнях, деякі концептуальні основи формування драйверів розвитку соціально-економічних систем потребують уточнення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження концептуальних основ формування драйверів розвитку соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні напрацювання дають змогу зазначити, що під концепцією (від лат. *conceptio* – розмірковувати, задумувати, думати) розуміють «визначальний спосіб розуміння», «тлумачення чогонебудь» [7, с. 29]. На думку Рижка В., концепція об'єднує відповідні теоретичні знання, виступаючи водночас полісемантичною його формою, оскільки їй властиве розмаїття проявів, а також презентація різних прошарків знання – логікогносеологічного, соціокультурного, праксіологічного [7, с. 29].

Концепція як змістова сукупність поглядів щодо об'єкта (фрагмента) дійсності є способом не лише розуміння, а й тлумаченням будь-яких явищ і процесів. Водночас концепція – це провідна ідея в системі теоретичних та методологічних знань (характеристик, параметрів) [8].

За допомогою концепції визначаються конструктивістські межі або базисна структура, що лежить в основі формування ідей, які визначають сутність і напрям розвитку того чи іншого явища. Водночас концептуальна основа – це система взаємозв'язаних цілей і принципів [9].

Під концептуальними основами формування драйверів розвитку розуміємо науково обґрунтовану методологію, яка містить набір структурованих, логічно побудованих підходів, положень, принципів із використанням математичних інструментів та моделей.

Узагальнення підходів до осмислення методології як категорії довело, що у цілому під методологією дослідники розуміють учення про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності; усвідомлення шляхів і методів ефективного вирішення пізнавальних завдань; систему принципів і способів організації діяльності, вчення про цю систему; вчення про організацію діяльності; спосіб співвідношення між теорією і реальністю [10; 11].

У сфері економічних досліджень під методологією економічної науки розуміють раціональне пояснення прийняття чи неприйняття теорій або гіпотез щодо організації діяльності або поведінки економічних систем; інтерпретацію рішень, які пропонує теорія.

Розглядаючи процес формування драйверів розвитку в рамках методології економічної науки, виділено основні компоненти методології дослідження розглядуваної проблеми, які відображають авторський погляд на проблему формування драйверів розвитку соціально-економічної системи.

Головною проблемою, що потребує вирішення у процесі дослідження, є необхідність забезпечення розвитку соціально-економічної системи. Формування драйверів розвитку ґрунтується на наукових підходах до вироблення управлінських рішень у певному середовищі, властивому конкретній соціально-економічній системі.

Другий компонент методології дослідження – обґрунтування концептуальних положень означеної проблеми. Слід зазначити, що концептуальні положення мають розвиток у сукупності принципів, умов, моделей, вимог, процедур тощо й утворюють цілісну концепцію дослідження проблеми.

У процесі проведеного дослідження запропоновано концепцію формування драйверів розвитку, основними складниками якої є емпірична основа, теоретична основа і методологічна основа. Емпіричну основу концепції становили об'єкти дослідження, що узагальнюють наявний досвід щодо розв'язання проблем, пов'язаних із забезпеченням розвитку соціально-економічної системи.

Теоретичну основу представлено такими сформульованими у процесі розкриття наукової проблеми поняттями, як: головна ідея концепції формування драйверів розвитку; мета, завдання і функції; суб'єкт, об'єкт формування драйверів розвитку. Також до теоретичної основи концепції увійшли виведені поняття (розвиток, драйвер розвитку), допоміжні поняття (імпульси розвитку) та теоретичні положення різних теорій (теорії систем, управління, розвитку, стратегічного управління).

Методологічна основа характеризує процес формування драйверів розвитку, розкриває логічну і часову структури її побудови. В основу методології формування драйверів розвитку покладено системний аналіз, філософію і науковедення, принципи, методи. Формування драйверів розвитку має відповідати таким ознакам наукового знання, як істинність, інтерсуб'єктивність та системність. Істинність знання щодо сутності процесів побудови драйверів розвитку соціально-економічної системи і реалізується через формування дійсного, достовірного змісту драйверу розвитку та його елементів. Упровадження драйверів розвитку в рамках інтерсуб'єктивної ознаки сприяє отриманню задовільних результатів на різних об'єктах дослідження, тобто відповідає вимогам щодо відтворюваності та загальнозначимості. У межах такої ознаки наукового знання, як системність, обґрунтовуються зміст розвитку соціально-економічної системи, її структура, зв'язки всередині системи на основі використання реальних фактичних даних щодо функціонування соціально-економічної системи у різні періоди часу.

Логічна структура формування драйверів розвитку як складова частина методологічної основи концепції містить етапи формування, базові елементи й очікуваний результат.

Формування драйверів розвитку досліджується з позиції формулювання мети, засобів і принципів та виділення основних керуючих елементів залежно від спрямованості розвитку соціально-економічної системи та наявних імпульсів.

Базовими драйверами розвитку визначено: стартовий, генеруючий, прискорюючий, підтримуючий.

Основні очікувані результати формування драйверів розвитку зводяться до активізації впливу імпульсів на систему з урахуванням пріоритетності імпульсів розвитку соціально-економічної системи, виконання цілей розвитку, забезпечення виваженості та обґрунтованості управлінських рішень.

При цьому під драйверами ми розуміємо механізми управління розвитком соціально-економічних систем, тому вони мають підпорядковуватися певним принципам. Нами було виділено принципи формування драйверів розвитку, які доцільно розподілити на базові та специфічні.

Урахування базових принципів є обов'язковим для побудови драйверів розвитку за будь-якого його стану. При цьому базові принципи формування драйверів розвитку соціально-економічної системи мають відображати загальні положення, які властиві різним соціально-економічним систем, та повинні відповідати законам розвитку природи, суспільства та економіки.

Аналіз та узагальнення поглядів науковців дали змогу виокремити базові принципи: системності, комплексності, дуалізму, цілеспрямованості, критеріальності, узгодженості та взаємної підтримки, перспективності, гнучкості й адаптивності, реалістичності, інформативності, відповідальності, специфічності, пріоритетності, наукової обґрунтованості, результативності, правової захищеності, безперервності і надійності, автоматизації управлінських процесів.

Згідно з принципом системності, драйвери розвитку соціально-економічних систем є елементами цілісної соціально-економічної системи, а отже, реалізація окремого драйвера, що формує чи підсилює певний імпульс розвитку, відбиватиметься на всій системі в цілому та на окремих її елементах через складні взаємозв'язки, що в ній існують.

Принцип комплексності передбачає, що драйвери розвитку мають діяти в комплексі, взаємодіючи між собою та забезпечуючи злагоджене управління розвитком соціально-економічної системи. Крім того, відповідно до цього принципу, для розроблення та ефективного впровадження драйверів розвитку соціально-економічної системи необхідно врахувати велику кількість факторів, досліджувати які слід комплексно з урахуванням їхньої важливості. Саме завдяки всеохоплюючому аналізу та обліку інформації соціально-економічна система має змогу своєчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Принцип дуалізму виявляється в подвійному взаємозв'язку між драйвером розвитку та об'єктом управління. Це означає, що кожний із драйверів розвитку, який впливає на окремий складник керованої системи, а також притаманні йому властивості та зв'язки, зумовлюється, своєю чергою, особливостями цього об'єкту.

Принцип цілеспрямованості ґрунтується на тому, що цілі формування драйверів розвитку соціально-економічної системи повинні відповідати цілям і завданням її розвитку та мати щодо них підпорядкований характер.

Щодо принципу критеріальності, то він передбачає, що для оцінки ефективності формування драйверів розвитку соціально-економічної системи мають застосовувати критеріальні показники, що кількісно підкріплюють цілі побудови таких драйверів.

Принцип узгодженості та взаємної підтримки передбачає, що під час вибору та побудови драйверів розвитку соціально-економічної системи необхідно узгоджувати між собою притаманні їм цілі, об'єкти, критерії, методи та інструменти. Крім того, окремі драйвери розвитку соціально-економічної системи не повинні суперечити один одному. Всі драйвери мають узгоджуватися між собою, забезпечувати адекватність та взаємну підтримку.

Принцип перспективності передбачає зорієнтованість на довгострокову перспективу. Цей принцип передбачає необхідність забезпечення ефективного стратегічного планування та прогнозування, оскільки стратегічні помилки дуже складно виправити оперативними методами. Ці драйвери спрямовуються, відповідно, на реалізацію довгострокових завдань.

Принцип пріоритетності передбачає, що керуючий об'єкт повинен послідовно дотримуватися обраної стратегії, підпорядковуючи свої оперативні та тактичні дії стратегічним пріоритетам.

Принцип реалістичності полягає в тому, що поставлені цілі та орієнтири мають відповідати наявним у даної соціально-економічної системи ресурсам (матеріальним, фінансовим, технологічним, інформаційним тощо)

Принцип гнучкості й адаптивності управління розвитком соціально-економічної системи передбачає формування здатності гнучко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, спроможність протистояти негативному впливу його факторів. Від того, наскільки драйвери розвитку соціально-економічної системи відповідають цьому принципу, залежать життєздатність системи в умовах динамічності та непередбачуваності.

Принцип інформативності передбачає, що формування та впровадження драйверів розвитку соціально-економічної системи має відбуватися тільки на основі адекватної, точної та повної інформації. Лише за таких умов може бути досягнута обґрунтованість управлінських рішень.

Принцип відповідальності передбачає, що за результати конкретної діяльності, процесу, роботи в рамках управління розвитком соціально-економічної системи обов'язково повинні нести відповідальність конкретні уповноважені особи та виконавці. Наприклад, формування окремих драйверів можуть супроводжуватися визначенням відповідних центрів відповідальності.

Принцип специфічності передбачає, що під час формування драйверів розвитку соціально-економічної системи необхідно врахувати специфіку об'єкта, тобто вид соціально-економічної системи, її основні характеристики.

Принцип наукової обґрунтованості передбачає, що формування та впровадження драйверів розвитку соціально-економічної системи має відбуватися на основі ґрунтовного вивчення законів економіки та менеджменту.

Принцип результативності передбачає отримання позитивних (необхідних і достатніх) результатів за показниками оцінювання (на підставі абсолютних і відносних показників оцінки кількісних і якісних характеристик) під час управління керованими елементами управління розвитком соціально-економічної системи.

Принцип правової захищеності передбачає, що соціально-економічна система має здійснювати свою діяльність із дотриманням вітчизняного законодавства та діяти в рамках нормативно-правового поля. Незважаючи на недосконалість вітчизняної законодавчої бази, важливість урахування законодавчих вимог нашої та зарубіжних країн не викликає сумніву для підприємств, що налаштовуються на довготривалу діяльність.

Принцип безперервності і надійності виявляється у створенні таких організаційно-господарських та технічних умов, за яких досягається стійкість і безперервність заданого режиму процесу функціонування господарської системи. Цей принцип вимагає коротко- та довготривалого планування, розроблення стратегічних та тактичних дій, що забезпечують надійність та безперервність процесу.

Принцип автоматизації управлінських процесів. Автоматизація полегшує процеси управління та робить їх більш ефективними. Застосування спеціальних технологій (програмного забезпечення) дає змогу формувати та накопичувати бази даних, аналізувати бізнес-процеси та управляти ними тощо.

Для прийняття правильних управлінських рішень необхідно дотримуватися певних специфічних принципів формування драйверів розвитку, які залежать від того, яким є стан розвитку соціально-економічної системи. На нашу думку, для системи з абсолютно та відносно нестійким станом такими принципами є:

- принцип терміновості реагування: чим раніше будуть застосовані елементи управління щодо кожного виявленого симптому нестійкості, тим більші можливості скорішого відновлення порушеної рівноваги матиме у своєму розпорядженні соціально-економічна система;

- принцип альтернативності дій: наявність і розгляд максимально можливої кількості альтернативних управлінських рішень щодо нейтралізації окремого фактора нестійкості розвитку;

- принцип дисипативності управлінських рішень: вибір того чи іншого управлінського рішення щодо вектора розвитку здійснюється в бік того, якому відповідають мінімальні втрати ресурсів;

- принцип пріоритетності використання внутрішніх ресурсів: кожна система повинна розраховувати переважно на внутрішні можливості переведення нестійкого розвитку у стійке становище.

На нашу думку, для системи з абсолютно та відносно стійким станом специфічними принципами є:

- принцип постійної готовності до реагування на ймовірність нестійкого розвитку системи: визначає необхідність постійної готовності до можливого порушення рівноваги системи на будь-якому етапі її функціонування;

- принцип превентивної дій: краще запобігати загрозам нестійкого становища, ніж здійснювати нейтралізацію його негативних наслідків;

- принцип ефективності управлінських рішень: вибір того чи іншого управлінського рішення щодо вектора розвитку здійснюється в бік того, якому відповідає максимально можливе співвідношення результатів та витрат.

При цьому головна мета формування драйверів розвитку є загальною та не залежить від того, чи є розвиток стійким, чи ні. Її було сформульовано нами так: забезпечити позитивні зміни параметрів функціонування соціально-економічної системи як реакцію на вплив імпульсів.

Розглянемо інші елементи драйвера та їх зв'язок зі станом розвитку системи (табл. 1).

Таблиця 1. Елементи драйвера розвитку

Складники	Стартовий	Генеруючий	Прискорюючий	Перетворюючий
Умови	Реакція системи відсутня	Реакція система повільна	Реакція системи помірна	Реакція системи швидка
Мета	Забезпечити позитивні зміни параметрів функціонування соціально-економічної системи як реакцію на вплив імпульсів			
Ціль (завдання)	Створити умови, в яких система буде позитивно відгукуватися на імпульс	Створити умови для того, щоб забезпечити адекватну зміну стану систему у відповідь на певний вплив	Підвищити швидкість протікання змін стану системи, що виникають у відповідь на вплив даного імпульсу	Забезпечити перетворення потенційного впливу драйверів на реальний
Функція	Активуюча	Формуюча	Стимулююча	Трансформаційна
Методи	Економічні, адміністративні, правові			

Джерело: розроблено автором

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті було розглянуто концептуальні основи формування драйверів розвитку соціально-економічних систем. Було систематизовано принципи формування драйверів розвитку з їх поділом на базові та специфічні. Виокремлено різні види драйверів розвитку соціально-економічних систем та охарактеризовано умови їх застосування, а також елементи кожного із цих видів драйверів розвитку. Результати дослідження можуть стати підґрунтям для визначення шляхів забезпечення розвитку соціально-економічних систем на різних рівнях ієрархії.

1. Абрамов В. И. Драйвер-факторы процесса нововведения / В.И. Абрамов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2012. – № 12(127). – С. 119–123.

2. Дегтярев А.Н., Дегтярева Л.Р. Современные драйверы развития российского образования в условиях разнонаправленных вызовов / А.Н. Дегтярев, Л.Р. Дегтярева // Экономика образования. – 2015. – № 2. – С. 15–26.

3. Журавльова І.В. Використання нейронних мереж у процесі форсайту функціонування інтелектуального капіталу підприємства / І.В. Журавльова // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 81–89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_11.

4. Иванова Л.Н., Терская Г.А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий / Л.Н. Иванова, Г.А. Терская // *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). – 2015. – Т. 7. – № 2. – С. 120–133.
5. Сучасні драйвери розвитку бізнесу в кризових умовах / Г.М. Коломієць [та ін.] // *Бізнес Інформ*. – 2016. – № 4. – С. 256–263.
6. Савицька Н.Л., Полевич К.В. Тенденції розвитку мережного ритейлу як драйвера глобальної економіки / Н.Л. Савицька, К.В. Полевич // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3361>.
7. Рижко В.А. Концепція як форма наукового знання : [монографія] / В.А. Рижко. – К. : Наукова думка, 1995. – 212 с.
8. Філософія : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / С.П. Щерба, В.К. Щедрін, О.А. Заглада ; за заг. ред. С.П. Щерби. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.
9. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
10. Новиков А.М. Методология научного исследования / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М. : Либроком, 2010. – 280 с.
11. Методологія наукових досліджень : [навч. посіб.] / В.С. Антонюк [та ін.]. – К. : НТУУ КПІ, 2015. – 274 с.

E-mail: irina.kononova15@gmail.com

УДК 635:631.524.17

Рудь В.П.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Інститут овочівництва і багданництва
Національної академії аграрних наук України

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ОВОЧІВНИЦТВА

У статті викладено загальну стратегію та пріоритети інституційної підтримки органічного овочівництва в перспективі. Встановлено, що інституціональні аспекти органічної овочевої продукції характеризують наявну модель розвитку ринкового механізму як організаційно не ефективну. Дослідження і практичні умови показують, що інституційна система забезпечення органічного виробництва в Україні не збалансована, що проявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання). Проблеми економіки доповнюються проблемами адаптації громадських і недосформованістю правових інститутів, що разом зі станом науки, освіти, деградацією продуктивних і виробничих відносин відкидає інноваційну модель розвитку органічного виробництва овочів до постіндустріального типу.

Ключові слова: інституції, органічна овочева продукція, споживання, структура продовольчого кошику, проблеми розвитку, пріоритетні напрями розвитку.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО ОВОЩЕВОДСТВА

Рудь В.П.

В статье изложены общая стратегия и приоритеты институциональной поддержки органического овощеводства в перспективе. Установлено, что институциональные аспекты органической овощной продукции характеризуют существующую модель развития рыночного механизма как организационно не эффективную. Исследования и практические условия показывают, что институциональная система обеспечения органического производства в Украине не сбалансирована, что проявляется как на уровне базисных (собственность, власть, управление, труд), так и производных институтов (цена, конкуренция, предпринимательство, регулирование). Проблемы экономики дополняются проблемами адаптации общественных и недоформированностью правовых институтов, что вместе с состоянием науки, образования, деградацией продуктивных и производственных отношений отбрасывает инновационную модель развития органического производства овощей к постиндустриальному типу.

Ключевые слова: институции, органическая овощная продукция, потребление, структура продовольственной корзины, проблемы развития, приоритетные направления развития.

INSTITUTIONAL DEVELOPMENT
OF ORGANIC VEGETABLE PRODUCTION

Rud V.

The article set out the overall strategy and priorities of institutional support for organic vegetable production in the future. It is established that the institutional aspects of organic vegetable production characterize the existing development model of the market mechanism as institutionally inefficient. Research and practical conditions show that the institutional assurance system for organic production in Ukraine is unbalanced, which is manifested both at the level of the base (property, power, management, labor), as well derivatives of the institutions (price, competition, entrepreneurship, regulation). Problems of Economics are complemented by problems of adaptation of public and neoformans legal institutions, together with the state of the science, education, the degradation of the productive and production relations exclude innovative model of development of organic vegetable production to post-industrial type.

Keywords: institutions, organic vegetable production, consumption, the structure of the food basket, development problems, development priorities.

Постановка проблеми. Відповідно до основних положень галузевої комплексної програми «Овочі України – 2020» [1], передбачено довести обсяг виробництва овочів до 15 млн. т, а відповідно до «Концепції органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні» [2] – довести частку виробництва органічної овочевої продукції до 10%, або 1,5 млн. т. Окрім того, заплановано налагодити ефективний розвиток і функціонування вітчизняної ринкової інфраструктури, пов'язаної із виробництвом якісної, екобезпечної вітамінної продукції за доступними цінами впродовж усього року за таких підходів, які б підтримували здоров'я ґрунтів, екосистем та живих організмів.

Нині назріло розроблення такої моделі інституційного забезпечення розвитку органічного овочевого ринку, яка б сприяла ефективній дії Закону «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» і дала б змогу вирішити соціальні проблеми села, яке не повинно стати сферою викачування прибутків, оскільки діяльність підприємств має здійснюватися з урахуванням екологічних і соціальних проблем, спрямовуватися на підвищення добробуту і розвитку, а не вимирання сільських територій. Актуальність дослідження посилюється необхідністю вирішення соціальних проблем села, бо сільське господарство не повинно стати сферою лише викачування прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світове та вітчизняне виробництво органічної сільськогосподарської продукції досліджують у своїх роботах П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин, В.А. Кравченко, В.В. Хареба, С.М. Кваша, В.Я. Мессель-Веселяк, О.В. Ульянченко, Т.В. Кучеренко, Н.О. Андрусак та ін. Питання економічної ефективності виробництва та переробки органічної овочевої продукції розглядають С.І. Корнієнко, В.В. Писаренко, В.І. Даниленко,

А.В. Гуменюк, О.П. Зоря, О.І. Яснолоб та багато інших. Проте питання інституційного забезпечення розвитку органічного овочівництва в наукових публікаціях розкрито недостатньо, що проявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання).

Постановка завдання. Мета дослідження – обґрунтувати науково-методичні засади інституційного забезпечення розвитку органічного овочівництва, розробити шляхи підвищення ефективності галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна система виробництва органічних овочів вимагає вирішення актуальних проблем на всіх рівнях: державному, регіональному та господарському. На державному рівні найважливішим є підвищення рівня екологічної обізнаності та активності суспільства, захист вітчизняного споживача та створення легального органічного ринку; на регіональному – пріоритетним є самозабезпечення регіонів органічною овочевою продукцією та ефективний розвиток інфраструктури овочевого ринку шляхом формування кластерних об'єднань за участю суб'єктів інтеграції: виробників органічної сировини, переробних підприємств та торговельно-збутових організацій; на господарському – формування збутової концепції підприємства, розроблення стратегічних планів з урахуванням можливостей органічних господарств та оцінки зовнішнього середовища, збільшення обсягів виробництва органічних овочів, розширення асортименту органічної овочевої продукції та впровадження у виробництво інноваційних рішень, запровадження рекламної маркетингової діяльності, що спрямована на підтримання еколого-економічної рівноваги та забезпечення потреб населення за допомогою організації обміну, просування органічних торгових марок.

Інституції (лат. *institutio* – настанова) – назви елементарних підручників римських юристів, що дають систематичний огляд діючого, переважно приватного права; офіційний підручник римського права, що ввійшов однією зі складових частин у Свод Юстиніана, що має силу закону; термін, що використовується як форма слова «інститут» для назви органів чи установ.

У національній економічній теорії немає, мабуть, чіткого розуміння і розмежування понять «інститут» та «інституція», що розкриває широкий простір для досліджень. У загальному вигляді «інституції» є правилами, а «інститути» – утвореннями, що структурують взаємодію агентів овочевого ринку. Окремі погляди на сутність категорії «інституція» наведено в табл. 1.

На наше переконання, вірним є розуміння інституцій як правил, а інститутів – як організовано оформленої сукупності останніх. Водночас інституції формують інститути, а інститути забезпечують підтримання (дотримання) інституцій (правил). Отже, більш удале, на нашу думку, таке трактування категорії «інституція»: це система економічних, політичних та правових методів, підходів і правил, що забезпечують ефективний сталий розвиток вітчизняного органічного овочевого

Таблиця 1. Погляди на сутність категорії «інституція»

Автор	Визначення
А. Чухно [3]	Виробничі відносини, їх структурні елементи – форми власності, розподілу праці і взаємний обмін діяльністю, форми розподілу, які становлять основу існування суспільства, а інститути, або норми і правила, звичаї та традиції, є тими елементами, фактично м'язами, які наповнюють основу, надаючи їй досконалу форму
В. Каспер [4]	Правила взаємодії людей, які, за можливості, обмежують опортуністичну та безладну індивідуальну поведінку, таким чином роблячи її більш передбаченою і тим самим полегшуючи поділ праці та створення багатства
Т. Веблен [5]	Стійкі звички мислення, притаманні великій спільноті, особливі способи існування суспільства, що утворюють специфічну систему суспільних відносин
У. Гамільтон [6]	Нав'язування певної моделі поведінки, що накладається на діяльність людини
Дж. Коммонс [7]	Колективні дії з контролю лібералізації і розширення індивідуальної дії
Д. Норт [8]	Правила гри в суспільстві, придумані людиною обмеження, що спрямовують людську взаємодію в певне русло і структурують стимули в процесі людського обміну – економічного, політичного і соціального
О. Вільямсон [9]	Основні політичні, соціальні і правові норми, що є базою для виробництва, обміну і споживання
О. Белокрилова [10]	Сукупність ролей і статусів, призначених для задоволення певної потреби
С. Крідіна [11]	Соціальні, правові та економічні відносини, що постійно відтворюються, є стійкими та структурують постійне життя
М. Йохна [12]	Утворення, що регулюють стабільні відносини та порядок взаємодії між людьми у різноманітних сферах їх активності, зокрема економічній та соціальній, та адаптують їх до зміни умов їх існування
В. Вольчик [13]	Подібні за своєю природою до фізичних технологій, і можуть бути названі соціальними технологіями
Е. Остром [14]	Установлений набір діючих правил для визнання того, хто повинен приймати рішення в певних сферах, яких спільних правил дотримуватися, і процедури необхідно виконувати, яку інформацію слід або не слід продукувати, які остаточні висновки матимуть для індивідів ті чи інші їх дії
М. Скорєв [15]	Соціальний феномен, ядро якого становлять правові норми, які забезпечують зрозумілість і передбачуваність, структурованість, визначеність повсякденного життя
Власне тлумачення	Система економічних, політичних та правових методів, підходів і правил, що забезпечують ефективний сталий розвиток вітчизняного органічного овочевого ринку

ринку. Інституціональні аспекти виробництва органічної овочевої продукції характеризують наявну модель розвитку ринкового механізму як інституційно-неефективну. Дослідження і практичні умови показують, що інституціональна система забезпечення органічного виробництва в Україні є незбалансованою, що проявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання).

Окрім того, проблеми економіки доповнюються проблемами адаптації суспільних і недоформованістю правових інститутів, що разом зі станом науки, освіти, деградацією продуктивних та виробничих відносин відкидають інноваційну модель розвитку органічного виробництва овочів до постіндустріального типу.

Успішний процес євроінтеграції України у світове економічне співтовариство неможливий без координації зусиль із виробництва якісної та безпечної овочевої продукції. Потенціал України у цьому аспекті досить значний. Нині країна виробляє біля 11 млн. т овоче-баштанної продукції. Частка органічного овочевого сегменту становить до 1%, що явно недостатньо не тільки для світових, а й для внутрішніх потреб країни. Водночас збільшенню обсягу виробництва власної органічної овочевої продукції в Україні стоять на заваді: низька маркетингова культура органічних підприємств, неефективно функціонуючий ланцюг постачання органічних овочів, зокрема відсутнє широке впровадження логістики за принципом «від лану до столу»; недостатнє інформаційне, ресурсне та технологічне забезпечення органічного виробництва; низький рівень упровадження технологій, особливо адаптованих для окремих сортів і гібридів, точного висіву, касетної розсади, внесення мікродоз регуляторів росту та ін.; значне антропогенне навантаження, особливо навкруги великих міст, катастрофічне руйнування сільгоспугідь та зниження родючості ґрунтів; незадовільне використання економічних важелів (страхування, квотування, авансування, сертифікування, маркування та ін.); порушення цілісності органічної системи господарювання внаслідок «випадання» базової ланки органічного процесу – насінництва та практичної відсутності власних сертифікованих «органічних» господарств із виробництва насіння овоче-баштанних рослин; недостатній рівень передпосівної обробки насіннєвого матеріалу всіх основних овочевих та проміжних культур біологічними (мікробними) препаратами землеудобрювальної дії; практична відсутність вітчизняного машинобудування для галузі овочівництва та переробної галузі; недостатній рівень застосування іноземної техніки, сівалок, біооприскувачів, культиваторів, розсадо-посадочних машин, поливальних установок унаслідок високих цін на техніку через девальвацію гривні; недостатня кількість підприємств по доробці, відсутність відповідного обладнання, ліній із миття, сортування, пакування та ін.; недостатні обсяги органічної сировини для переробних підприємств та ін.; не створено крупнооптової торгівлі через організовані продовольчі ринки, що гарантують збут органічної продукції на економічно вигідних умовах.

У світі налічується 30 млн. га органічних земель, в Євросоюзі – понад 7 млн. га. Частка сертифікованих органічних площ в Україні становить 1% до загального обсягу сільськогосподарських угідь. Україна входить до 20 країн – лідерів органічного руху і в трійку країн у Східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної площі разом із Чехією та Польщею. Темпи росту вітчизняного органічного виробництва в три рази вище, ніж у країнах Європи та світу. Так, у 2010 році обсяг українського органічного ринку становив 2,4 млн. євро, а в 2015 р. – 14,7 млн. євро, або у 6,1 рази більше (табл. 2).

Таблиця 2. Обсяги виробництва органічної сільськогосподарської продукції в країнах світу

Країна	Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції, млрд. євро		Темп росту 2015 р. до 2010 р., раз
	2010 р.	2015 р.	
Всього світ	21,9	44,8	2,0
США	11,1	25,5	2,3
Німеччина	4,6	7,6	1,7
Франція	1,7	4,3	2,6
Великобританія	2,5	2,3	0,9
Італія	1,1	2,1	1,9
Данія	0,4	1,1	2,3
Люксембург	0,04	0,15	3,75
Австрія	0,5	1,3	2,6
Україна	0,0024	0,0147	6,1

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України за 2015 р. та власні розрахунки

Для порівняння: у Франції він становить 4,3 млрд. євро, у Німеччині – 7,6 млрд. євро, тобто європейський ринок поки що найбільший у світі за часткою споживання органічних продуктів та є потенційно привабливим для збуту вітчизняної органіки за вищими цінами.

За офіційними даними Федерації органічного землеробства, у 2015 р. в Україні нараховувалося 187 органічних господарств із загальною площею 438 тис. га. Тобто це господарства, що пройшли оцінку відповідності виробництва, отримали сертифікат та включені до Реєстру виробників органічної продукції.

У 2014 р. набрав чинності Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» № 425-VII, що створює передумови для динамічного розвитку органічного ринку в Україні. Проте поки що не розроблено відповідні підзаконні акти, а вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації переважно зарубіжними представництвами за

діючими міжнародними стандартами. Частка вітчизняних органів стандартизації (Біолайн та Органік Стандарт) становить 11% (рис. 1).

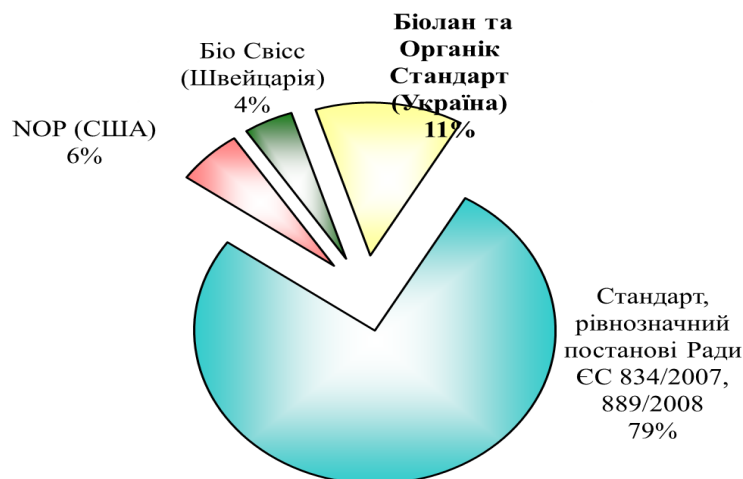


Рис. 1. Структура сертифікованих органічних господарств за видами стандартів, 2015 р.

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України за 2015 р. та власні розрахунки

Встановлено, що близько 80% вітчизняної органічної продукції експортується в розвинені країни. Це переважно зернові, бобові та олійні культури. Решту продукції реалізують на внутрішньому ринку як звичайну, і лише 10% реалізується з позначкою «органічний продукт».

Органічний овочевий ринок – один із перспективних серед інших галузей в Україні, оскільки в Європі частка органічного овочевого сегменту становить 42%, молочних продуктів – 23%, хлібобулочних – 20%, м'яса – 15%. Окрім того, Україна входить до першої п'ятірки по виробництву овочів у світі (10,3 млн. т), виробляє біля 18% овочів в Європі та 33% – у СНД. На національному рівні овочівництво – галузь, що формує сучасну спеціалізацію рослинництва, адже частка овоче-баштанної продукції у структурі вартості валової продукції рослинництва становить біля 20%, разом із зерновими – 22% за рахунок вищої врожайності та цін реалізації овочів. У структурі родинного бюджету українці витрачають лише 6% на овочі і 2% – на картоплю із загальної суми на харчові продукти. Це 70–114 грн. на людину в місяць. Внутрішній органічний ринок овочів обмежений фінансовою бідністю української родини, що стримує розвиток овочівництва.

Водночас встановлено, що в структурі продовольчого кошику частка овоче-баштанної групи постійно зростає і на сьогодні становить 14,6%, випереджаючи країни СНД – Туркменістан, Молдову, Білорусь і РФ.

Наукові дослідження та дані статистики свідчать про різке зниження порівняно з 1990 р. споживання біологічно цінних продуктів: м'яса і м'ясопродуктів – на 20,7%, молока і молочних продуктів – на 40,3%, риби та рибних продуктів – на 36,6%, плодів, ягід та винограду – на 41,9% за одночасно стабільно високого споживання хлібопродуктів, тваринного жиру, картоплі. Нераціональне, розбалансоване, полідефіцитне харчування сприяє розвитку і різкому зростанню у населення хронічних неінфекційних захворювань: серцево-судинної системи, шлунково-кишкового тракту; хвороб обміну речовин тощо та інфекційних, таких як туберкульоз, який пов'язаний передусім із недостатнім білковим харчуванням. У населення спостерігається «прихований голод» унаслідок дефіциту в харчовому раціоні людини вітамінів, особливо антиоксидантного ряду (А, С, Е), макро- і мікроелементів (йоду, селену, фтору, заліза, кальцію). Саме «прихований голод» загрожує фізичному, особливо інтелектуальному здоров'ю нації. Встановлено, що вкрай необхідний організму людини елемент – селен потрібен в кількості 50–200 мкг на добу. Найціннішими з овочів за вмістом селену є: капуста брокколі, часник, багаторічні цибулі та цибуля порей, східноазіатські види капусти.

Отже, українське овочівництво має важливе соціальне значення і відіграє виняткову роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни. За даними ВООЗ, людині необхідно споживати 441 г овоче-баштанної продукції на добу, або 161 кг на рік. У 2015 р. споживання овочів знаходиться на межі встановлених медичних норм – 160,8 кг.

Установлено, що механізм державної підтримки виробників органічної продукції формують такі інструменти, як бюджетне фінансування програм і проєктів розвитку аграрного сектору; цінова підтримка виробників; пільгове кредитування та страхування ризиків; ведення лізингових процедур та пільгове оподаткування господарств і переробних підприємств. Регулювання органічного овочевого ринку, а також формування інституціональної системи цього процесу здійснюється державою, яка регулює макро-, а інколи й мікропроцеси (поведінка фірм і домогосподарств). В Україні галузеве (аграрний ринок і сільське господарство) регулювання здійснюють інститути або органи, які у правовому полі, за відповідних умов, можуть впливати на ринковий процес у межах законодавчо визначених компетенцій.

Українськими необхідними є інфраструктурні проєкти щодо формування елементів організованого органічного овочевого ринку – кооперативних каналів збуту, оптової торгівлі, інститутів інформаційного забезпечення учасників товарообмінних процесів (моніторинг попиту і пропозиції, цін і т. п.). Потрібно також зазначити, що методологія розбудови ефективного, регульованого органічного овочевого ринку, який би виконував покладені на нього функції (селективну, соціальну, стимулюючу, виявлення ринкових цін), характеризується незавершеністю. Вона полягає у незабезпеченні ринком сприятливого економічного меха-

нізму господарювання на землі, незбалансованості ринків, що зумовлює стагнацію, а також вносить деструктив в управління органічним овочевим ринком (перевиробництво, цінові перепади тощо). Ефективність вітчизняного аграрного сектора, органічного овочевого ринку зокрема, значною мірою зумовлена механізмами та інституційними нормами, їх дією на товарообмінні процеси і перерозподіл вартостей. В ареалі зазначеного питання мають місце проблеми, які знаходяться у площині розбудови і, зокрема, неефективності інституціональної системи регулювання овочевого ринку: недостатність обсягів і непрозорість розподілу бюджетних коштів держпідтримки з наданням преференцій могутнім гравцям ринку; проблеми законодавчо-нормативного характеру; низький рівень дохідності праці і недостатня купівельна спроможність населення та ємність ринків; незадовільний інвестиційний клімат та інноваційна політика; нестабільність виділення бюджетних коштів на державну підтримку та непрозорість механізмів їх розподілу; фінансування овочевого ринку за залишковим принципом із несвоєчасним надходженням коштів; нееквівалентність міжгалузевого обміну і диспаритет цін, відсутність в аграрних господарів достатнього обсягу власних обігових коштів. Поряд із цим потрібно зазначити, що в ринкових умовах держава як інститут забезпечення розвитку суспільства створює умови, встановлює інституціональні традиції, які регулюють економічну діяльність. Остання ж формує підвалини національної продовольчої безпеки, тому ключовим питанням політики регулювання є забезпечення економічного інтересу господарювання. Орієнтиром забезпечення вирішення цієї проблеми повинна стати розбудова системи економічних відносин у напрямі утвердження еквівалентності обміну. Таким чином, одним із головних інститутів формування ефективності органічного овочевого ринку є ціна як основа забезпечення економічного інтересу, дохідності діяльності суб'єктів ринкових відносин.

Розвиток інститутів-функцій під час виробництва органічної овочевої продукції передбачає передусім удосконалення відносин щодо власності, ціноутворення, управління, влади, праці. При цьому вдосконалення відносин власності потребує всебічного врегулювання питань доступу до відповідних ресурсів, упорядкування відносин між окремими агентами або суб'єктами правового поля. Особливої уваги заслуговують земельні відносини, захист прав орендодавців та орендарів. Подальший розвиток відносин щодо ціни та ціноутворення передбачає підтримку паритету цін на сільськогосподарську продукцію, продукцію овочівництва, а також на продукцію промисловості, яка споживається у сільському господарстві та органічному овочівництві. Для цього необхідно ширше застосовувати агропромислову інтеграцію, де розподіл прибутку між сільгоспвиробниками, переробними та торговельними підприємствами здійснюється за кінцевим результатом.

Ефективне державне регулювання органічного сектору овочевого ринку, спрямоване на розвиток внутрішнього ринку, має орієнтуватися на виконання таких завдань, як стимулювання розвитку внутрішнього овочевого ринку та імпортоза-

мінного виробництва, збільшення обсягів продажу вітчизняної органічної овочевої продукції, задоволення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Більше того, посилення в останні роки проблем зростання споживчих витрат населення на внутрішньому ринку, критичне збільшення обсягів та частки споживчого імпорту, погіршення зовнішньоторговельного балансу України актуалізують зміщення акцентів державної політики вже не стільки на розвиток, як на забезпечення безпеки вітчизняного овочевого ринку. Таким чином, у сучасних умовах доцільно розробити, прийняти та сприяти реалізації Концепції розвитку внутрішнього органічного овочевого ринку України, на базі якої будуть визначені положення стратегії, національної і регіональних програм у цій сфері, а також формуватиметься інституціональне забезпечення подальшого розвитку внутрішнього органічного сільськогосподарського ринку.

Ціна в органічному овочівництві, як і в інших галузях матеріального виробництва, повинна відшкодовувати середньогалузеві витрати, а також забезпечувати прибуток, достатній для розширеного відтворення та вирішення соціальних питань, тому ціноутворення на органічну сільськогосподарську продукцію повинно відбуватися на основі показника норми прибутку до всього авансованого капіталу, який урахуватиме термін його обороту, а також вартість землі. Вважаємо, що вартість землі необхідно встановлювати на основі витрат на її відтворення.

Вдосконалення управління передбачає раціональне поєднання державного та недержавного регулювання органічного сектору овочевого ринку та розвитку сільських територій, створення інформаційної системи для оперативних та якісних підготовки, прийняття, реалізації та корекції управлінських рішень на різних рівнях (місцевому, національному, глобальному), формування відповідної державної кадрової політики в галузі (модернізація системи підготовки і перепідготовки управлінських кадрів, фахівців, науковців), яка відповідає вимогам глобалізації, а саме євроінтеграційній орієнтації України та її членству в Світовій організації торгівлі. Особливої уваги заслуговує створення правових, економічних і організаційних умов для розвитку та ефективного функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики на органічному овочевому ринку.

Реформування влади потребує вдосконалення структурної та функціональної побудови системи Міністерства аграрної політики та продовольства України, обласних управлінь агропромислового розвитку та районних управлінь сільського господарства і продовольства шляхом реформування й координації у сфері раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища, зовнішньоекономічної діяльності, інвестування та інноваційної діяльності, координації діяльності інших органів державної влади в питаннях розвитку сільських територій та ефективного функціонування аграрного ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Створення та забезпечення ефективного інституційного забезпечення розвитку органічного овочевого ринку

сприятиме зростанню добробуту нації через підвищення конкурентоспроможності національного виробництва органічної овочевої продукції завдяки впровадженню новітніх технологій, застосуванню альтернативних джерел енергії, нових форм організації та управління господарською діяльністю тощо.

1. Корнієнко С.І. Програмне забезпечення розвитку галузі овочівництва. Реалії та перспективи / С.І. Корнієнко, В.П. Рудь // Овочівництво і багаторічне садівництво. – 2016. – № 61. – С. 3–16.

2. Концепція органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні / За ред. Я.М. Гадзало, А.С. Заришняка та В.Ф. Камінського. – К. : Інститут землеробства НААН, 2005. – 42 с.

3. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4–13.

4. Kasper W. Institutional economics: social order and public policy / W. Kasper. – Bodmin, Cornwall, 1999. – P. 30.

5. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; под ред. В.В. Мотылева ; пер. с англ. С.Т. Сорокина. – М. : Прогресс, 1984. – 348 с.

6. Hamilton W. Institution/ Encyclopaedia of the Social Sciences / Hamilton W.-N-Y, 1932 – V. VIII. – P. 80–91.

7. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс ; пер. А.А. Курьшиевой // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – № 4. – Т. 5. – С. 59–70 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>.

8. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

9. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму. Фірми, Маркетинг, укладення контрактів / О.Е. Вільямсон. – К. : Артєк, 2001 – 457 с.

10. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики / О.С. Белокрылова. – Ростов : Феникс, 2002. – 170 с.

11. Крідіна С.Г. Х и Y экономики. Институциональный анализ / С.Г. Крідіна. – М. : Наука, 2004. – С. 31.

12. Йохна М.А. Про деякі підходи до визначення інституцій / М.А. Йохна // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економічна». – Випуск 31–1. – С. 126–131.

13. Вольчик В.В. Комплементарность и иерархия институтів в рамках хозяйственного порядка / В.В. Вольчик // Научные труды ДонНТУ. Серия «Экономическая». – Донецк : ДонНТУ, 2009. – Вып. 37–1. – С. 35–41.

14. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action / E. Ostrom. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 276 p.

15. Скорев М.М. Модернизация институциональной структуры российской системы образования / М.М. Скорев. – Ростов-н./Д, 2004. – 191 с.

E-mail: Agrosience-rud@yandex.ua

УДК 336.143.2:332.141(477)

Сорговицька Я.Г.

*аспірант кафедри економіки та планування бізнесу,
Одеський національний економічний університет***БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Статтю присвячено теоретичним засадам бюджетного регулювання в системі соціально-економічного розвитку регіонів України. Визначено основні тенденції і проблеми розвитку системи місцевих фінансів в умовах трансформації економіки України. Проаналізовано місце та роль фінансового забезпечення в системі соціально-економічного розвитку регіонів України. Проведено аналіз обсягів доходів і видатків місцевого бюджету та обсягів міжбюджетних трансфертів за 2005–2015 рр. Проаналізовано асиметричність регіонального розвитку за допомогою валового регіонального продукту на душу населення протягом 2010–2014 рр. Визначено завдання, виконання яких дасть змогу згладити неоднорідність регіонів України. Обґрунтовано пріоритетні напрями вдосконалення механізмів бюджетного регулювання для досягнення збалансованості розвитку регіонів України та вирішення наявних проблем соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, бюджет, доходи бюджету, видатки бюджету, бюджетний механізм, бюджетне регулювання, бюджетна політика, міжбюджетні трансферти.

**БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ**

Сорговицкая Я.Г.

Статья посвящена теоретическим основам бюджетного регулирования в системе социально-экономического развития регионов Украины. Определены основные тенденции и проблемы развития системы местных финансов в условиях трансформации экономики Украины. Проанализированы место и роль финансового обеспечения в системе социально-экономического развития регионов Украины. Проведен анализ объемов доходов и расходов местного бюджета и объемов межбюджетных трансфертов за 2005–2015 гг. Определены задачи, выполнение которых позволит сгладить неоднородность регионов Украины. Проанализирована асимметричность регионального развития с помощью валового регионального продукта на душу населения в течение 2010–2014 гг. Обоснованы приоритетные направления совершенствования механизмов бюджетного регулирования для достижения сбалансированности развития регионов Украина и решения существующих проблем социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, бюджетный механизм, бюджетное регулирование, бюджетная политика, межбюджетные трансферты.

THE BUDGET ADJUSTMENT IN THE SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

Sorgovytska Y.

The article is devoted to theoretical principles of budgetary adjustment in the system of socio-economic development of the regions of Ukraine. In the articles certain basic tendencies and problems are from development of the system of local finances in the conditions of transformation of economy of Ukraine. The article analyzes the place and role of financial support in the socio-economic development of the regions of Ukraine. The analyzes of the amounts of income and expenses of the local budget and volumes of intergovernmental transfers for 2005-2015. As a result of the spent analysis the problems which decision will allow to smooth heterogeneity of regions of Ukraine have been defined. Analyzes the asymmetry of regional development with the help of the gross regional product per capita for 2010-2014. Reasonably priorities directions of enhancing budgetary adjustment to achieve the balanced development of the regions of Ukraine and solving existing problems of socioeconomic development of the regions.

Keywords: socio-economic development, budget, budget revenues, budget expenditures, budget mechanism, budgetary control, budgeting, intergovernmental transfers.

Постановка проблеми. Зростання рівня соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності України на світовій арені неможливе без стабільного розвитку її регіонів як головного складника національної економіки. Управління соціально-економічним розвитком регіонів можливе лише за умов наявності спільних загальнодержавних та регіональних інтересів. Бюджетне регулювання та створення сприятливих умов для соціально-економічного розвитку є одним із головних завдань економічної науки на сучасному етапі реформування та трансформації економіки України як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні. Недостатньо дослідженим на сьогоднішній день залишається питання посилення бюджетного регулювання, що буде спрямоване на подолання асиметрії розвитку регіонів та вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню вдосконалення механізму бюджетного регулювання та систем міжбюджетних відносин присвятили свої праці І. Чугунов, С. Юрій, І. Запатріна, Л. Лисяк, І. Волохова, А. Епіфанова, Т. Васильєва, О. Кириленко та ін., але слід відзначити внесок З. Варналія, В. Гесця, Е. Лібанової, М. Хвесика у фундаментальні та теоретико-методологічні дослідження сталого соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Проте проведені дослідження не розкривають увесь спектр впливу системи бюджетного регулювання на рівномірність соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. Головним завданням у процесі забезпечення рівномірного розвитку регіонів України є формування основних напрямів посилення системи бюджетного регулювання та підвищення ефективності його результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетне регулювання є засобом, за допомогою якого держава може досягти рівномірного соціально-економічного розвитку. Процес бюджетного регулювання має комплексний характер, дотримання якого визначає ефективність бюджетного процесу держави. Об'єктивна необхідність здійснення бюджетного регулювання зумовлена:

- стимулюванням ділової активності;
- підтримкою рівня зайнятості;
- підвищенням рівня життя населення;
- усуненням перешкод функціонування ринкової економіки;
- стабілізацією економічного стану держави.

Мінливість зовнішнього та внутрішнього середовища веде до розвитку бюджетного процесу, що вимагає застосовувати нові методи, інструменти бюджетного регулювання, вдосконалювати моделі бюджетного регулювання в процесі узгодженості та цілісності бюджетного процесу. Дієвість бюджетного регулювання як інструменту забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів визначається раціональним співвідношенням доходів та видатків бюджету, який є як інструментом, так і об'єктом бюджетного регулювання.

На думку фахівців, рівень фінансового забезпечення та самозабезпечення, посилення власних конкурентних переваг відіграє важливу роль у процесі ефективного функціонування та розвитку територій. При цьому побудова фінансового механізму на рівні регіонів повинна базуватися не на сумарному підрахунку обсягу фактичних фінансових ресурсів, а на концентрації та ефективному використанні всього фінансового потенціалу території [1, с. 56].

Слід зазначити, що дієвість бюджетного регулювання також визначається здатністю піддаватися змінам у середньостроковій перспективі, і ці зміни мають відповідати стратегічним завданням соціально-економічного розвитку держави на певному етапі її розвитку.

На соціально-економічний розвиток регіонів України впливають індивідуальні характеристики територій, а саме:

- спеціалізація регіону, рівень розвитку промисловості та сільського господарства;
- природні ресурси;
- людські ресурси;
- рівень розвитку та стан інфраструктури;
- місце регіону в системі територіального поділу праці;
- тенденції розвитку регіону в даний час та що склались історично.

Бюджетна система є дієвим інструментом регулювання соціально-економічного розвитку та його динаміки. У процесі фінансового регулювання та системи бюджетного вирівнювання особливе значення мають стратегічні завдання бюджетного регулювання: забезпечення економічного зростання; підвищення рівня життя та добробуту населення країни; підвищення ефективності використання фінансового потенціалу територій, регіонів та країни в цілому.

Для досягнення вищезазначених стратегічних завдань важливе значення мають державна регіональна політика та механізми її фінансування. Згідно зі ст. 20 Закону України «Про засади державної регіональної політики», до механізмів фінансування державної регіональної політики належать:

1) міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам; 2) об'єднання на договірній основі фінансових ресурсів суб'єктів регіональної політики, державних та приватних партнерів на основі принципів здійснення державно-приватного партнерства, міжнародних інституцій; 3) капітальні видатки державного бюджету; 4) державні цільові програми, у тому числі програми подолання стану депресивності територій;

5) угоди щодо регіонального розвитку; 6) програми і заходи, включаючи інвестиційні програми (проекти), які реалізуються за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку [2].

Міжбюджетні відносини як один з способів реалізації регіональної політики в Україні зазнали значних трансформацій унаслідок безсистемного та непрозорого збалансування бюджетів і перерозподілу коштів до запровадження ринкових методів та інструментів бюджетного регулювання [3, с. 19].

Основні причини, які впливають на ефективність міжбюджетних відносин, такі: відсутність своєчасного реагування на зміни соціально-економічних умов розвитку держави, що сприяло назріванню суперечностей і, отже, радикальним перетворенням; одночасне проведення корінних змін одних методів та інструментів і повна відсутність перетворень інших; постійна відсутність визначеності

Таблиця 1. Динаміка видатків та доходів місцевих бюджетів і міжбюджетних трансфертів та темпів їх приросту по відношенню до 2005 р.

Роки	Видатки, млрд. грн.	Доходи, млрд. грн.	Міжбюджетні трансферти, млрд. грн.	Т пр. видатків, %	Т пр. доходів, %	Т пр. міжбюджетних трансфертів, %
2005	52,08	30,3	23,36			
2006	72,33	39,9	34,15	38,9	31,7	46,2
2007	96,45	58,3	44,66	85,2	92,4	91,2
2008	126,83	73,9	59,11	143,5	143,9	153,0
2009	127,14	71	62,18	144,1	134,3	166,2
2010	152,02	80,5	77,77	191,9	165,7	232,9
2011	178,07	86,5	94,88	241,9	185,5	306,2
2012	221,23	100,8	124,46	324,8	232,7	432,8
2013	218,24	105,2	115,85	319,0	247,2	395,9
2014	223,5	101,1	130,6	329,1	233,7	459,1
2015	276,93	120,5	173,98	431,7	297,7	644,8

Джерело: складено автором за [5]

у відносинах між ланками бюджетної системи, що виключало будь-яку можливість самостійного бюджетного прогнозування [4, с. 180–181].

Зазначені проблеми можна вирішити шляхом бюджетної децентралізації, збільшення фінансової автономії регіонів та зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів. Прийняття Бюджетного і Податкового кодексів України та внесення в нього змін, які було запроваджено в 2013 та 2015 рр. відповідно, на сьогоднішній день не змінили зростання ролі міжбюджетних трансфертів у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів (табл. 1).

Із даних табл. 1 видно, що в Україні спостерігається подальша значна трансфертна залежність місцевих бюджетів від державного бюджету, а також те, що протягом значного відрізка часу спостерігається тенденція росту обсягів міжбюджетних трансфертів та доходів і видатків місцевих бюджетів, але темпи приросту видатків місцевих бюджетів і міжбюджетних трансфертів є вищими за темпи приросту доходів місцевих бюджетів. Також слід зазначити, що протягом 2012–2015 рр. міжбюджетні трансферти перевищують доходи місцевих бюджетів. У результаті можна стверджувати, що передані місцевим бюджетам додаткові фінансові ресурси за рахунок доходів державного бюджету у вигляді міжбюджетних трансфертів та збільшення джерел власних доходів місцевих бюджетів суттєво не вплинули на децентралізацію бюджетної системи України.

У сучасних умовах видатки місцевих бюджетів залежать від співвідношення переліку повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування, й якість виконання функцій місцевою владою напряму залежить від рівня соціально-економічного розвитку територіальної одиниці.

За даними Державної служби статистики України [6], економіка держави та регіонів функціонує в умовах спаду ділової активності, що впливає на формування дохідних частин державного та місцевого бюджетів. Поглиблення економічної кризи в Україні веде до поглиблення асиметрії розвитку регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку. Про це свідчать статистичні дані про обсяги валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу (табл. 2). За допомогою даного показника найчастіше проводять моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів та визначають регіони-лідери та регіони-аутсайдери.

Згідно зі статистичними даними, незмінним лідером за обсягом регіонального продукту в розрахунку на одну особу залишається м. Київ, а регіоном-аутсайдером до 2014 р. є Чернівецька область; у 2014 р. її місце зайняла Луганська область, але в повному обсязі на ці дані спиратися буде не вірно, оскільки дані по Луганській та Донецькій областях можуть бути уточнені через проведення антитерористичної операції. Різниця між максимальним та мінімальним значеннями ВРП на душу населення (м. Київ та Чернівецька область) у 2010 р. становила 6,4 рази, у 2014 р. різниця між ними становила 7,5 разів, а якщо порівняти м. Київ та Луганську область, у 2014 р. різниця між ними становила 8,9 разів. Виходячи із цього, можна стверджувати, що з кожним роком прогнозовані дані, що були зазначені в Держав-

Таблиця 2. Значення валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу за 2010–2014 рр. та прогнозовані дані на 2016 р. та 2020 р.

№	Регіони	Фактичні данні, грн.					Прогноз, грн.	
		2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2016	2020
	Україна	23 600	28 488	32 002	33 473	36 904	43 395	57 238
1	Автономна Республіка Крим ²	16 507	19 467	22 675	23 595			
2	Вінницька	14 332	17 768	20 253	22 303	27 249	28 120	38 349
3	Волинська	13 916	16 993	19 249	19 817	23 218	26 471	35 488
4	Дніпропетровська	34 709	42 068	44 650	46 333	53 749	60 319	79 446
5	Донецька ²	28 986	36 446	38 907	37 830	27 771	52 074	68 399
6	Житомирська	14 616	17 184	19 551	20 286	23 678	27 339	38 464
7	Закарпатська	12 278	14 455	17 088	17 044	19 170	23 607	32 053
8	Запорізька	23 657	27 567	30 656	30 526	37 251	42 006	56 666
9	Івано-Франківська	14 814	19 386	23 379	24 022	27 232	32 156	43 215
10	Київська	26 140	34 420	40 483	39 988	46 058	51 119	65 595
11	Кіровоградська	15 533	19 918	22 082	25 533	29 223	31 635	43 730
12	Луганська ²	19 788	25 067	25 950	24 514	14 079	35 584	48 080
13	Львівська	16 353	20 490	24 387	24 937	28 731	33 501	45 332
14	Миколаївська	20 276	23 402	24 838	27 355	30 357	34 282	46 363
15	Одеська	22 544	25 748	27 070	29 118	31 268	37 320	50 369
16	Полтавська	29 652	35 246	38 424	39 962	48 040	52 074	68 399
17	Рівненська	13 785	16 735	18 860	19 003	24 762	26 428	36 003
18	Сумська	15 711	19 800	21 722	23 517	26 943	29 943	40 639
19	Тернопільська	11 713	15 055	16 644	16 819	20 228	23 390	32 053
20	Харківська	23 639	27 966	29 972	31 128	35 328	41 095	55 521
21	Херсонська	14 346	16 990	17 910	19 311	21 725	25 169	34 915
22	Хмельницька	13 602	17 260	19 920	20 165	24 662	27 339	37 033
23	Черкаська	17 325	21 082	24 558	26 168	30 628	33 891	46 191
24	Чернівецька	10 939	13 228	14 529	15 154	16 552	21 654	30 451
25	Чернігівська	15 406	19 357	22 096	22 603	26 530	30 377	41 211
26	м. Київ	70 424	79 729	97 429	109 402	124 163	130 185	171 142
27	м. Севастополь	20 455	24 564	25 872	28 765			

¹ Дані за 2014 р. можуть бути уточнені

² Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено автором за даними [6; 7]

ній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р., стають нереальними. Хоча неефективне бюджетне регулювання не є головною причиною погіршення соціально-економічного стану регіонів, це сталося в результаті поглиблення економічної, політичної кризи в Україні та збройного конфлікту на сході України.

Для покращення ефективності використання бюджетних коштів та процесу бюджетного регулювання необхідно сформулювати та реалізувати комплекс економічних, фінансових та управлінських заходів, які будуть спрямовані на покращення рівня взаємодії органів місцевої та державної влади.

Я. Жовнірчик вважає, що економічний саморозвиток регіону та його територіальної громади можна забезпечити за рахунок перерозподілу джерел фінансування (між місцевими та державним бюджетами), а також активізації використання недостатньо використовуваних джерел фінансування [8, с. 324].

У сучасних умовах фінансово-економічної кризи подальший процес реформування системи бюджетних фінансів, зокрема щодо міжбюджетних відносин та вдосконалення застосування міжбюджетних трансфертів, потребує поступових змін, але затягнення процесу реформування може вплинути на його результати.

Результативність процесу бюджетного регулювання має прямий вплив на динаміку зростання позитивних бюджетних параметрів, насамперед власних доходів, за рахунок податкових і неподаткових надходжень.

Висновки з проведеного дослідження. Процес бюджетного регулювання в системі соціально-економічного розвитку, на нашу думку, має бути спрямований на формування фінансової самодостатності територіальних громад, посилення конкурентоспроможності регіонів, пошук резервів економічного розвитку областей, підвищення продуктивності економіки регіонів, покращення добробуту населення. Отже, пріоритетними напрямками вдосконалення системи бюджетного регулювання на регіональному рівні мають бути такі:

- подальша бюджетна децентралізація, формування надійної дохідної частини місцевих бюджетів (вирівнювання дохідних частин бюджетів регіонів);
- спрощення процесу розрахунку та забезпечення прозорості розрахунку та розподілу міжбюджетних трансфертів;
- удосконалення системи бюджетного планування й прогнозування;
- забезпечення ефективної взаємодії між державними органами, органами місцевого самоврядування;
- збільшення питомої ваги нецільових міжбюджетних трансфертів, оскільки саме вони передбачають збільшення фінансової автономії місцевих бюджетів;
- удосконалення механізму використання фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій для підтримки регіонального розвитку.

Розглянуті питання є основою для подальших більш глибоких досліджень та доопрацювання інструментарію бюджетного регулювання, що створить передумови для подальшого реформування системи фінансового вирівнювання та міжбюджетних відносин в Україні.

1. Пухир С.Т. Стратегічні пріоритети вдосконалення фінансових механізмів реалізації державної регіональної політики / С.Т. Пухир // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 6. – С. 56–61.
2. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
3. Кириленко О.П. Досягнення стратегічних орієнтирів удосконалення міжбюджетних відносин в Україні / О.П. Кириленко // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 19–28.
4. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І.С. Волохова. – Одеса : Атлант, 2010. – С. 234.
5. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
9. Жовнірчик Я.Ф. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного розвитку / Я.Ф. Жовнірчик // Університетські наукові записки. – 2005. – № 11(13–14). – С. 324–331 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.univer.km.ua/visnyk/773.pdf>.

E-mail: Sorgovitskaya_Yana@rambler.ru

УДК 334.012.33

Старух А.І.
аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

**СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА
В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ»**

У статті на засадах застосування контент-аналізу огляду літературних джерел, а також синтезу виділених сутнісних ознак понять «розвиток», «підприємництво», «державний сектор економіки», «державне підприємництво», «розвиток підприємництва» доведено, що розвиток підприємництва державного сектора економіки є ініційованою державою економічно та соціально ризиковою підприємницькою діяльністю щодо цілеспрямованого використання для отримання прибутку природних ресурсів і майна, що перебувають у державній (суспільній) власності. Доведено, що розвиток підприємництва в державному секторі економіки визначає кілька характеристик, а саме: органи управління, у власності яких перебувають об'єкти державної власності, органи управління державною комунальною власністю, функції органів управління державною і комунальною власністю, види державних підприємств, а також сектори економіки, в яких поширене державне підприємництво.

Ключові слова: підприємництво, державний сектор економіки, державне підприємництво, розвиток.

**СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ»**

Старух А.И.

В статье на основе применения контент-анализа обзора литературных источников, а также синтеза выделенных сущностных признаков понятий «развитие», «предпринимательство», «государственный сектор экономики», «государственное предпринимательство», «развитие предпринимательства» доказано, что развитие предпринимательства государственного сектора экономики является инициированной государством экономически и социально рискованной предпринимательской деятельностью для получения прибыли от природных ресурсов и имущества, находящихся в государственной (общественной) собственности. Доказано, что развитие предпринимательства в государственном секторе экономики определяет несколько характеристик, а именно: органы управления, в собственности которых находятся объекты государственной собственности, органы управления государственной коммунальной собственностью, функции органов управления государственной и коммунальной собственностью, виды государственных предприятий, а также сектора экономики, в которых распространено государственное предпринимательство.

Ключевые слова: предпринимательство, государственный сектор экономики, государственное предпринимательство, развитие.

THE ESSENCE OF THE NOTION «DEVELOPMENT
OF THE ENTERPRISE IN STATE SECTOR OF ECONOMICS»

Starukh A.

In an article, on the basis of content analysis of literary sources survey application and also synthesis of the highlighted features of the notions “development”, “entrepreneurship”, “state sector of economics”, “state enterprise”, it is proven that the entrepreneurial development of state sector of economics is state initiated, economically and socially risky entrepreneurial business concerning purposeful use with the aim of getting natural resources and property income, which are under state ownership. Entrepreneurial development of state sector of economics determines several features, including: control authorities, which own objects of government property, control authorities of government municipal property, functions of control authorities of state and municipal property, kinds of state enterprises, and also sectors of economics with state entrepreneurship.

Keywords: business, public sector, public enterprise, development.

Постановка проблеми. У науковій літературі [1–2], а також у нормативно-правових актах [3; 4] наводяться означення і широко використовуються такі поняття, як «розвиток», «підприємництво», «державний сектор економіки», «державне підприємництво», але досі невизначеною є сутність поняття «розвиток підприємництва в державному секторі економіки».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велику увагу питанням розвитку підприємництва в державному секторі економіки приділяли такі економісти, як Л.Є. Фурдичко, Л.А. Миколаєва, З.С. Варналій та ін. Так, Л.Ю. Мельник визначає державне підприємництво як господарську діяльність державних підприємств, що виробляють матеріальні блага й надають послуги, необхідні для розвитку національної економіки [5].

Постановка завдання. Метою роботи є уточнення поняття «розвиток підприємництва в державному секторі економіки» для розкриття сутності досліджуваної проблеми, яка полягає у нерациональності підходів до забезпечення ефективного розвитку підприємництва в умовах трансформаційних змін міжбюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для формування визначення поняття «розвиток підприємництва в державному секторі економіки» доцільним є застосування методики послідовного аналізу і синтезу сутнісних ознак указанного поняття. Це передбачатиме такі етапи:

- 1) розподіл поняття «розвиток підприємництва в державному секторі економіки» на складові елементи, а саме: «розвиток», «підприємництво», «розвиток підприємництва», «державне підприємництво», «державний сектор економіки»;
- 2) застосування контент-аналізу (якісно-кількісного методу вивчення текстової інформації, що характеризується об'єктивністю висновків і строгістю проце-

дури та полягає у квантифікаційній обробці тексту з подальшою інтерпретацією результатів [6]) до кожного з понять, виділення і критичний аналіз сутнісних ознак понять;

3) синтез сутнісних ознак і формулювання понятійних визначень.

Логічно-структурну схему уточнення сутності поняття «розвиток підприємництва в державному секторі економіки» наведено на рис. 1.

У результаті застосування контент-аналізу, наведеного різними авторами (В. Мочерним, Д. Стеченком, Л. Фурдичко, Л. Миколаєвою, І. Чорною, З. Варналієм, В. Сизоненко, А. Мельник, Л. Мельником, В. Плаксієнко, І. Дойниковим, А. Самійленком, М. Ажнюк, О. Передієм, Г.Осовською, О. Старцевим, А. Ластовецьким, В. Колпаковим, А. Бусигінім, Т. Смелянською, Л. Ходовим, Н. Лукянчиковою, С. Панчишиним, О. Длугопольським, В. Буселом, А. Кузьмінським, В. Мухіним, Л. Мардахасєвим, І. Фроловою, М. Лукашевич, Е. Коротковим тощо), нами виділено сутнісні ознаки цих понять (табл. 1).

Критичний аналіз виділених сутнісних ознак поняття «розвиток» вимагає виділититакє:

1) розвиток може бути не лише еволюційним (характеризується кількісними або якісними змінами, які поступово викликають покращання та погіршення зна-

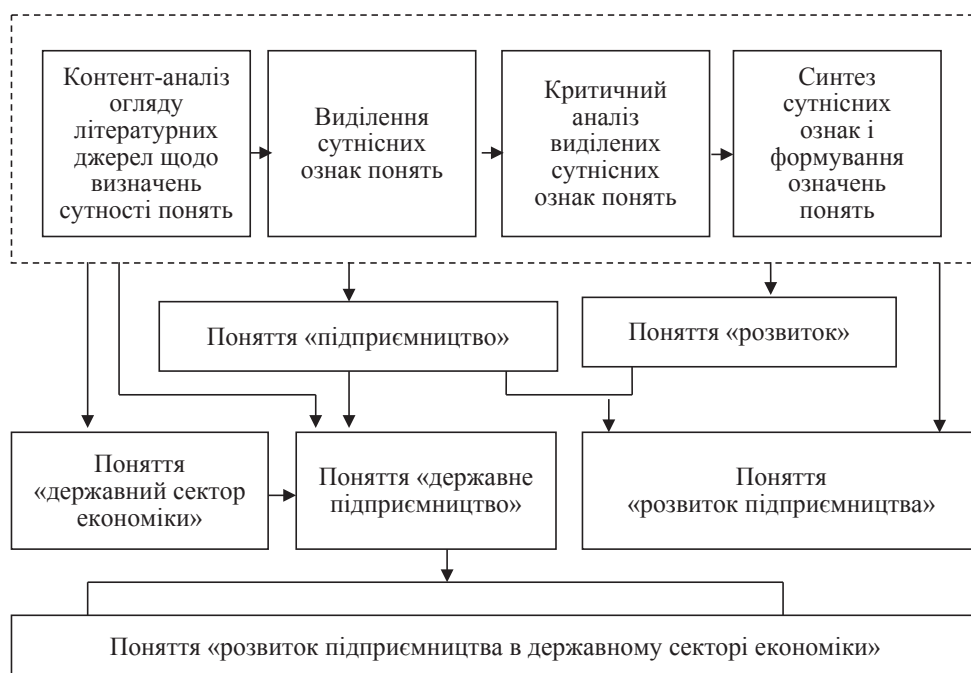


Рис. 1. Логічно-структурна схема уточнення сутності поняття

Джерело: запропоновано автором

чень показників діяльності підприємства [7]), але й революційним (характеризується кількісними та якісними змінами, які раптово зумовлюють покращання або погіршення значень показників діяльності підприємства [8]). Н. Георгіаді зазначає, що важливим завданням органів державної влади, власників і керівників вітчизняних державних підприємств є забезпечення революційності розвитку, що можливо в умовах цілеспрямованої протидії економічній ентропії, яка сьогодні виявляється у неврегулюванні відносин власності, непостійності у пріори-

Таблиця 1. Сутнісні ознаки понять

Поняття	Сутнісні ознаки понять, виділені в результаті застосування контент-аналізу
«Розвиток»	• зміна; • перехід від одного якісного стану до іншого, вищого; • процес; • результат; • спрямована зміна або процес; • рух уперед; • еволюція; • поява нового
«Підприємництво»	• ініціативна діяльність; • вільна діяльність; • законна діяльність • прибуток; • ризик; • процес
«Розвиток підприємництва»	• цілеспрямований процес; • ті ознаки, які характеризують поняття «розвиток» і «підприємництво»
«Державне підприємництво»	• господарська діяльність держави; • державна власність; • державне управління власністю; • прибуток; • організаційно-господарська діяльність; • вид утручання держави в підприємництво; • стратегічні галузі економіки
«Державний сектор економіки»	• комплекс господарських об'єктів; • державна власність; • регуляторна діяльність; • державний контроль; • державне управління; • суспільна власність; • прибуток, соціальний ефект

Примітки: запропоновано автором

тетах використання економічних ресурсів, нездатності органів державної влади системно формувати і реалізовувати стратегічні плани взаємодії із зарубіжними партнерами, неузгодженості функцій і повноважень різних гілок влади, розбіжності програм розвитку із заходами щодо їхньої реалізації тощо [9];

2) розвиток не обов'язково є цілеспрямованим процесом. Свій початок він бере у хаосі і дифузії тих елементів, які формують об'єкт розвитку. Фрідманом, Хабблом, І. Пригожиним, Вінером та Ешбідоведено, що розвиток певних процесів та явищ часто базується на синергетиці як сукупності механізмів спонтанного формування у відкритих нелінійних системах. Учені довели, що важливу роль у самоорганізації розвитку відіграють деструктивні, креативні процеси, стохастичні фактори розвитку. Хаос не є абсолютною антитезою гармонії і результатом руйнівних сил, результатом нездоланного росту ентропії, а перехідним станом від одного рівня упорядкованості до іншого [10]. Відкрита нелінійна система в стані неусталеності є носієм різноманіття форм майбутньої організації. У нелінійному середовищі можливий не будь-який набір шляхів майбутньої еволюції, а лише певний їх спектр. Є. Борщук, Г. Хакен, С. Курдюмо, І. Пригожин та ін. звертають увагу на типи випадковостей розвитку. Вчені розрізняють випадковості, що характеризують розвиток як появу-раптовість, а також випадковості, що супроводжують будь-який спрямований процес змін, коли спрямованість уже сформувалася і виявилася. Це випадковості, що доповнюють необхідність і є формою її прояву, тобто такі, що розглядаються нібито в традиційному розумінні. Синергетика виводить «розвиток» за межі класичних традицій у розумінні другого типу випадковостей. Якщо випадковість першого типу породжує необхідність, то випадковість другого типу – невизначеність – сприяє самоутворенню необхідності, структури в конкретному її вигляді. З огляду на це, випадковість визначає можливі «блукання по полю можливих шляхів розвитку»;

3) розвиток може мати як конструктивний, так і деструктивний характер, тобто приводити як до позитивних, так і негативних змін. Для прикладу, певне державне підприємство може зростати з обсягом активів, організаційною структурою управління і кількістю працівників, але при цьому нарощувати витрати і перетворюватися на збиткове, тобто характеризуватися деструктивним розвитком.

З огляду на це, такі ознаки поняття «розвиток», як «еволюція», «цілеспрямований процес» і «перехід від одного якісного стану до іншого, вищого» можна проігнорувати. Ці ознаки актуальні лише для уточнення сутності конкретних видів розвитку, наприклад, еволюційного розвитку, революційного розвитку, конструктивного розвитку, продуктивного розвитку тощо. Враховуючи виділені ознаки, під поняттям «розвиток» слід розуміти процес еволюційних або революційних змін, результатом яких є поява нових властивостей об'єкта розвитку.

Під час контент-аналізу поняття «підприємництво» виділено ознаку – «законна діяльність», проте загальновідомим є те, що підприємництво має місце

й у тіньовому секторі економіки, тому, з огляду на реалії, воно далеко не завжди є узаконеним. За даними електронного видання «Економічна правда», рівень тіньової економіки за підсумками 2015 р. істотно вище за рівень, що мав місце в 2011–2013 рр. Рівень тіньової економіки становить 34–35% ВВП. Міністерство економічного розвитку зазначає, що його зниженню заважають значне податкове навантаження на корпоративний сектор на тлі високої вартості залучення кредитних ресурсів, несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура на ключових товарних ринках, а також скорочення внутрішнього попиту, зростання витрат на імпорту сировину та матеріали через девальвацію гривні і введення додаткового імпортного збору, наявність значних інвестиційних ризиків, загострення міжнародних відносин із Російською Федерацією і втрата її ринків, анексія Криму та війна на сході країни [11]. Тіньова економіка в 2016 р. становить 40% ВВП України, це майже 200 млрд. грн.

Отже, підприємництво – це на власний ризик ініційована суб'єктами господарювання господарська діяльність, спрямована на отримання прибутку.

Окрім сутнісних ознак, які належать поняттям «розвиток» і «підприємництво», характерною ознакою поняття «розвиток підприємництва» є «цілеспрямований процес». Окрім того, слід взяти до уваги те, що в абстрактній категорії «розвиток» така ознака, як «нова властивість об'єкта», у конкретному понятті «підприємництво» відповідає ознаці «прибуток (збиток)». З урахуванням цих особливостей під розвитком підприємництва слід розуміти цілеспрямований процес реалізації підприємницьких ініціатив, що супроводжується певним ризиком і може призвести як до виникнення прибутку, так і збитку.

Щодо державного підприємництва, то враховуючи те, що державне підприємство поширене у стратегічних галузях економіки (Постановою Кабінету Міністрів України № 83 від 7.03.2015 затверджено «Перелік об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави»). До цього переліку включено 73 підприємства сфери оборони, 27 підприємств паливно-енергетичного комплексу, 51 транспортне підприємство, 24 підприємства, які займаються розміщенням і зберіганням матеріальних цінностей, 6 агропромислових підприємств, 43 підприємства сфери телекомунікацій і зв'язку, 17 підприємств авіаційного та ракетно-космічного виробництва, 6 машинобудівних підприємств, 8 підприємств металургійного комплексу, 8 підприємств хімічного комплексу, 31 підприємство наукової сфери, 6 підприємств сфери стандартизації, метрології та сертифікації, 1 підприємство гідрометричної діяльності, 2 підприємства промисловості будівельних матеріалів, 4 підприємства фінансово-бюджетної сфери, і по одному підприємству легкої промисловості, поліграфії і харчової промисловості), сфері природних монополій (за даними Антимонопольного комітету, у 2016 р. в Україні налічувалося 2121 підприємство сфери природних монополій [12]), а також у соціальній сфері, то відповідальність за ризики у державному підприємстві лежить на державі як на власнику

і розпоряднику майна державних підприємств, а наслідки реалізації цих ризиків мають глибоко соціальний характер, оскільки нераціональні, економічно необґрунтовані рішення у сфері державного підприємництва можуть призвести до суспільного зубожіння, безробіття, суспільного невдоволення, соціальних вибухів. Ураховуючи вищевказане, державне підприємництво доцільно трактувати як ініційовану державою як суб'єкта господарювання діяльність, спрямовану на отримання прибутку від використання природних ресурсів і майна, що перебувають у державній власності. Своєю чергою, державний сектор економіки – не що інше як сукупність ресурсів і майна, що перебувають у державній власності та використовуються державою для отримання прибутку або досягнення певного соціального ефекту. На основі синтезу вищенаведених означень можна дійти висновку, що поняття «розвиток підприємництва в державному секторі економіки» – це ініційована державою економічно та соціально ризикова підприємницька діяльність щодо цілеспрямованого використання для отримання прибутку від природних ресурсів і майна, що перебувають у державній (суспільній) власності.

Державне підприємництво реалізовує свою діяльність через державні та свої органи управління (міністерства та підвідомчі Кабінету Міністрів України органи державної виконавчої влади, а також майнові комплекси служб Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України) державних підприємств для створення робочих місць, забезпечення роботи сфери комунального господарства (водопостачання, електропостачання, телефонний зв'язок, муніципальний транспорт, досягнення національної безпеки). Відповідно до ст. 63 Господарського кодексу України, залежно від способу створення державні підприємства можуть бути корпоративними (державні підприємства, які є акціонерними товариствами), унітарними (підприємства, які на 100% є державною власністю), у тому числі казенними (державні підприємства, які не підлягають приватизації) і комерційними (державні підприємства, які повністю несуть відповідальність за свою підприємницьку діяльність майном, що належить їм на праві господарського відання). І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога, посилаючись на нормативні акти, зазначають, що в Україні у сфері державного володіння та державного управління є надра, земля, водні ресурси, ліси, території, які перебувають під особливою охороною (державні природні заповідники, дендрологічні парки та ботанічні сади, пам'ятки природи, лікувально-оздоровчі місцевості та курорти), оборонні об'єкти та об'єкти атомної енергетики, залізничний, трубопровідний та повітряний транспорт, значна частина нерухомості (житлового та нежитлового фондів), оборонна промисловість, лінії електро- і газомереж, зв'язок, сфера добування й обігу дорогоцінних каменів, металів, стратегічних матеріалів і валюти [13, с. 281–282].

Міністерства та відомства приймають рішення про створення, реорганізацію, ліквідацію підприємств, установ і організацій, заснованих на загальнодер-

жавній власності, затверджують статути підприємств, укладають і розкривають контракти з керівниками підприємств, ведуть контроль над використанням закріпленого за підприємством державного майна. Формами державного підприємництва є також застава державою нерухомого майна, іпотека, управління державними пакетами акцій, провадження банкрутства, реалізація антикризових заходів з управління державними підприємствами. Водночас недопустиме їх пряме втручання у господарську діяльність підприємств [13, с. 282–285]. В Україні уповноваженим органом, на якого покладено багато функцій у сфері державного підприємництва й управління об'єктами державної власності, є Фонд державного майна, який діє на підставі Закону України «Про фонд державного майна України» від 9.12.2011 № 4107-VI, зі змінами і доповненнями від 29.05.2014 № 1284-VII. Відповідно до законодавчих актів, Фонд державного майна України є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, що реалізує державну політику у сфері приватизації, оренди, використання та відчуження державного майна, управління об'єктами державної власності, у тому числі корпоративними правами держави щодо об'єктів державної власності, що належать до сфери його управління, а також у сфері державного регулювання оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності.

За офіційними даними Фонду державного майна України, у сфері корпоративного управління станом на 01 січня 2016 р. ним здійснюється управління корпоративними правами держави у 358 господарських товариствах, з яких 100 господарських товариств мають у статутному капіталі державну частку понад 50% (контрольний пакет), що становить 28% загальної кількості господарських товариств, які перебувають у сфері управління Фонду. На початок 2016 р. господарськими товариствами, що перебувають у сфері управління Фонду, на загальних зборах акціонерів за результатами фінансово-господарської діяльності в 2014 р. ухвалено рішення про нарахування дивідендів на корпоративні права держави обсягом 384950 млн. грн. До державного бюджету України перераховано 384474 млн. грн. Виконуючи функцію розпорядника Єдиного реєстру об'єктів державної власності, Фонд співпрацює зі 155 суб'єктами управління. На даний час в Реєстрі нараховується майже 25 тис. юридичних осіб, які діють на основі державної власності, і 557 господарських організацій із корпоративними правами держави [14].

Постановою КМУ «Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною власністю)» від 5 листопада 1991 р. № 311 із місцевої державної власності було виокремлено комунальну власність, яка перейшла у володіння місцевих територіальних громад, а конкретно – у володіння місцевих фондів комунального майна. За даними Державної служби статистики України, у комунальній власності перебуває майже 14 тис. підприємств [15].

В Україні управлінням підприємств, що перебувають у державній власності, займається Державне управління справами. Це спеціальний орган державного управління, який підпорядковується Президенту України. Його створено для матеріально-технічного, соціально-побутового та іншого забезпечення діяльності органів державної влади в Україні, а також дипломатичних представництв на території держави. У підпорядкуванні Державного управління справами знаходяться 3 медичні установи, 17 санітарно-курортних закладів, 6 підприємств сфери культури, 5 національних парків і заповідників, 12 підприємств сфери обслуговування і 5 виробничих підприємств. Усі ці підприємства фінансуються з державного бюджету України. У підпорядкуванні Державного управління справами перебувають організації, що діють на госпрозрахункових, самоокупних засадах (Національний експоцентр України, Національний палац мистецтв «Україна», Державне видавництво «Преса України», готель «Дніпро» і готель «Україна»).

Ураховуючи реалії сьогодення, розвиток підприємництва у державному секторі економіки вимагає поглиблення теоретичних і методико-прикладних положень і методів управління державною власністю на засадах забезпечення її раціонального використання.

Висновки з проведеного дослідження. На засадах застосування контент-аналізу огляду літературних джерел, а також синтезу виділених сутнісних ознак понять «розвиток», «підприємництво», «державний сектор економіки», «державне підприємництво», «розвиток підприємництва» доведено, що розвиток підприємництва державного сектора економіки є ініційованою державою економічно та соціально ризиковою підприємницькою діяльністю щодо цілеспрямованого використання для отримання прибутку від природних ресурсів і майна, що перебувають у державній (суспільній) власності. Розвиток підприємництва в державному секторі економіки визначає кілька характеристик, а саме: органи управління, у власності яких перебувають об'єкти державної власності, органи управління державною комунальною власністю, функції органів управління державною і комунальною власністю, види державних підприємств, а також сектори економіки, в яких поширене державне підприємництво. Через призму саме цих характеристик доцільно здійснювати пошук можливостей активізації і раціоналізації розвитку підприємництва державного сектора економіки в умовах трансформації міжбюджетних відносин.

1. Бажал Ю.М. Інноваційний розвиток економіки та напрями його прискорення: наукова доповідь / Ю.М.Бажал[та ін.]. – К.: Ін-т економічного прогнозування, 2002. – 80 с.

2.Воронкова А.Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: [монографія] / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 512 с.

3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.levonevsky.org/baza109/text00003.htm>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
5. Економічна система суспільства: [навч. посіб.] / Л.Ю. Мельник, В.Я. Плаксієнко, Ю.І. Скірко. – Дніпропетровськ: Січ, 2001. – 546 с.
6. Контент-аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://glossary.starbasic.net>.
7. Георгіаді Н.Г. Інтегровані системи управління економічним розвитком машинобудівних підприємств: [монографія] / Н.Г. Георгіаді. – Львів: Львівська політехніка, 2009. – 336 с.
8. Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: [монографія] / О.Є. Кузьмін, Н.Г. Георгіаді. – Львів: Львівська політехніка, 2006. – 368 с.
9. Георгіаді Н.Г. Формування систем менеджменту на засадах функціонального підходу: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.02. / Н.Г. Георгіаді. – Львів, 1999. – С. 29–31.
10. Становлення сучасної філософської концепції розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com>.
11. Рівень тіньової економіки України знизився до 40% ВВП – МЕРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/07/4/597966/>.
12. Зведений перелік суб'єктів природних монополій у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atc.gov.ua/>.
13. Державне регулювання економіки / За ред. д.е.н., проф. І.Михасюка ; ЛНУ ім. І. Франка. – Львів: Українські технології, 1999. – С. 281–282.
14. Фонд державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/>
15. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

E-mail: anniyta.star@gmail.com

УДК 005.21:005.7:658

Швіндіна Г.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління,
Сумський державний університет

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено узагальненню поглядів учених та практиків на сутність таких понять, як «стратегія» та «організаційний розвиток». У ході порівняльного аналізу з'ясовано розбіжності та співпадіння між окремими трактуваннями вказаних понять. Проаналізовано трактування відомих та визнаних дослідників у сферах стратегічного менеджменту та організаційної поведінки. Виявлено схожість у використанні ключових характеристик процесів під час опису різних феноменів, що дає змогу стверджувати, що якщо стратегія передбачає розвиток, словосполуча «стратегія розвитку» не є доцільною для використання. Натомість пропонується використовувати дефініцію стратегії організаційного розвитку, як частини загальної стратегії. Представлено авторський погляд на розуміння стратегії організаційного розвитку. На базі моделі Берке-Литвина запропоновано подальші напрями досліджень із питань стратегії організаційного розвитку.

Ключові слова: організаційні зміни, організаційний розвиток, стратегія, стратегія організаційного розвитку, моделювання.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СУЩНОСТИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Швиндина А.А.

Статья посвящена обобщению взглядов ученых и практиков на сущность таких понятий, как «стратегия» и «организационное развитие». Выявлены расхождения и совпадения между отдельными трактовками указанных категорий. Проанализированы трактовки известных и признанных исследователей в областях стратегического менеджмента и организационного поведения. Выявлено сходство в использовании ключевых характеристик процессов при описании разных феноменов, что позволяет утверждать, что если стратегия предусматривает развитие, словосочетание «стратегия развития» не стоит использовать как тавтологическое. Взамен предлагается использовать дефиницию стратегии организационного развития, как части общей стратегии. Представлен авторский взгляд на понимание стратегии организационного развития. На базе модели Берке-Литвина предложены дальнейшие направления исследования по вопросам стратегии организационного развития.

Ключевые слова: организационные изменения, организационное развитие, стратегия, стратегия организационного развития, моделирование.

THE IDENTIFICATION OF THE ESSENCE OF THE ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT STRATEGY

Shvindina H.

The paper is devoted to the generalization of the previous studies, existing approaches and practitioners' views on the essence of the terms "strategy" and "organizational development". The organizational changes are unavoidable attribute of the strategic development, but at the same time research on strategic management and organizational development are in different scientific dimensions.

In a process of comparative analysis the similarities and dissimilarities between the interpretations were revealed. The work is based on the interpretations of the famous and acknowledged scientists in the fields of strategic management and organizational behavior. As a result the similarity of using the same key characteristics for the different phenomena was revealed, which allows us to insist on tautology of the word combination "strategy of development". However, the strategy of organizational development is offered to use to describe the part of general strategy. Author's interpretation for organizational development strategy was offered. Using Burke-Litwin Model, the further directions for the research were recommended.

Keywords: organization changes, organizational development, strategy, organizational development strategy, modeling.

Постановка проблеми. Поняття стратегії є ключовим у теорії управління, оскільки об'єднує питання поточного та перспективного керівництва, всі без винятку функції менеджменту та рівні управління. В умовах постійного пошуку відповідності між вимогами навколишнього середовища та можливостями організацій завдання формулювання ефективної стратегії розвитку набуває все більшої актуальності. Організаційні зміни – незмінний атрибут стратегічного розвитку, водночас академічна література з питань стратегічного розвитку та організаційного розвитку лежить у різних площинах виміру. Так, стратегічний розвиток переважно концентрується на питаннях інноватики, теорії управління та прикладного менеджменту, тоді як теорії організаційного розвитку перетинають теорію фірми та поведінкові науки. Недостатня розробленість методології оцінки адекватності організаційного розвитку та присутність бар'єрів на шляху впровадження новітніх стратегій розвитку, протиріччя у сприйнятті основних понять – ці аспекти визначають основну проблему та актуальність дослідження. Дана робота є спробою поєднати знання у сфері організаційного розвитку та стратегічного розвитку для чіткого розуміння феномену розвитку організаційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-методологічна база дослідження представляє собою комплекс наукових робіт із різних предметних сфер дослідження. Наприклад, у сфері стратегічного та корпоративного управління, а також теорії управління було проаналізовано основні положення, які розвинули свого часу А. Чандлер, П. Друкер, Г. Мінцберг, М. Портер, Е. Фрімен, Г. Хемел та К.К. Прахалад, Г. Чезброу, А. Брандербургер, Б. Налебаф та ін.

Що стосується теорій організаційного розвитку, дослідження ґрунтується на детальному аналізі найбільш поширених моделей організаційного розвитку, таких як модель К. Левіна, модель розвитку Л. Грейнера, модель життєвого циклу І. Адізеса та на менш відомих моделях Е. Ван де Вана та М.С. Пуля. Крім того, слід згадати концепцію організаційної екології, засновниками якої є М. Ханан та Дж. Фріман, школу організаційного вибору за «моделлю сміттєвої скриньки», авторами якої є М. Коен, Дж. Марч та Й. Оксен, а також авторів інституціонального підходу до розуміння розвитку організацій – У. Пауела та П. ДіМаджіо та Дж. Мейера. Увага науковців до взаємозв'язку та протиріч між організаційним розвитком та стратегічним управлінням призвело до великої кількості публікації із цих питань, тим не менш формування комплексного підходу до успішної стратегії розвитку з урахуванням усіх організаційно-економічних відносин, які виникають в процесі організаційних трансформацій, і досі залишається невирішеним завданням.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в узагальненні поглядів на розуміння співвідношень між організаційним розвитком та організаційними стратегіями та відпрацюванні комплексного підходу до розуміння стратегії розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім слід згадати давньогрецьке походження слова «стратегія», яке використовувалося у військовій справі, хоча Сократ ще в V ст. до н. е. стверджував, що стратегія може бути застосована скрізь, до будь-якого рівня управління [2]. Крім того, слід назвати відому книгу Сунь Цзи «Мистецтво війни», час появи якої невідомий, та є припущення, що це період з 400 до 320 р. до н. е. Завдяки відродженню ідей Сунь Цзи у 90-х роках ця книга стала необхідною для вивчення кожним стратегом, і військові маневри розглядалися як кейси для відтворення в сучасному світі. В Європі стратегія як термін використовувався для опису військових дій, але теорія ігор, яку представили Джон фон Нейман та Оскар Моргенстерн у 1944 р., змінила сприйняття стратегії на «серію дій фірми, які прийняті у відповідь на певну ситуацію» [15].

Взагалі ідея стратегії як відповіді на екзогенні зміни для того, аби зменшити невизначеність майбутнього, висловлювалася вже в 60-ті роки в меморандумах Стенфордського дослідницького інституту. П. Друкер у книзі «Менеджмент: задачі, відповідальність, практики» наголошує на тому, що зміни – це норма, і головна відмінність ефективних стратегій – це акцент на цінності для споживача та інноваційність [8].

А. Чандлер [5] у 1962 р. у роботі «Структура та стратегія» стверджував, що на кожний еволюційний виток у зовнішньому середовищі підприємство відповідає зміною в стратегії, що відображується в розвитку організаційної структури. І саме успішність адаптації організаційної структури до викликів середовища визначає ефективність стратегії підприємства.

Крім того, необхідно згадати таких дослідників, як Р. Акофф, І. Ансофф, Г. Мінцберг та ін. Наприклад, Г. Мінцберг стверджував, що стратегія визнача-

ється «як паттерн у потоці рішень» [13], а пізніше дійшов висновку про інтегральну природу стратегії, яка об'єднує «П'ять Пі» – крім паттерну, стратегія – це ще і план, прийом, позиція, перспектива та, що головніше, їх взаємодія [14].

Із появою робіт М. Портера стратегія розуміється як наміри компанії зайняти конкурентну ринкову позицію в галузі та досягти стійкої та вигідної конкурентної переваги [3]. А пізніше, у 1984 р., Е. Фрімен пропонує розглядати стратегію як систему стратегічних програм, які відповідають інтересам стейкхолдерів, у ході досягнення організаційної місії [10]. У 90-ті роки теорія ігор отримує новий розвиток завдяки роботі А.К. Діксіта та Б.Дж. Налєбаффа, які трактують стратегію як «мистецтво взаємодії з конкурентами, у ході якої розробляється найкраща відповідь на дію конкурентів, які водночас діють так само» [7].

Дослідники з організаційного розвитку вважають своє поле дослідження окремою міждисциплінарною галуззю знань, яка є більш загальною й охоплює концепції організаційної поведінки, менеджмент, управління бізнесом, психологію, соціологію, антропологію, економіку, освіту, консультування та управління державою. Серед визначень організаційного розвитку слід відмітити типологію М. Ігана [9, с. 16], який зробив історичний аналіз виникнення 27-ми різних тлумачень у період із 1969 по 1999 р. Разом із цим, потрібно відмітити визначення Г. МакЛіна, представлене в роботі 2005 р., який називає організаційним розвитком будь-який процес або діяльність з удосконалення знань, експертного досвіду, продуктивності, доходу, міжлюдських відносин або інших бажаних результатів у межах організації і задля виграшу організації [12, с. 9]. При цьому, враховуючи теорію позитивних екстерналій, Г. МакЛін стверджує, що такий розвиток іде на користь спільноті, нації, регіону і зрештою – всьому людству.

Нам здається доречним порівняти згадані раніше підходи до визначення стратегії та трактування сутності організаційного розвитку для виявлення схожих рис та протиріч.

Отже, можна стверджувати, що дослідники використовують схожі характеристики для опису стратегії та організаційного розвитку, як це є очевидним на прикладі співпадіння визначення П. Друкера та М. Біра, а також навпаки – протиставляють ці поняття, як у випадку визначення Р. Акоффа, який вважає, що стратегічний план є *незмінним*.

Цей аналіз окремих вибірових визначень дає змогу стверджувати, що будь-яка стратегія націлена на розвиток, отже, поняття «стратегія розвитку» містить певним чином тавтологічну похибку. Водночас організаційний розвиток стосується передусім внутрішнього організаційного середовища, тому можемо стверджувати, що організаційний розвиток є окремим випадком стратегії організації.

Таким чином, у даному дослідженні ми пропонуємо таке визначення стратегії організаційного розвитку: система безпосередніх дій та довготривалих програм з ініціювання та реалізації конструктивних змін в організаційній архітектоніці, а саме у цінностях, філософії організацій, її організаційній структурі, системі

**Таблиця 1. Аналіз співвідношення понять «стратегія»
та «організаційний розвиток» [1; 6–9; 11; 12; 15]**

Підхід до визначення поняття «стратегія», автор	Оцінка співпадіння та протиріч	Підхід до визначення сутності організаційного розвитку, автор
«Серія дій фірми, які прийняті у відповідь на певну ситуацію» (Дж. вон Нейман та О. Моргенстерн)	Часткове співпадіння	«Це відповідь на зміни, складна навчальна стратегія, створена для зміни цінностей, установок, вірувань та структур організацій таким чином, щоб вони змогли краще адаптуватися до нових технологій, ринків та викликів, та прискорення самих змін» (У. Бенніс)
«Аналіз поточної ситуації та її зміна, у разі потреби, на основі співвідношення наявних ресурсів і бажаних» (П. Друкер)	Повне співпадіння	«Це процес діагностування організаційних проблем за допомогою пошуку розходжень між середовищем, структурами, процесами та людьми» (М. Бір)
«План тоді є стратегічним, чим більше термін його дії і чим трудніше його змінити, і чим більше організаційних функцій він охоплює. Стратегічне планування має відношення до рішень, спрямованих на тривалі дії та віддалений результат, який важно змінити» (Р. Акофф)	Часткове неспівпадіння	«Довготривалі зусилля з покращення організаційних здібностей із вирішення проблем та здібностей справлятися із змінами зовнішнього середовища за допомогою зовнішніх та внутрішніх спеціалістів та консультантів із людської поведінки та агентів змін» (Д. Холл)
«Це дисципліноване підприємництво, яке представляє собою комбінацію трьох фірмо-змінюючих діяльностей: створення нових стратегій, конструювання нових організаційних здібностей та керування трансформацією фірми до зайняття нею нової стратегічної позиції» (І. Ансофф)	Часткове співпадіння	«Це процес, в якому дії спрямовані на вивільнення креативних та продуктивних зусиль людей під час досягнення загальноорганізаційних цілей, таких як прибутковість, конкурентоспроможність та сталість» (У. Даер)
«Це мистецтво взаємодії з конкурентами, у ході якої розробляється найкраща відповідь на дію конкурентів, які водночас діють так само» (А.К. Діксіт та Б.Дж. Налебафф)	Часткове співпадіння	«Будь-який процес або діяльність з удосконалення знань, експертного досвіду, продуктивності, доходу, міжлюдських відносин або інших бажаних результатів у межах організації і задля виграву організації» (Г. МакЛін)

мотивації та оцінювання результатів, а також у системі неформальних відносин, організаційній культурі та в системі взаємодії інших організаційних елементів задля успіху організації та її членів.

Доречно навести модель ефективності організаційного розвитку, яка розроблена У. Берке та Дж. Литвином ще в 1992 р. (рис. 1), яка відображає щонайменш два рівня організаційного розвитку – трансформаційну та трансакційну динаміку (див. дві площини на рис. 1). Інші дослідники виокремлюють ще й індивідуальний рівень.

Таке структурування є корисним для моделювання процесу організаційного розвитку. Той же У. Берке стверджував, що модель організаційного розвитку покликана допомагати розумінню організаційної поведінки, сприяти категоризації даних з організаційної поведінки та організації в цілому, допомагає інтерпретувати дані про організацію та надавати знання про організацію доступною мовою.

Наведена модель Берке-Литвина є доволі розповсюдженою серед стратегів та практиків менеджменту, оскільки дає можливість оцінити та вибудувати драйвери змін.

На нашу думку, дана модель може взята за основу для подальших досліджень із перевірки можливості застосування даної моделі до оцінки успіш-

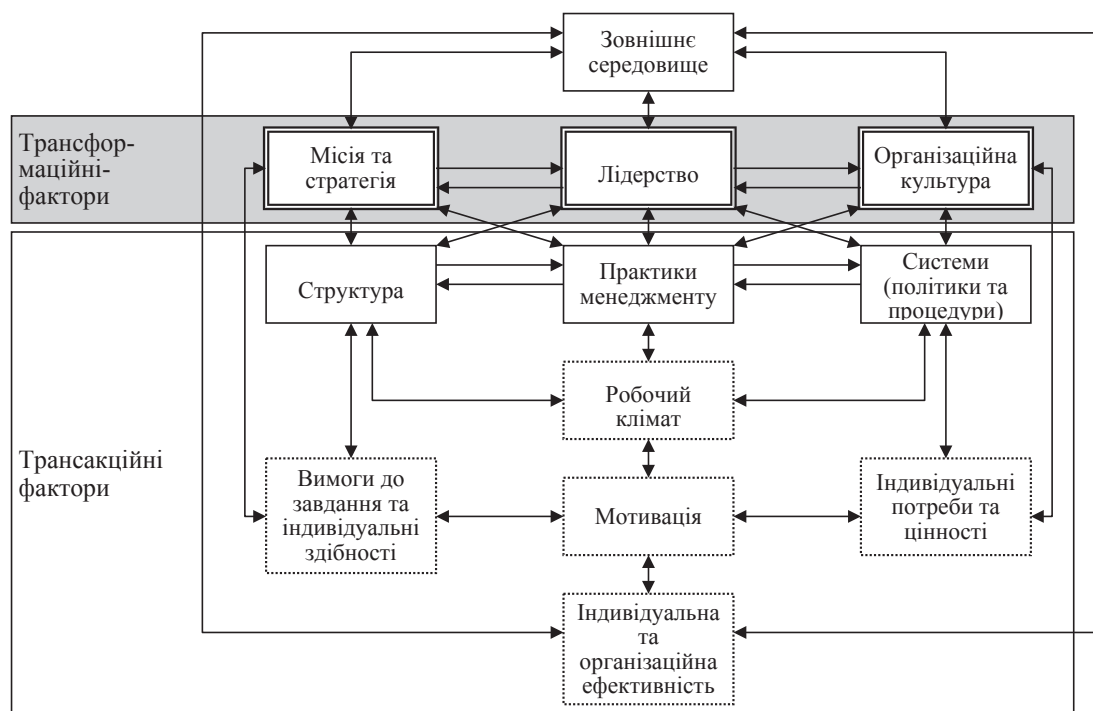


Рис. 2. Модель організаційної ефективності та змін Берке-Литвина [4, с. 528]

ності конкретних стратегій організаційного розвитку організацій в Україні, зокрема промислових підприємств машинобудування, хімічної та авіабудівельних галузей.

Висновки з проведеного дослідження. Дане дослідження спрямоване на узагальнення підходів до розуміння сутності організаційного розвитку та організаційних стратегій. У ході аналізу було зроблено порівняльний аналіз цих перехресних понять, у результаті чого ми дійшли висновку, що словосполучення «стратегія розвитку» є певним чином тавтологією, оскільки стратегія вже передбачає розвиток, але водночас організаційний розвиток має націленість на внутрішнє організаційне середовище, і тому ми стверджуємо, що організаційний розвиток є окремим випадком стратегії організації. У роботі ми пропонуємо розуміння стратегії організаційного розвитку як системи безпосередніх дій та довготривалих програм з ініціювання та реалізації конструктивних змін в організаційній архітектоніці задля успіху організації та її членів. До дискусійних моментів дослідження можна віднести необхідність оцінки практичного застосування моделей організаційного розвитку. Потребує додаткового дослідження конкретні стратегії організаційного розвитку організацій та підприємств України.

1. Акофф Р. *Акофф о менеджменте* / Р. Акофф ; пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.

2. Ксенофонт. *Воспоминание о Сократе* / Ксенофонт ; пер. с др.-греч. С.И. Соболевского. – М. : Наука, 1993 Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://knigi.link/antichnaya-filosofiya-knigi/razgovor-nikomahidom-stratege-10773.html>.

3. Портер М. *Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость* / М. Портер ; пер. с англ. Е. Калининой. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

4. Burke W.W. *A causal model of organizational performance and change* / W. Warner Burke, George H. Litwin // *Journal of management*. – 1992. – № 18(3). – P. 523–545.

5. Chandler, A. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Massachusetts Institution of Technology: The Mit Press. – 1962. – 1990 p.

6. Cummings T.G., Worley C.G. *Organization Development and Change*. Cengage Learning. – 2008. – 772 p.

7. Dixit A.K. *Thinking strategically: the competitive edge in business, politics, and everyday life* / by Avinash K. Dixit and Barry J. Nalebuff. Norton Paperback. – 1991, reprinted in 1993. – 393 p.

8. Drucker P. *Management: tasks, responsibilities, practices* / Peter Drucker. Revised Edition. E-Book, provided by the Peter F. Drucker Literary Trust. – 1973, 1974 and 2008. Available at : <http://youth-portal.com/wp-content/uploads/2014/10/Peter-F-Drucker-Management-Rev-Ed.pdf>.

9. Egan, T.M. *Organization development: An examination of definitions and dependent variables* / Marshall T. Egan // *Organization Development Journal*. – 2001. – 20, 16-3.
10. Freeman R.E. *Strategic Management: a Stakeholder Approach* / R. Edward Freeman. Boston : Pitman. – 1984. – 276 p.
11. Hussey D.E. *Strategic management: from theory to implementation* / David E. Hussey. – Taylor & Francis. – 2007. – 633 p.
12. McLean, G. *Organization Development: Principles, Processes, Performance* / Gary McLean. - Berrett-Koehler Publishers. – 2005. – 466 p.
13. Mintzberg H. *Patterns in strategy formation* / Henry Mintzberg // *Management science*. – 1978. – № 24(9). – P. 934–948.
14. Mintzberg H. *The strategy concept : Five Ps for strategy* / Henry Mintzberg // *California management review*. – 1987. – № 30(1). – P. 11–24.
15. Neumann J.V. *Theories of Games and Economic Behavior* / John von Neumann, Oskar Morgenstern. 2nd Edition. Princeton University Press. – 1947. – P. 79–84.

E-mail: shvindina.hannah@gmail.com

УДК 658.15

Ареф'єва О.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет***Мягких І.М.***доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет***Росука Т.Г.***магістрант кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет*

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

У статті досліджено дефініції поняття «власний капітал» із точки зору різних науковців. Надано авторське визначення поняття «власний капітал». Розкрито сутність, формування, функціонування та відтворення підприємницького капіталу. Досліджено складники власного капіталу та можливості оцінки впливу фінансової структури капіталу на рентабельність підприємства. Запропоновано згруповану структуру власного капіталу. Розкрито значення облікової інформації про власний капітал підприємства для внутрішніх і зовнішніх користувачів. Розкрито проблеми щодо формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано відповідність теоретичних аспектів формування облікової інформації про власний капітал за міжнародними стандартами. Визначено проблеми щодо обліку формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах.

***Ключові слова:** капітал, фінансові ресурси, власний капітал, складники власного капіталу, облікова звітність, міжнародні стандарти обліку власного капіталу.*

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Арефьева Е.В., Мягких И.Н., Росумака Т.Г.

В статье исследованы дефиниции понятия «собственный капитал» с точки зрения разных ученых-экономистов. Представлено авторское определение понятия «собственный капитал». Раскрыты сущность, формирование, функционирование и воссоздание предпринимательского капитала. Исследованы составляющие собственного капитала и возможности оценки влияния финансовой структуры капитала на рентабельность предприятия. Предложена сгруппированная структура собственного капитала. Раскрыто значение учетной информации о собственном капитале предприятия для внутренних и внешних пользователей. Раскрыты проблемы относительно формирования

собственного капитала на отечественных предприятиях. Проанализировано соответствие теоретических аспектов формирования учетной информации о собственном капитале согласно действующим международным стандартам. Определены проблемы относительно отображения в учете формирования собственного капитала на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: капитал, финансовые ресурсы, собственный капитал, составляющие собственного капитала, учетная отчетность, международные стандарты учета собственного капитала.

EQUITY AND ISSUES OF ITS FORMATION

Aref'eva O., Miahkykh I., Rosumaka T.

In the article definicіi of concept «Property asset» is investigational from point of different scientists-economists. Author determination of concept «Property asset is given». Essence, forming, functioning and recreation of enterprise capital, is exposed. The constituents of property asset and possibility of estimation of influence of financial capital structure are investigational on profitability of enterprise. The grouped own capital structure is offered. The value of accounting information is exposed about the property asset of enterprise for internal and external users. Problems are exposed in relation to forming of property asset on domestic enterprises. Accordance of theoretical aspects of forming of accounting information is analysed about a property asset in obedience to operating international standards. Problems are certain in relation to a reflection in the account of forming of property asset on domestic enterprises.

Keywords: capital, financial resources, equity, equity, accounting reports, national accounting standards for equity.

Постановка проблеми. Власний капітал є основою та фундаментом сталого розвитку будь-якого підприємства. Як зазначено в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, власний капітал – це залишкова частка в активах підприємства після вирахування всіх його зобов'язань, іншими словами, власний капітал розглядається як чистий капітал або чисті активи суб'єкта господарювання та є базовим джерелом його фінансування. Розмір власного капіталу виступає визначеним індикатором для інвесторів під час вибору підприємства, щоб здійснювати свої капіталовкладення. Формування власного капіталу та фінансово-господарські операції, що впливають на його розмір, становлять не тільки сутність фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, а й його конкурентоспроможність та подальший розвиток.

Таким чином, власний капітал відіграє значну роль як на початковому етапі розвитку підприємства, так і в процесі розширення його діяльності. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю ефективного управління власним капіталом, що дає змогу підприємству економити на залученні фінансових ресурсів, забезпечувати фінансову автономію та впливати на формування власного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та особливостей створення власного капіталу підприємства розглядаються в роботах Л.В. Безкоровайної, Ф.Ф. Бутинця, А.А. Горбатенко, Л.В. Івченко, Я.П. Іщенко, А. М. Кадацької, Л.І. Катан, С.М. Ксьондза, В.Ф. Максимової, В.В. Сопко та ін. У роботах цих науковців вирішено багато питань щодо визначення та формування власного капіталу різних суб'єктів господарювання, а також ті проблемні питання, що стосуються дослідження структури і бухгалтерського обліку власного капіталу, у тому числі відображення в обліку кожного складника власного капіталу. Проте нині немає єдиного підходу до трактування сутності та складу власного капіталу, крім того, порядок відображення його складників в обліку постійно змінюється.

У ході систематизації проведених досліджень було виявлено, що низка питань щодо визначення та формування елементів власного капіталу не достатньо розкриті і потребують суттєвого вивчення. Це пов'язано з тим, що значна кількість вітчизняних учених досліджувала формування власного капіталу на прикладах інших держав, а також наукових результатів іноземних учених, при цьому враховуючи досвід країн із розвинутою ринковою економікою, яка тільки частково або взагалі не відповідає рівню розвитку економічних відносин у нашій країні. Також у вітчизняних науковців відсутня єдина думка про порядок відображення розміру власного капіталу в бухгалтерській звітності.

Таким чином, необхідність удосконалення сутності та порядку формування власного капіталу на вітчизняному підприємстві зумовлюється відсутністю єдиного, як наукового, так і практичного, підходу до даного питання.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття теоретичних підходів до сутності власного капіталу, обґрунтування властивостей формування компонентів власного капіталу підприємства, а також відповідності формування облікової політики про власний капітал згідно з міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині в Україні існує багато форм власності, тому стає надзвичайно важливим питання вивчення формування, функціонування та відтворення підприємницького капіталу. Одне із завдань підприємства полягає в можливості оцінити вплив фінансової структури капіталу на рентабельність підприємства, яка можлива в результаті проведення детального аналізу його діяльності. Структурою капіталу, відповідно до мінливих внутрішніх і зовнішніх обставин, слід грамотно управляти.

Без формування значного обсягу власного капіталу стає неможливим створення та нормальне існування підприємств незалежно від їх форм власності. Створення власного капіталу відбувається за рахунок безпосередньої участі його власників. Фінансові ресурси – це найважливіший організаційний ресурс підприємства, а капітал – один із первинних факторів виробництва, що має особливе значення для життєдіяльності та фінансової стійкості підприємства. Саме капітал є основою виникнення і подальшого функціонування підприємства, а в ході діяльності забезпечує інтереси власників, персоналу та держави.

Кожне вітчизняне підприємство має володіти певним капіталом, яке являє собою грошові кошти, матеріальні цінності, фінансові вкладення у придбання прав та привілеїв, потрібних для реалізації його фінансово-господарської діяльності. Формування капіталу будь-якого підприємства відбувається за рахунок власних та позикових коштів.

Капітал, який застосовується для створення певної частки активів та перебуває на правах власності підприємства, називається власним.

Позиковий капітал показує фінансові ресурси, які залучаються на поворотній і платній основі. Всі види даного капіталу є зобов'язаннями підприємства, які потребують сплати в установлені строки.

Найважливішим джерелом фінансування інвестиційної, фінансової та основної (поточної) діяльності підприємства є власний капітал, тому що він включає

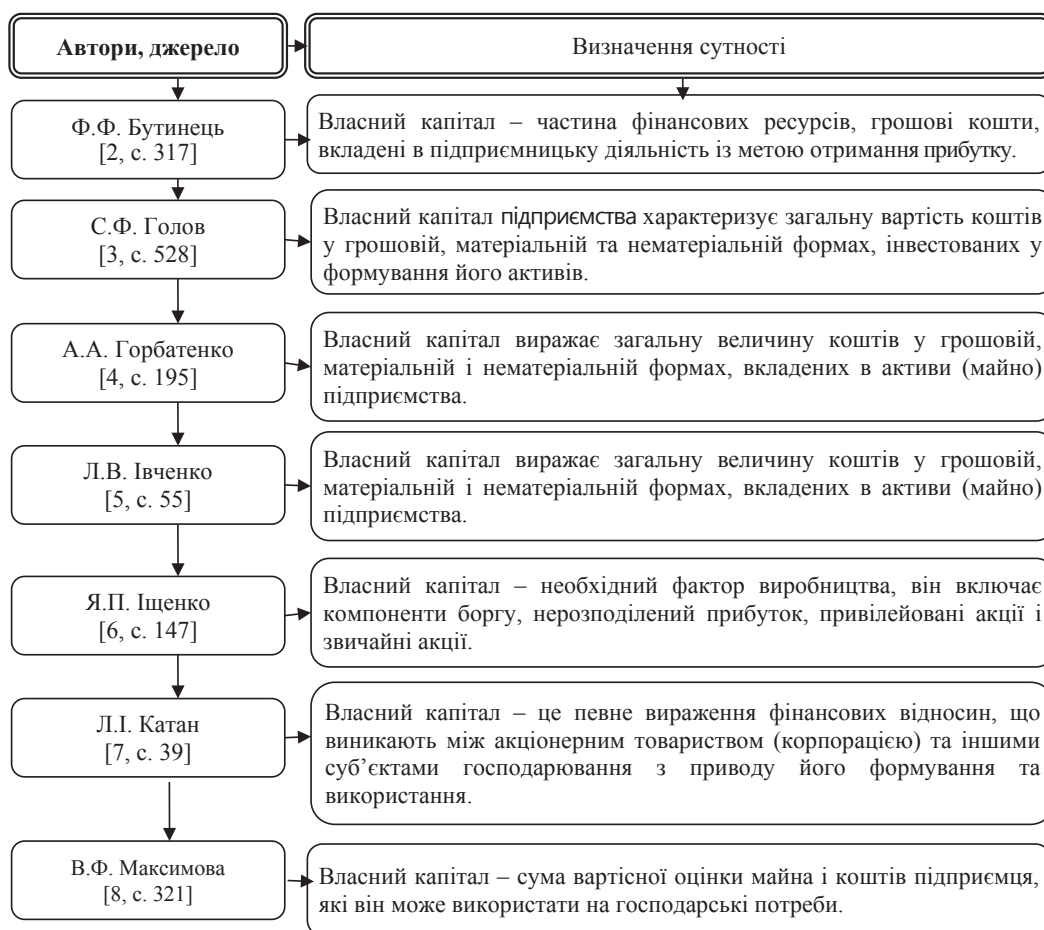


Рис. 1. Підходи вчених-економістів до сутності поняття «власний капітал підприємства»

в себе не тільки внески засновників, додатковий капітал тощо, а й нерозподілений прибуток (непокриті збитки), який виступає гарантом фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності підприємства.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Власний капітал не зводиться до чітких об'єктів майна, у балансі (власний капітал відображається в першому розділі пасиву балансу) він може виступати в конкретній або абстрактній формі як цінність або як довідкова стаття. Він може виступити у вигляді внесків засновників до статутного (пайового) капіталу або наростати в результаті продуктивної роботи підприємства.

На протязі тривалого часу представники багатьох економічних шкіл вивчали та розглядали власний капітал із різних точок зору. Наукові підходи вчених-економістів до вивчення змісту поняття «власний капітал» подано на рис. 1.

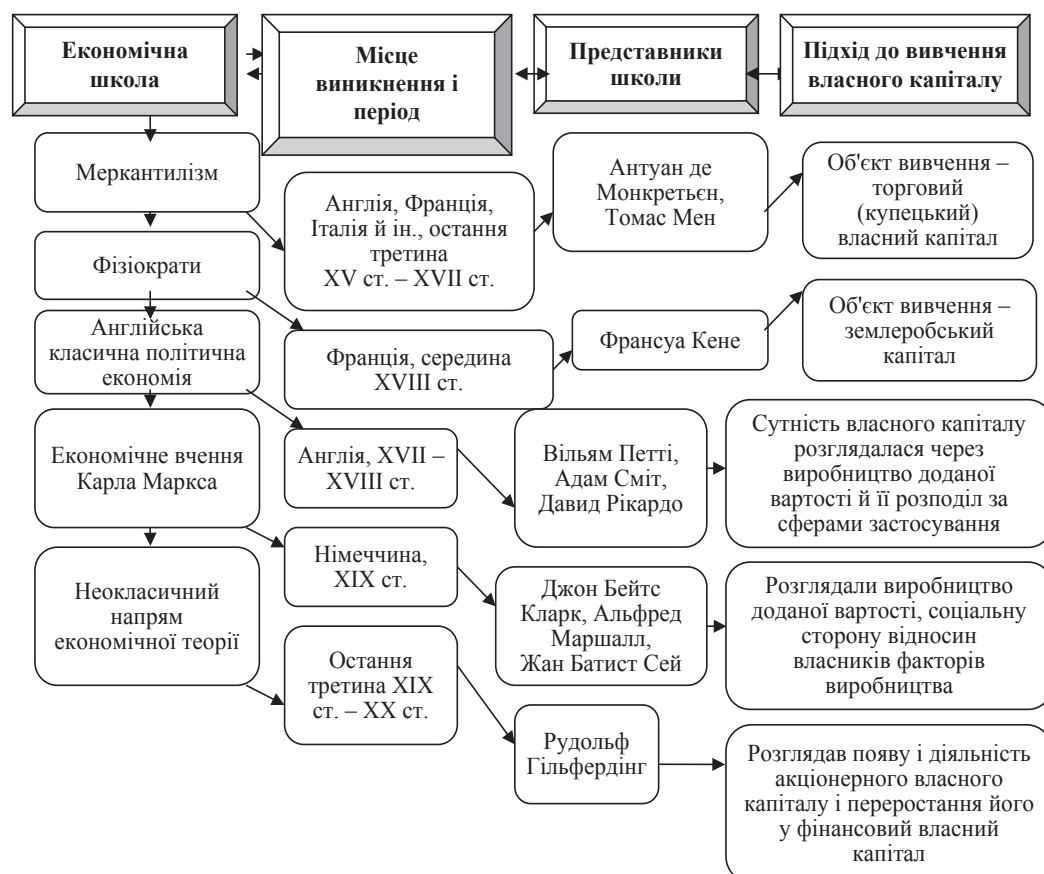


Рис. 2. Еволюція підходів до дослідження сутності власного капіталу

Отже, кожен з етапів розвитку економічної думки характеризує різні погляди на власний капітал, проте всі вони згодні в єдиному: власний капітал асоціюється зі здатністю приносити дохід. Більшістю науковців розглядається грошова форма власного капіталу. На нашу думку, власним капіталом вважаються власні джерела підприємства, що внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які призначені для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі.

Отже, вивчення поглядів в історичній ретроспективі на категорію «власний капітал» стало причиною для майбутнього вивчення сутності власного капіталу в наукових роботах сучасних економістів. Еволюція підходів до дослідження сутності власного капіталу відображено на рис. 2.

Таким чином, наведені вище підходи до визначення сутності поняття «капітал» лише підтверджують факт того, що проблема формування поняття «власний капітал» є невирішеною і донині, а сучасна економічна наука не має загальноприйнятого досконалого визначення. У подібній ситуації досить складно виділити найбільш правильне, точне визначення власного капіталу, оскільки кожна точка зору є результатом певних логічних підходів. За наявності сумнівів доцільно віддати перевагу такому визначенню з вищезазначених, який би найбільшою мірою відповідав тим умовам, в яких досліджується даний об'єкт, а саме власний капітал.

Варто зазначити, що в процесі формування власний капітал створює можливість суб'єкту господарювання не тільки визначити за результатами діяльності суму отриманого прибутку, а й присвоїти і розпоряджатися ним, тобто капітал підприємства і принесений завдяки його використанню прибуток належать підприємству та становлять об'єкт власності, зокрема право власності виявляється в правах володіння, користування і розпорядження засобами. При цьому право володіння відповідає фактичному володінню капіталом. Користування полягає в праві споживання його підприємством для задоволення власних потреб та економічних інтересів, пов'язаних із розподілом прибутку. Право володіння, користування і розпорядження відбувається методом здійснення різних угод, відображає зміст права власності і виникає з моменту його настання. Найбільш часто власним капіталом суб'єкта господарювання називають або його власні кошти, або активи за мінусом його зобов'язань.

Більшість теоретичних визначень щодо власного капіталу переважно характеризує склад і структуру власного капіталу, відображаючи порядок розрахунку даної економічної категорії. На нашу думку, власний капітал є «гарантом» не лише для засновників, але й для кредиторів. Виходячи із цього, пропонуємо розглядати власний капітал як загальну вартість коштів суб'єкта господарювання, які на правах власності належать йому та використовуються для створення певної частини активів і гарантують інтереси його кредиторів.

Власний капітал є найважливішою обліковою категорією, яка характеризує сукупність власних коштів господарюючого суб'єкта. Законодавчо визначеним початко-

вим параметром формування джерел власного капіталу є отримання частини активів підприємством від його власника (статутний, пайовий капітал). Власний капітал, представляючи собою власність засновників, відображається в балансі підприємства у структурі пасивів як джерело майна господарюючого суб'єкта. Головною особливістю власного капіталу є те, що він не може бути сформований за рахунок зобов'язань. Капітал, сформований за рахунок зобов'язань, – залучений капітал.

Структура власного капіталу визначається на основі джерел формування (зовнішніх, внутрішніх). Основними джерелами виступають накопичений та вкладений капітал (рис. 3), які незалежно від організаційно-правової форми формують основу власного капіталу.

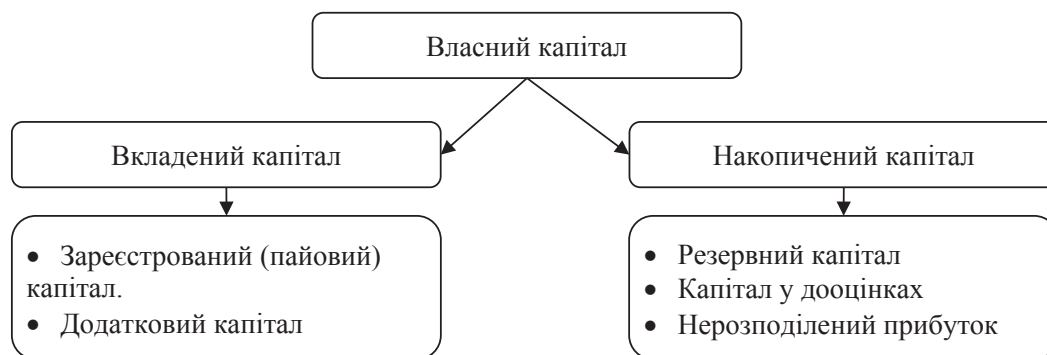


Рис. 3. Запропонована структура власного капіталу [6, с. 147]

Отже, відповідно до наведеної схеми (рис. 3), зареєстрованим (пайовим) капіталом вважається офіційно зумовлена та відповідним чином зареєстрована сума (у грошових одиницях) внесків власників до капіталу підприємства. Додатково вкладений капітал визначається як сума внесків засновників понад зареєстровану частину. Капітал, який представлений у вигляді результату від господарської діяльності підприємства, називається накопиченим. Капітал, який не належить ані до оплаченого капіталу, ані до нерозподіленого прибутку, а є результатом перерозподілу нерозподіленого прибутку підприємства й являє собою частину власного, називається резервним капіталом.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – це різновид накопиченого капіталу, що представляє собою фінансовий результат діяльності підприємства.

Фінансове становище господарюючого суб'єкта прийнято вважати найкращим, коли частка власного капіталу переважає в структурі всього капіталу підприємства, цей показник зумовлений зовнішніми факторами середовища функціонування і видами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Згідно з міжнародними стандартами щодо обліку формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах, можна зазначити, що на сьогодні існує низка проблем, а саме:

- відсутність нормативних і методичних указівок щодо організації обліку власного капіталу;
- недосконалість аналітичного обліку по окремих складниках власного капіталу;
- нерегламентованість обліку виплат (наказ про облікову політику підприємства) у разі виходу з товариства;
- невизначеність інформації про власний капітал у наказі про облікову політику;
- неврахування впливу економічних чинників (наприклад, інфляції) на величину власного капіталу;
- відсутність конкретного стандарту для обліку власного капіталу підприємства;
- недотримання прийнятного співвідношення величини складників власного капіталу.

Одним із найскладніших питань, які з'являються із прийняттям фінансово-економічних рішень, є вибір більш ефективної структури власного капіталу, що передбачає прийнятне співвідношення залучених і власних джерел. Для вирішення цих завдань на підприємстві необхідно належним чином розвивати і поєднувати управлінський і бухгалтерський облік.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, власний капітал відіграє значну роль у створенні фінансових ресурсів вітчизняних підприємств та є одним із найголовніших джерел їх фінансування. Даний капітал організовує процес виробництва, дає змогу отримувати та підвищувати прибуток, зберігати платоспроможність і кредитоспроможність в умовах різних рівнів ризику, а також гарантує фінансову стійкість і ліквідність. Для всіх суб'єктів господарської діяльності дуже важливо правильне визначення поняття «власний капітал», його класифікація та етапи і джерела формування, а достовірний, своєчасний облік формування власного капіталу буде сприяти ефективному його використанню та прийняттю правильних управлінських рішень.

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» 30.11.1999 № 291, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 за № 892/4185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник] / За ред. Ф.Ф. Бутиця ; 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2009. – 912 с.

3. Голов С.Ф. Фінансовий облік / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.

4. Горбатенко А.А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні / А.А. Горбатенко // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького ДПУ імені Григорія Сковороди. – 2010. – Вип. 15/1. – С. 195–201.

5. Івченко Л.В., Удовик Н.Л. Власний капітал: джерела формування та функції / Л.В. Івченко, Н.Л. Удовик // Молодий вчений. – 2016. – № 1(28). – Ч. 1. – С. 55–59.
6. Іщенко Я.П., Галайда Л.В. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства / Я.П. Іщенко, Л.В. Галайда // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. – Ч. 1. – С. 146–148.
7. Катан Л.І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування / Л.І. Катан // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2014. – № 6. – С. 38–44.
8. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік : [підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит»] / В.Ф. Максимова. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 670 с.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.

E-mail: mred_1965@i.ua

УДК 621.311:338

Горбань В.Б.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ В МІСТАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто концептуальні засади управління процесами виробництва, транспортування та споживання паливно-енергетичних ресурсів у територіальних громадах України. Окреслено нормативно-правове забезпечення розвитку сфери енергозбереження в Україні, ідентифіковано секторальні та міжсекторальні заходи з підвищення енергетичної ефективності. Доведено енергетичну та економічну ефективність упровадження системи енергоменеджменту в містах для забезпечення сталого енергоефективного розвитку. Досліджено сучасні структури систем енергоменеджменту. Запропоновано інноваційні способи аналізування та прогнозування стану споживання енергії у містах завдяки розбудованій системі управління паливно-енергетичними ресурсами для формування інвестиційно привабливих портфелів енергоефективних проектів.

Ключові слова: енергоефективність, паливно-енергетичні ресурси, система енергетичного менеджменту, енергетичний баланс, потенціал енергоефективності, проектно-орієнтований підхід, портфель інвестиційних проектів.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В ГОРОДАХ УКРАИНЫ

Горбань В.Б.

В статье рассмотрены концептуальные основы управления процессами производства, транспортировки и потребления топливно-энергетических ресурсов в территориальных общинах Украины. Определено нормативно-правовое обеспечение развития сферы энергосбережения в Украине, идентифицированы секторальные и межсекторальные меры по повышению энергетической эффективности. Доказано энергетическую и экономическую эффективность внедрения системы энергоменеджмента в городах для обеспечения устойчивого энергоэффективного развития. Исследованы современные структуры систем энергоменеджмента. Предложены инновационные способы анализа и прогнозирования состояния потребления энергии в городах благодаря развитой системе управления топливно-энергетическими ресурсами с целью формирования инвестиционно привлекательных портфелей энергоэффективных проектов.

Ключевые слова: энергоэффективность, топливно-энергетические ресурсы, система энергетического менеджмента, энергетический баланс, потенциал энергоэффективности, проектно-ориентированный подход, портфель инвестиционных проектов.

INNOVATIVE APPROACHES TO THE FORMATION
OF ENERGY MANAGEMENT SYSTEM IN UKRAINIAN CITIES

Horban V.

Conceptual governance framework of processes of production, transportation and consumption of fuel and energy resources in the territorial communities of Ukraine is examined. Legislative environment for development the energy efficiency sphere in Ukraine is defined. Sectoral and intersectoral measures for energy efficiency improvement are identified. Energy and economic efficiency of energy management system for urban sustainable development is asserted. Modern structures of energy management system are investigated. Innovative analytical tools and forecasting methods of municipal energy consumption due to energy management system are proposed for the purpose of formation of investment-attractive portfolio of energy efficiency projects.

Keywords: energy efficiency, fuel and energy resources, energy management system, energy balance, potential of energy efficiency, project-oriented approach, portfolio of investment projects.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується високим рівнем енергоємності валового внутрішнього продукту за критерієм паритету купівельної спроможності, що вимагає створення на всіх рівнях управління (державному, регіональному, місцевому) належних умов та механізмів для підвищення рівня енергетичної ефективності та енергозбереження. В умовах невідомого зростання масштабів та обсягів використання традиційних паливно-енергетичних ресурсів актуальним завданням сьогодення є послідовне та системне управління процесами їх виробництва, транспортування та споживання на місцевому рівні для забезпечення комплексної перебудови енергетичного сектору України на засадах сталого енергоефективного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Політика підвищення енергетичної ефективності в Україні формується на основі таких документів, як: Енергетична стратегія України на період до 2030 р. (схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071-р.) [1]; Національний план дій із відновлюваної енергетики до 2020 року (схвалений

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 № 902-р.) [2]; Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року (схвалений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 № 1228-р.) [3]. Міжсекторальним заходом із підвищення енергоефективності, регламентованим Національним планом дій [3], є запровадження системи енергоаудиту та енергетичного менеджменту.

У червні 2016 р. Наказом Національного органу стандартизації Державного підприємства «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» № 125 прийнято національні стандарти України з енергетичного аудиту та енергетичного менеджменту, гармонізовані

з міжнародними нормативними документами Європейського Союзу, зокрема: ДСТУ ISO 50002:2016 (ISO 50002:2014, IDT) «Енергетичні аудити. Вимоги та настанова щодо їх проведення»; ДСТУ ISO 50003:2016 (ISO 50003:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Вимоги до органів, які проводять аудит і сертифікацію систем енергетичного менеджменту»; ДСТУ ISO 50004:2016 (ISO 50004:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Настанова щодо впровадження, супровід та поліпшення системи енергетичного менеджменту»; ДСТУ ISO 50006:2016 (ISO 50006:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Вимірювання рівня досягнутої/досяжної енергоефективності з використанням базових рівнів енергоспоживання та показників енергоефективності. Загальні положення та настанова»; ДСТУ ISO 50015:2016 (ISO 50015:2014, IDT) «Системи енергетичного менеджменту. Вимірювання та верифікація рівня досягнутої/досяжної енергоефективності організацій. Загальні принципи та настанова» [4]. Усі зазначені ДСТУ набули чинності з 01 вересня 2016 р. і мають сформулювати необхідне підґрунтя для розбудови систем енергоменеджменту та енергетичного аудиту в Україні на різних рівнях управління.

Постановка завдання. Мета статті – визначення концептуальних засад та інноваційних механізмів упровадження дієвої системи управління енергоефективністю в містах України на основі проектно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління енергоефективністю є вкрай складною, проте визначальною частиною системи забезпечення належного рівня енергетичної безпеки. У сучасних умовах муніципальна система управління енергоефективністю повинна поєднувати в собі нормативно-правове забезпечення, інституційну спроможність територіальних громад та ефективні механізми фінансування портфелів інвестиційних проектів у сфері енергозбереження.

Енергетичною стратегією України задекларована мета щодо зниження питомого споживання енергоресурсів в економіці держави на 30–35% до 2030 р. [1]. Для досягнення бажаних результатів недостатньо лише впроваджувати відповідні енергоефективні заходи, котрі носять поодинокий характер у зв'язку з недостатнім фінансуванням. Необхідним є забезпечення системного управління міськими енергетичними системами. Для цього в зарубіжній практиці на об'єктах різних форм власності створюється система енергетичного менеджменту, основною метою функціонування якої є систематичне та цілеспрямоване підвищення рівня енергетичної ефективності за одночасного раціонального використання всіх інших наявних ресурсів.

Світовий та вітчизняний досвід доводить енергетичну та економічну ефективність упровадження системи енергетичного менеджменту. Зокрема, на місцевому рівні задіяванням адміністративних можливостей можна досягти близько 10% зменшення базового рівня енергоспоживання [5, с. 40–42]. Ураховуючи те, що міста є основними споживачами паливно-енергетичних ресурсів, сумарний розмір вигоди є очевидним як на місцевому, так і на державному рівнях.

В Україні є достатньо позитивних прикладів, коли за ініціативи місцевих органів влади створюються та впроваджуються системи муніципального енергетичного менеджменту. Це такі міста, як Вінниця, Дніпро, Долина, Житомир, Івано-Франківськ, Кам'янець-Подільський, Київ, Луцьк, Львів, Миргород, Чернігів та ін. Значну підтримку у розбудові потенціалу енергозбереження та впровадженні систем енергетичного менеджменту деякі міста отримали від проектів міжнародної технічної допомоги Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) та Німецького товариства міжнародного співробітництва (GIZ), у тому числі в процесі розробки муніципальних енергетичних планів. Суттєвий поштовх ці процеси отримали в останні роки у зв'язку з приєднанням понад 100 міст України до програмної ініціативи Європейської Комісії від назвою «Угода мерів щодо клімату і енергії» [6], згідно з якою міста-підписанти взяли на себе добровільні зобов'язання підвищувати рівень енергоефективності та нарощувати потенціал використання відновлюваних джерел енергії на своїх територіях шляхом розроблення та впровадження планів дій зі сталого енергетичного розвитку до 2020 р. завдяки адаптації міських структур під ці потреби. Таким чином, процес упровадження муніципальних систем енергетичного менеджменту дещо активізувався.

Проте у більшості інших міст України діючі структури енергетичного менеджменту досі відсутні, що зумовлено низкою причин, серед яких: відсутність належного фінансування та недостатність кваліфікованих фахівців у сфері енергоменеджменту, низький рівень обізнаності громадян та керівництва міст у питаннях енергозбереження, недосконалість законодавчих актів та недостатній арсенал сучасних технічних засобів обліку, аналізу та контролю рівня енергоспоживання, а за їх наявності – низький експлуатаційний рівень.

Усунення низки організаційно-інституційних бар'єрів переважна більшість дослідників убачає в упровадженні адміністративно-територіальної реформи, що є невід'ємною складовою частиною процесу децентралізації влади, яка, своєю чергою, дасть змогу розширити повноваження місцевих органів влади щодо можливості концентрувати необхідні фінансові ресурси для імплементації енергоефективних заходів, впливати на формування тарифів на паливно-енергетичні ресурси виходячи з інтересів територіальної громади та забезпечення інвестиційної привабливості енергоефективних проектів, а також активізувати застосування механізмів державно-приватного партнерства для ефективного управління комунальними активами територіальних громад за участю банківського та приватного капіталу.

Одним із важливих чинників, який впливає на результативність упровадження муніципальної системи енергоменеджменту, є рівень професійної підготовки фахівців у сфері енергоефективності та їх спроможність забезпечити виконання поставлених завдань. Призначення на посади неналежним чином підготовлених фахівців може дискредитувати систему енергетичного менеджменту міста. Зазначену проблему можливо вирішити шляхом підвищення рівня знань та нави-

ків працівників завдяки організації спеціалізованих семінарів та тренінгів з урахуванням міжнародного досвіду. До прикладу, Асоціація інженерів енергетиків України [7] в 2015 р. започаткувала концептуально-інноваційну перепідготовку спеціалістів у галузі енергетичного менеджменту згідно з вимогами міжнародної Асоціації інженерів енергетиків США (Association of Energy Engineers).

Нині в системі органів місцевого самоврядування спостерігається значний рівень плинності кадрів, зумовлений передусім низьким рівнем заробітної плати, що спонукає фахівців, які набули певні професійні навички у владних структурах, шукати більш високооплачувану роботу [8, с. 62–63]. Дане питання частково можна врегулювати шляхом переформатування способу побудови організаційних структур із функціями енергетичного менеджменту на рівні територіальної громади. Відомо, що більшість муніципальних систем енергетичного менеджменту в Україні побудовано шляхом створення спеціалізованих відділів енергозбереження, енергоменеджменту та енергетичного нагляду у структурі органів місцевого самоврядування (це, наприклад, такі міста, як Львів, Луцьк, Долина, Чернігів) [5, с. 40–42; 9, с. 18–20]. Зустрічаються непоодинокі випадки, коли питаннями енергозбереження в межах міста займається лише один фахівець – «спеціаліст з енергозбереження», що, безумовно, є недостатнім та неефективним, особливо для міст із високою чисельністю наявного населення. Пропонується використання позитивного європейського досвіду щодо створення муніципальних енергетичних агентств із можливістю гнучкого варіювання розміру оплати праці фахівців. Нині в деяких містах України (Київ, Дніпро, Рівне, Одеса) вже створено такі структури, котрі беруть безпосередню участь у розробленні пропозицій до формування місцевої енергетичної політики, впровадженні програм із підвищення енергоефективності об'єктів бюджетної сфери та комунальної інфраструктури. З огляду на те, що практика створення муніципальних енергетичних агентств ще не отримала належного поширення в більшості інших міст України, вирішення зазначеного завдання є одним із пріоритетів реформи у сфері енергоефективності.

Впровадження системи управління паливно-енергетичними ресурсами міста повинно ґрунтуватися на принципах, установлених у міжнародних стандартах (рис. 1), при цьому базовими повинні прийматися принципи менеджменту якості.

Проте слід зауважити, що ефективне функціонування системи енергоменеджменту неможливе без належного обліку. Водночас ситуація, яка нині склалася з комерційним обліком паливно-енергетичних ресурсів в Україні, залишає бажати кращого. Так, згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, рівень оснащеності приладами обліку теплової енергії станом на 01.07.2016 становив лише 59,17%; холодного водопостачання – 34,5%; гарячого водопостачання – 27,3% [4]. Таким чином, забезпечення комерційного обліку рівня енергоспоживання залишається пріоритетним завданням сьогодення, оскільки його відсутність не лише унеможливорює

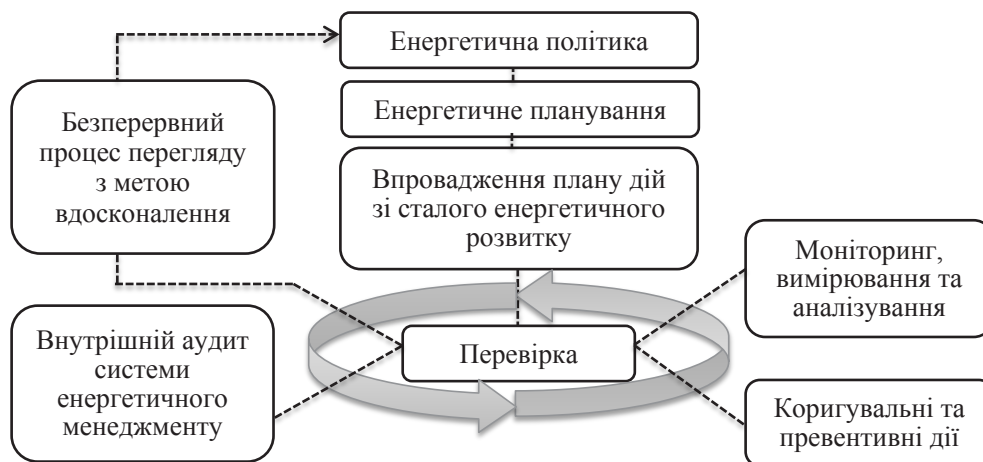


Рис. 1. Функціонування системи енергетичного менеджменту відповідно до стандарту ISO 50001

Джерело: розроблено автором на основі [10]

ефективне функціонування системи енергетичного менеджменту та енергетичного моніторингу, але й не дає змоги коректно здійснювати оцінювання результативності державних, регіональних та місцевих програм в енергетичному секторі.

Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку місцевих громад слід проводити всебічне аналізування вихідного стану споживання енергії у містах завдяки розбудованій системі управління паливно-енергетичними ресурсами.

У даному контексті необхідно досліджувати не лише сумарний обсяг споживання паливно-енергетичних ресурсів міста в цілому, але й визначати окремі інфраструктурні сектори, що мають високий потенціал енергоефективності. Такий підхід дає змогу шляхом таргетування обирати найбільш енергоефективні цілі та забезпечувати організаційно-адміністративні, фінансові, технічні та інші можливості щодо реалізації наявного потенціалу енергозбереження.

Серед основних секторів, що мають значний потенціал енергоефективності, доцільно розглядати: громадські та житлові будівлі, будівлі третинного сектору, вуличне освітлення, транспорт, тверді побутові відходи, промисловість, підприємства, що займаються централізованим водопостачанням та водовідведенням, а також виробництвом і постачанням теплової та електричної енергії.

Застосування секторального підходу дає змогу деталізувати структуру енергетичного балансу міст з урахуванням кількості первинної енергії, що надходить, а також наступних етапів її трансформації, транспортування та використання у кінцевого споживача. Важливим питанням ідентифікації складників структури міського енергобалансу для його подальшого оцінювання залишається уник-

нення подвійного обліку паливно-енергетичних ресурсів, яке може вирішуватися шляхом розрахунку їх споживання безпосередньо у кінцевого споживача з урахуванням використання енергоресурсів на власні потреби енергогенеруючими підприємствами та втрат під час трансформації і транспортування.

Слід зазначити, що аналіз енергетичних балансів міст доцільно проводити в динаміці щонайменше за останні п'ять років. Такий підхід дає змогу прослідкувати тенденції щодо використання паливно-енергетичних ресурсів та оцінювати наслідки раніше прийнятих управлінських рішень. Окрім того, на основі отриманих даних у розрізі років можна здійснювати подальші розрахунки економії енергії та отриманого економічного ефекту в результаті впровадження енергоефективних заходів від визначеного базового року. Серед основних критеріїв для відбору базового року, як правило, розглядають наявність та достовірність даних за обраний період, їх повноту, а також сталість економічних процесів в обраних секторах [11, с. 594–595].

Як уже зазначалося, практичним результатом аналізування вихідного стану споживання енергії в містах повинно стати визначення рівня енергетичної ефективності інфраструктурних секторів і міста в цілому, що, своєю чергою, дає змогу окреслити пріоритетні напрями для подальшого розроблення інвестиційних проектів. Реалізація таких проектів повинна бути спрямована не лише на скорочення обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів, але й на запобігання наростаючому фізичному руйнуванню міської інфраструктури внаслідок недостатньої кількості чи відсутності поточних та капітальних ремонтних робіт, досягнення соціально прийнятного рівня фінансового навантаження на юридичних і фізичних осіб під час оплати за комунальні послуги, надання енергетичних послуг належної якості тощо.

Під час визначення пріоритетних напрямів як головні критерії, як правило, розглядають розрахунок потенціалу енергоефективності в натуральному виразі, розмір витрат на паливно-енергетичні ресурси в обраному секторі та рівень впливу органів місцевого самоврядування на сектори, адже важливим аспектом подальшого впровадження інвестиційних проектів є можливість муніципалітетів провадити комплексну й уніфіковану енергетичну політику.

У рамках комплексного дослідження структури міських енергетичних систем особливу увагу слід приділяти питанню корелювання ключових індикаторів енергоефективності в розрізі основних інфраструктурних секторів міста та показників оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів у сфері енергозбереження з урахуванням фактору часу [11, с. 596, 602].

Беручи до уваги питання обмеженості фінансових ресурсів, органам місцевого самоврядування необхідно ретельно обирати проекти для першочергового впровадження з метою максимізації ефектів від їх реалізації у рамках муніципальної енергетичної політики. Під час формування портфелів інвестиційних проектів слід визначати першочергові проекти, реалізація яких дасть змогу

сумарно отримувати найбільший потенціал енергоефективності. При цьому для їх ранжування необхідно проводити комплексне оцінювання з урахуванням економічних, технічних, екологічних, соціальних та інших аспектів. Важливим є поступове зміщення акцентів в енергоефективних проектах із модернізації енергетичного сектору та термосанації бюджетних чи житлових будівель у бік розвитку відновлюваних джерел енергії для зменшення обсягів викидів парникових газів в атмосферу, а отже, і мінімізації антропогенного тиску на довкілля.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах підвищення вартості паливно-енергетичних ресурсів призводить до зростання соціальної напруги в містах України та вимагає від органів місцевого самоврядування використання кардинально нових підходів до провадження дієвої енергетичної політики, спрямованої на реалізацію концепції сталого енергетичного розвитку шляхом енергоефективної трансформації господарського комплексу міст. Імплементация системи енергетичного менеджменту в сучасних умовах стрімкого підвищення цін на паливно-енергетичні ресурси дає змогу ідентифікувати резерви до енергозбереження шляхом активізування складників потенціалу енергоефективності. Це, своєю чергою, дає змогу окреслити стратегічні можливості стійкого розвитку регіонів, міст і окремих господарюючих суб'єктів через інструменти та механізми довгострокового енергетичного планування та прогнозування, беручи за основу реальні й достовірні показники. Ефективна розбудова системи енергетичного менеджменту дасть змогу забезпечити покращання якості використання ресурсного потенціалу як в енергетичній сфері, так і в економічній сфері, адже завдяки їй створюється аналітичний інструмент, що дає можливість ідентифікувати проектні заходи з енергозбереження, які є менш капіталоемними та найбільш ефективними, для забезпечення сталого розвитку.

Перспективу подальших наукових розвідок убачаємо в дослідженні синергетичного ефекту від інтеграції системи енергетичного менеджменту з інтелектуальними енергетичними системами Smart Grid.

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» від 24.07.2013 № 1071-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80>.

2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» від 01.10.2014 № 902-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>.

3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року» від 25.11.2015 № 1228-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-%D1%80>.

4. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua/>.

5. Горбань В.Б. Особливості впровадження муніципальних систем енергетичного менеджменту в Україні / В.Б. Горбань // Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації та енергозбереження : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпро, 6–7 квітня 2016 р.). – Дніпро, 2016. – Т. 5. – С. 39–43.

6. Офіційний сайт «Угода мерів щодо клімату і енергії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.covenantofmayors.eu/index_en.html.

7. Офіційний сайт Асоціації інженерів енергетиків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aee-ua.org/>.

8. Горбань В.Б. Особливості побудови дієвої системи мотивації працівників у системі державної служби / В.Б. Горбань // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 23. – С. 61–65.

9. Горбань В.Б. Енергоменеджмент в бюджетній сфері: досвід м. Львова / В.Б. Горбань // Місцева енергозберігаюча політика територіальної громади : збірник матеріалів всеукраїнської робочої зустрічі з упровадження та застосування інноваційних технологій в питанні енергозбереження (Одеса, 17–18 березня 2011 р.). – Одеса : Місцева ініціатива, 2011. – С. 18–23.

10. International Organization for Standardization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org>.

11. Проблеми сталого розвитку суспільства: погляд очима різних поколінь : [монографія] / За заг. ред. О.Ю. Березіної, Ю.В. Ткаченко ; Національна мережа ВНЗ-партнерів спільного Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» ; Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси : Чабаненко Ю.А., 2016. – 706 с.

E-mail: vasylina.horban@yandex.ua

УДК 330.316:005.35

Деліні М.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ТА СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ СТОСОВНО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано поняття «соціальні інвестиції» та «соціально відповідальне інвестування». Визначено їх відмінність та напрями реалізації. З'ясовано, що соціальні інвестиції спрямовані на інвестування в соціальні програми, тоді як соціально відповідальне інвестування – це інвестування в різні об'єкти з урахуванням не тільки економічних, але й соціальних, екологічних, етичних, моральних наслідків. Зазначено, що соціально відповідальне інвестування належить до соціально-економічної відповідальності, а соціальні інвестиції більш тяжіють до загальної соціальної відповідальності бізнесу. Визначено роль соціально відповідального інвестування та соціальних інвестицій у реалізації соціально-економічної відповідальності підприємств України.

Ключові слова: соціальні інвестиції, соціально відповідальне інвестування, соціальні програми, соціальна відповідальність бізнесу, сканування, соціальне адвокатування.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Делини М.Н.

В статье проанализированы понятия «социальные инвестиции» и «социально ответственное инвестирование». Определены их разница и направления реализации. Выяснено, что социальные инвестиции направлены на инвестиции в социальные программы, в то время как социально ответственное инвестирование – это инвестирование в различные объекты с учетом не только экономических, но и социальных, экологических, этических и моральных последствий. Отмечено, что социально ответственное инвестирование относится к социально-экономической ответственности, а социальные инвестиции больше относятся к социальной ответственности в целом. Обозначена роль социальных инвестиций и социально ответственного инвестирования в реализации социально-экономической ответственности бизнеса.

Ключевые слова: социальные инвестиции, социально ответственное инвестирование, социальные программы, социальная ответственность бизнеса, сканирование, социальное адвокатирование.

**DEFINITIONS OF SOCIAL INVESTMENT
AND SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT IN RELATION
TO SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE**

Dielini M.

Analyzed the concept of "social investment" and "socially responsible investment". Defined their differences and directions of realization. It was found that social investments aimed at investing in social programs, while socially responsible investment - is investing in various facilities taking into account not only economic, but also social, environmental, ethical and moral implications. Indicated that socially responsible investment refers to the socio-economic responsibility, while social investments tend more to general social responsibility. It is noted the role of socially responsible investment and social investment in the implementation of socio-economic responsibility of enterprises in Ukraine.

Keywords: social investments, socially responsible investment, social programs, social responsibility, screening, social advocacy.

Постановка проблеми. В умовах розвитку українського суспільства перед підприємцями стоїть важке завдання: розвивати свій бізнес сучасними засобами, для того щоб створювати конкурентоспроможний продукт на ринку України та світовому ринку. У цьому при нагоді стає розвиток соціально-економічної відповідальності підприємства та її інструменти, що дають змогу підвищити рівень добробуту населення та економічне процвітання компанії. Серед інструментів соціально-економічної відповідальності можна виділити соціально відповідальне інвестування, але науковці ще досліджують поняття «соціальні інвестиції», які також мають відношення до соціальної відповідальності бізнесу. Саме розгляду цих понять та їх ролі в соціально-економічній відповідальності й буде присвячена дана стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню соціальних інвестицій та соціально відповідального інвестування присвятили свої роботи різні науковці, як українські, так і іноземні. Так, предметом свого дослідження їх зробили: Альошкін В.С., Єрмолаєва Т.К., Завальна О.С., Іванова Т.В., Іващенко А.І., Калінеску Т.В., Кузнецова О., Ліхоносова Г.С., Майстренко О.В., Мацьків Р.Т., Мошенський С.З., Лазар Ю.В., Огородник В.О., Охріменко О.О., Польова І., Савина Т.М., Садков В., Яневич Н.Я.

Постановка завдання. Мета статті – розмежувати поняття «соціальні інвестиції» та «соціально відповідальне інвестування», визначити їх місце стосовно соціально-економічної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключову роль у практиці застосування концепцій корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) відіграє соціально відповідальне інвестування, яке належить до основних інструментів реалізації соціально-економічної відповідальності компанії, серед яких можна виділити такі:

- грошові гранти – форма адресної фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію соціальних програм, наприклад у галузі освіти чи на проведення прикладних досліджень у сфері діяльності підприємства. Гранти можуть уважатись одним із найбільш доступних, ефективних і традиційних інструментів реалізації соціально-економічної відповідальності;

- благодійні пожертвування та спонсорська допомога – форма адресної допомоги, що виділяється компанією для проведення соціальних програм як у грошовій, так і в натуральній формах;

- соціально значущий маркетинг – форма адресної фінансової допомоги, яка полягає в спрямуванні відсотка від продажів конкретного товару на проведення соціальних програм компанії;

- еквівалентне фінансування – форма адресної фінансової допомоги, яка полягає в спільному фінансуванні соціальних програм із боку компанії, органів державного управління і некомерційного сектора;

- соціальні інвестиції – форма фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію довгострокових і, як правило, спільних партнерських соціальних програм, спрямованих на зниження соціальної напруги в регіонах присутності компанії і підвищення рівня життя різних верств суспільства;

- адміністративний/соціальний бюджет – фінансові кошти, що виділяються компанією на реалізацію власного фінансового бюджету чи соціальних програм [1].

Огородник В. виділяє також інструменти, які можуть бути використані в соціально-економічній відповідальності, серед яких – програми, спрямовані на вирішення системних соціальних, економічних, екологічних та правових проблем або спрямовані на розробку технологій рішень таких проблем [2]. Тобто за своєю сутністю це також може бути віднесено до соціального інвестування.

Однак досліджуючи питання інструментів соціально-економічної відповідальності, необхідно дослідити дві категорії – «соціальне інвестування» та «соціально відповідальне інвестування», оскільки вони зустрічаються у сфері соціальної відповідальності бізнесу.

Спочатку дослідимо поняття «соціальні інвестиції». Соціальні інвестиції відіграють винятково важливу роль у суспільстві, оскільки від їх величини значною мірою залежать рівень і якість життя населення.

Необхідно зазначити, що в економічній літературі сутність, роль і значення соціальних інвестицій відображено явно недостатньо. Деякі автори під соціальними інвестиціями розуміють матеріальні, технологічні, управлінські чи інші ресурси, а також фінансові кошти компаній, які за рішенням керівництва спрямовуються на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів основних внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін із припущенням, що в стратегічному сенсі компанією буде отриманий певний (хоча і складно вимірюваний) соціальний і економічний ефект. У даному разі автори наводять трактування сутності соціальних інвестицій на макrorівні [3].

Науковці та дослідники у сфері КСВ пропонують різні підходи до визначення соціальних інвестицій. Представимо їхні погляди у вигляді таблиці для більш наочного уявлення (табл. 1).

Таблиця 1. Підходи до визначення поняття «соціальні інвестиції»

Автор, джерело	Визначення
Мацьків Р.Т., Асоціація менеджерів Росії, Кузнєцова О., Садков В. [4; 5]	Це матеріальні, технологічні, управлінські та інші ресурси, а також фінансові засоби компаній, які спрямовуються на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін.
Калінеску Т.С., Ліхоносова Г.С., Альошкін В.С. [6]	Вкладення в об'єкти соціальної сфери для отримання доходу і підвищення рівня й якості життя людей за допомогою задоволення їх матеріальних, духовних або соціальних потреб.
Яневич Н.Я. [7]	Компонент інвестицій у людський капітал, що, своєю чергою, є компонентом соціальних інвестицій загалом.
Бондаренко А.В., Омелянович Л.О. [7]	Це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад.

Трактування, представлене Мацьковою Р.Т., є одним із перших найповніших та таким, що найкраще встановлює суть соціальних інвестицій, що реалізуються корпораціям. У ньому акцент робиться на тому, що саме компанія буде одержувачем корисного ефекту від соціально відповідальної діяльності [4].

Тобто ми бачимо, що соціальне інвестування виступає інвестуванням у соціальні програми, які спрямовані на вирішення питань, які стоять перед суспільством, що є проявом соціальної відповідальності бізнесу. Але існує ще інше поняття – «соціально відповідальне інвестування», яке буде зараз розглянуто.

Переходячи до категорії «соціально відповідальне інвестування», представимо основні погляди на це поняття з різних боків (табл. 2).

У західних країнах під соціально відповідальним інвестуванням розуміють прийняття рішень інвесторами про підтримку тих компаній, які не тільки мають привабливі показники рентабельності, але й відрізняються відповідальним ставленням до навколишнього середовища, розвитку місцевого співтовариства й не беруть участь у виробництві певних видів продукції, які негативно впливають на здоров'я населення [8].

Між соціальними і соціально відповідальними інвестиціями є деякі відмінності:

- Перший вид інвестицій передбачає вдосконалення корпоративної культури і гармонізацію відносин між представниками компанії та її партнерами.

**Таблиця 2. Підходи до визначення поняття
«соціально відповідальне інвестування»**

Автор, джерело	Визначення
Іващенко А.І. [8]	Це інвестиційний процес, що враховує соціальні й екологічні наслідки вкладень (як позитивні, так і негативні) у контексті фінансового аналізу.
Кузнєцова О., Садков В. [5]	Це процес вкладення коштів інвесторів з урахуванням факторів соціального, екологічного й етичного характеру поряд із традиційним фінансовим аналізом.
Майстренко О.В. [9]	Сукупність прийняття інвестиційних рішень, які враховують у рамках традиційного фінансового аналізу соціальні та екологічні наслідки інвестицій.
Мошенський С.З. [10]	Є новою інвестиційною стратегією, яка враховує не тільки прибутковість інвестицій, а й корисність чи шкідливість їх для суспільства.
Лазар Ю.В., Завальна О.С. [11]	Це процес прийняття інвестиційних рішень, які, крім кінцевого фінансового результату, враховують екологічні, етичні та соціальні наслідки інвестицій.
Польова І.М. [12]	Є інвестиційним процесом, який враховує соціальні, ментальні, екологічні наслідки інвестування (як позитивні, так і негативні) крізь призму аналізу фінансових показників діяльності підприємств.

• Другий вид інвестицій впливає на компанію опосередковано, стимулюючи реалізацію рішень, що стосуються поліпшення стану корпоративних відносин.

• Суб'єктом соціально відповідального інвестування є взаємини інвесторів, тоді як соціальне інвестування впливає на саме підприємство.

Соціально відповідальне інвестування має зрівнювати мотиви вигоди інвестора з етичними принципами [13]. У його основі лежить вивчення і виділення як прийнятних об'єктів для інвестування компаній, які відповідають певним критеріям корпоративної відповідальності, під якою розуміється відкрита і прозора ділова практика, що базується на етичних цінностях, повазі до своїх співробітників, акціонерів і споживачів, а також турботі про навколишнє середовище [9].

Отже, ми бачимо, що соціально відповідальне інвестування має взагалі інше трактування та за своєю сутністю відрізняється тим, що спрямоване на інвестиції, наслідки яких ураховуються у різних сферах, як соціальних, так і етичних, екологічних, ментальних тощо. Тобто воно стає інструментом реалізації соціально-економічної відповідальності підприємств. Хоча й не можна не заперечувати того, що соціальні інвестиції також є інструментом, але вони більш належать до соціальної відповідальності взагалі, ніж до соціально-економічної. Це можна побачити із формулювання самої категорії «соціально-економічна відповідальність».

Основний сенс соціально-економічної відповідальності полягає в тому що це відповідальність підприємництва перед співробітниками, споживачами, конкурентами, суспільством взагалі за допомогою економічних засобів та важелів.

Савіна Т.М. визначає соціально-економічну відповідальність бізнесу як особливо інтегрований феномен, що характеризує діяльність кожного окремого суб'єкта господарювання, що забезпечує економічне зростання і прогресуюче якісне поліпшення життя населення [14].

Охріменко О.О. та Іванова Т.В. вважають, що головною ідеєю соціально відповідального інвестування є можливість для груп громадян впливати на політику та діяльність компаній через ринкові механізми. Не купуючи або продаючи акції певних фірм, політику яких окремих акціонер вважає неприйнятною, він не може помітно впливати на неї. Але багато акціонерів, діючи разом, мають великий вплив. Це можна порівняти з голосуванням на загальнонаціональних виборах: один голос нічого не змінює, проте сума голосів окремих громадян має велике значення.

Сьогодні соціально відповідальне інвестування є складним процесом. Соціально відповідальне інвестування може дотримуватися однієї з трьох загальних стратегій, зокрема:

- сканування (screening) – є основою діяльності окремих фондів соціальних інвестицій. Такі компанії, як Miller, IBM, Timberland і Starbucks, посідають провідні місця в списках соціально відповідальних фірм, які запроваджують у свою щоденну діяльність використання негативних або позитивних фільтрів;
- соціальне адвокатування (social advocacy) – складається з понад 60 інвестиційних організацій та інвестиційних фондів, які зацікавлені у вирішенні проблеми зміни клімату;
- інвестування в громаду (community investment) – увага приділяється інвестуванню в неприбуткові організації, кооперативи, малий бізнес, школи, лікарні, культурні центри та дешеве житло. Провідною метою цих інвестицій є зміцнення та посилення місцевих громад [15].

Тобто ми бачимо, що соціально відповідальне інвестування більш складне за своєю сутністю, ніж соціальні інвестиції, які йдуть на вкладання коштів у соціально значущі об'єкти, тоді як перші спрямовані на отримання грошей від своїх інвестицій, але перед цим проводиться глибокий аналіз не лише фінансового стану, а й інших сторін функціонування сучасного конкурентоздатного підприємства, яке активно інтегрується у світове суспільство: це й соціальний аспект, екологічний, етичний, правовий, моральний тощо. За соціального та соціально відповідального інвестування значно зростає соціальна відповідальність підприємства. Але саме до соціально-економічної відповідальності більш тяжіє соціально відповідальне інвестування, яке у своїй основі має отримання економічного ефекту з урахуванням усіх можливих наслідків у соціальній сфері.

Використання обох інструментів значно підвищить соціально-економічну відповідальність будь-якого підприємства, що може бути пояснено тим, що кожен

із них спрямований на покращення умов життя, праці оточуючих, що й лежить в основі КСВ.

Висновки з проведеного дослідження. Для досягнення поставленої мети у статті було розглянуто дві категорії, які мають відношення до соціальної відповідальності та соціально-економічної відповідальності підприємства, – «соціальні інвестиції» та «соціально відповідальне інвестування». Першу категорію можна визначити як інвестиції в соціальні програми, тоді як друга характеризує інвестування у фінансові проекти, але з урахуванням усіх можливих соціальних, екологічних, етичних, моральних ефектів, які можуть мати ці проекти. В обох випадках реалізується соціальна відповідальність бізнесу. Але ці поняття є різними за своєю суттю і не можуть сприйматися тотожно.

Застосування кожного з них у своїй діяльності допоможе підприємству виконати свою соціально відповідальну роль та сформувати ефективну систему соціально-економічної відповідальності, оскільки інвестування (не важливо, соціальне чи соціально відповідальне), яке зроблено для покращення добробуту та життя суспільства, несе в собі як соціальний складник – покращення життя населення, так і економічний – інвестиції, що передбачає отримання зворотного позитивного ефекту. Тільки у разі соціальних інвестицій цей ефект бачиться соціальним, а у разі соціально відповідального інвестування цей ефект ще й економічний, але й зі значним соціальним ефектом. Напрями розвитку соціального інвестування та соціально відповідального інвестування в Україні стануть подальшим предметом дослідження автора.

1. Єрмолаєва Т.К. Корпоративна соціальна відповідальність як умова сталого розвитку. Навчально-методичний комплекс / Т.К. Єрмолаєва. – М. : РГАІС, 2012. – 184 с.

2. Огородник В.О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин / В.О. Огородник. // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 1–2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2014_1-2_30.

3. Конспект лекцій по Інвестуванню. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studme.com.ua/192208226841/investirovanie/sotsialnye_investitsii_suschnost_znachenie_dlya_uluchsheniya_kachestva_zhizni_razvitiya_chelovecheskogo_kapitala.htm.

4. Мацьків Р.Т. Соціальне інвестування на підприємствах нафтогазового комплексу / Р.Т. Мацьків / Глобальні та національні проблеми економіки ; Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. – Миколаїв, 2015. – Вип. 4.

5. Садков В. Социальное и социально ответственное инвестирование / В. Садков, О. Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jarki.ru/wpress/2010/01/29/869/>.

6. Калінеску Т.В. Соціальна відповідальність : [підручник] / Т.С. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, В.С. Альошкін ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Сєверодонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2015. – 470 с.

7. Яневич Н.Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація / Н.Я. Яневич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/26.pdf.

8. Іващенко А.І. Теоретичні аспекти розвитку соціально відповідального інвестування в Україні / А.І. Іващенко // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 90–95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_ar_k_2014_3_16.

9. Майстренко О.В. Соціально відповідальне інвестування: західний досвід / О.В. Майстренко // Ефективна економіка. – 2015. – № 10.

10. Мошенський С.З. Соціально-відповідальне інвестування: сутність та перспективи розвитку / С.З. Мошенський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_1/37.pdf.

11. Лазар Ю.В. Сучасні тренди розвитку соціально відповідального інвестування: закордонний та вітчизняний досвід / Ю.В. Лазар, О.С. Завальна // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 190–196.

12. Польова І. Соціально відповідальне інвестування: перспективи для інституційних інвесторів в Україні / І. Польова / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: «Економічні науки». – 2014. – Вип. 9–1. – Ч. 2. – С. 55–59.

13. Соціальні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xn----dtbjmwegiok9b3mho.xn--j1amh/%D1%81%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B5-%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F/>.

14. Савина Т.Н. Социально-экономическая ответственность бизнеса : дис. ... канд. эк. наук : спец. 08.00.01 (1) / Т.Н. Савина. – Йошкар-Ола, 2007. – 205 с.

15. Охріменко О.О. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова. – К. : НТУ КПІ, 2015. – 180 с.

E-mail: marina.delini@mail.ru

УДК 332.142

Панкова Л.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет

Потапенко Т.П.

викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК УМОВА РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАЦІЇ

У статті розглянуто визначення категорії «інноваційне середовище» у наукових дослідженнях різних учених та надано авторське трактування. Досліджено фактори, що впливають на стан інноваційного середовища. Зазначено, що проблема оцінки інноваційного середовища потребує належної уваги з позиції наукового опрацювання. Розроблено методику оцінювання ефективності інноваційного середовища за допомогою кількісних та якісних параметрів, що дає змогу окреслити перспективи інноваційного розвитку регіону та активізувати процеси бізнес-інкубування.

Ключові слова: інноваційне середовище, бізнес-інкубатор, бізнес-інкубування, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, кількісні та якісні показники оцінки, методика оцінки інноваційного середовища, індекс оцінки інноваційного середовища.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАЦИИ

Панкова Л.И., Потапенко Т.П.

В статье рассмотрено определение категории «инновационная среда» в научных исследованиях различных ученых и представлена авторская трактовка. Исследованы факторы, влияющие на состояние инновационной среды. Отмечено, что проблема оценки инновационной среды требует должного внимания с позиции научной проработки. Разработана методика оценки эффективности инновационной среды с помощью количественных и качественных параметров, которая позволяет выявить перспективы инновационного развития региона и активизировать процессы бизнес-инкубирования.

Ключевые слова: инновационная среда, бизнес-инкубатор, бизнес-инкубирование, инновационный потенциал, инновационная деятельность, количественные и качественные показатели оценки, методика оценки инновационной среды, индекс оценки инновационной среды.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE INNOVATION ENVIRONMENT AS A CONDITION FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS INCUBATION

Pankova L., Potapenko T.

The article deals with the definition of the category «innovative environment» in the research of various scientists and provides the author's interpretation. The factors that influence the state innovative environment, including. It was noted that the problem of assessing the innovative environment requires proper attention from the perspective of scientific study. A method for evaluating the effectiveness of the innovation environment by using quantitative and qualitative parameters, which allows you to identify the perspectives of innovation development of the region and allows you to activate the process of business incubation.

Keywords: innovative environment, a business incubator, business incubation, innovation potential, innovation, quantitative and qualitative evaluation indicators, evaluation methods of the innovative environment, innovative environment assessment index.

Постановка проблеми. Стратегічним завданням розвитку економіки України є перехід від сировинної до інноваційної моделі, що базується на інтелектуальних ресурсах, наукоємних та інформаційних технологіях. Потреби сьогодення полягають у формуванні такої системи взаємин між наукою, виробництвом і суспільством, за якої інновації є основою ефективного соціального та економічного розвитку, а тенденції розвитку всього суспільства визначають найважливіші напрями інноваційної діяльності.

Інноваційна економіка повинна будуватися в рамках приватно-державного партнерства об'єднання зусиль бізнесу, наукового середовища і суспільства, що дасть змогу забезпечити формування ефективного механізму інноваційного розвитку країни. Необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку національної економіки вимагає вивчення особливостей формування та оцінки інноваційного середовища в економічних системах, дослідження процесів розвитку бізнес-інкубації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти розвитку інноваційного середовища розглядалися в роботах В. Воронкової [1] О. Михайловської [2], М. Кастельса [3], А. Плотнікова [4], Е. Захарченко [4]. Сучасний досвід формування бізнес-інкубаторів знайшов своє відображення у працях вітчизняних авторів: Н. Балашової [5], Ю. Бочарової [6], І. Проданова, У. Бережницької [7] та ін. Однак недостатньо уваги приділяється проблемі оцінки ефективності інноваційного середовища. Спірним питанням залишається визначеність щодо системи кількісних та якісних показників оцінки інноваційного середовища.

Постановка завдання. Метою статті є визначення методичних особливостей оцінювання ефективності інноваційного середовища та їх обґрунтування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки процес інноваційного розвитку може ефективно існувати лише в певних умовах, доцільно розглянути

сутність і принципи формування інноваційного середовища в економічних системах. Інноваційне середовище є необхідною компонентою інноваційного розвитку організацій, яке поділяється на дві складові частини: зовнішнє та внутрішнє середовище. Дослідження внутрішнього інноваційного середовища дає можливість оцінити інноваційний потенціал бізнесу; зовнішнього – акумулювати інформацію про інноваційний клімат. Вивчення зовнішнього і внутрішнього інноваційного середовища визначити інноваційну позицію організації [8, с. 43].

Оцінка інноваційного середовища формує інформаційне простір для розвитку бізнес-інкубування. Бізнес-інкубатор, своєю чергою, формує максимально сприятливе інноваційне середовище для прискорення комерціалізації ідеї, надаючи на пільгових умовах в оренду свої площі, забезпечуючи оргтехнікою, інформаційною та технологічною допомогою.

На сьогодні основна причина низької економічної ефективності бізнес-інкубації полягає в тому, що первинний відбір і подальша інкубація інноваційних проєктів ведуться без урахування територіальної специфіки інноваційного та бізнес-середовища конкретного регіону. Однак стан і тенденції розвитку регіонального інноваційного та бізнес-середовища надають істотний вплив на розвиток та результати бізнес-інкубації в цілому.

Саме оцінка інноваційного середовища є передумовою ефективної організації бізнес-інкубаторів, що сприяє економічному і соціальному розвитку регіонів. Для цього доцільно розглянути сутність категорії «інноваційне середовище» та фактори, що впливають на стан інноваційного середовища.

Поняття «інноваційне середовище» згадується ще в 1980-ті роки соціологом М. Кастельсом як засіб аналізу системних умов, що надаються економічним суб'єктам для виробництва нових ідей, продуктів, створення нових виробництв і розвитку нових ринків. Зокрема, він пише, що «під інноваційної середовищем я розумію специфічну сукупність відносин виробництва і менеджменту, засновану на соціальній організації, яка в цілому розділяє культуру праці та інструментальні цілі, спрямовані на генерування нового знання, нових процесів і нових продуктів» [3].

У науковий обіг термін «інноваційне середовище» був уведений групою європейських учених (Groupede Recherche Europeensurles Milieux Innovateurs – група європейських дослідників інноваційного середовища), які із середини 80-х років минулого століття досліджували більше 12 європейських територій на предмет аналізу середовища, що впливає на функціонування регіонів. Базовим визначенням інноваційного середовища прийнято вважати визначення, введене в 1991 р. одним з учасників GREMIR, що характеризує інноваційне середовище як «сукупність мережових складних неформальних соціальних відносин на обмеженому географічному просторі, часто визначають зовнішній імідж і особливі специфічні внутрішні уявлення і почуття «приналежності», які стимулюють інноваційність території через синергетичність і процеси колективного навчання» [9, с. 7].

Існує ще один підхід до формування інноваційного середовища, заснований на принципі відкритості інноваційних систем, який уперше докладно описав професор каліфорнійського університету Берклі Г. Чесбро у книзі «Відкриті інновації. Новий шлях створення і використання технологій» (Гарвард, 2003 р.) [10]. Основи нової концепції полягають у перегляді внутрішніх процесів управління НДДКР у бік їх відкритості, дифузії технологій на основі об'єднання зусиль університету, національних лабораторій, постачальників, споживачів, галузевих консорціумів. Суть даного підходу полягає в можливості використання спеціалізованих інноваційних систем для формування інноваційного середовища: бізнес-інкубаторів, технопарків, венчурних фондів, інноваційних центрів, патентних бюро і наукових лабораторій.

Уважаємо, що всі перераховані підходи до визначення інноваційного середовища мають певні недоліки, оскільки робиться акцент або лише на соціальних відносинах, тим самим виключаючи економічні та управлінські відносини, або зосереджується увага лише на управлінському аспекті, що значно звужує змістовні характеристики інноваційного середовища.

На думку автора, інноваційне середовище – це механізм взаємодії зовнішнього оточення регіону (мега-, макро- і мезорівні) і регіональної інноваційної системи, що сформований сукупністю економічних, соціальних, фінансових та управлінських відносин, які динамічно розвиваються та формують умови бізнес-інкубування та конкурентоспроможного інноваційного розвитку регіону в цілому.

З огляду на дане визначення, розглянемо фактори, що впливають на стан інноваційного середовища (рис. 1).

Інноваційне середовище можна охарактеризувати як сукупність усіх видів ресурсів і можливостей соціально-економічної системи для забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності. З огляду на це, інноваційне середовище може

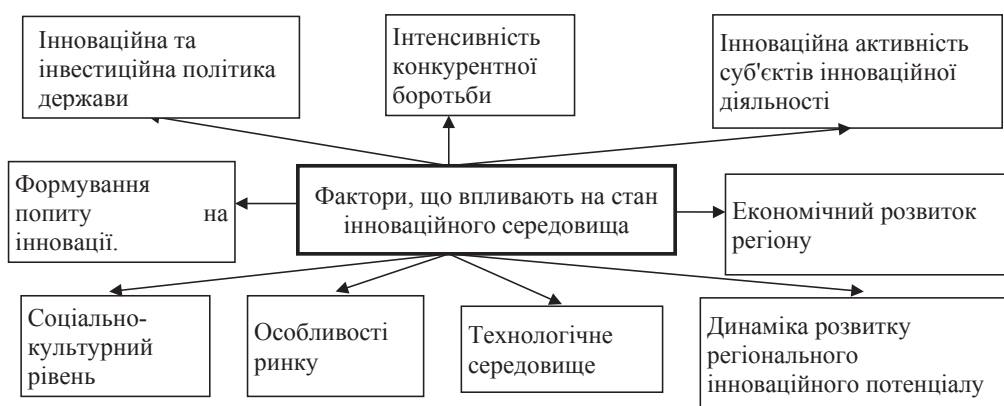


Рис. 1. Фактори, що впливають на стан інноваційного середовища

бути представлене сукупністю потенціалів (наукового, технологічного, людського, фінансово-економічного, інформаційного, інфраструктурного та виробничо-технологічного), кожен з яких може бути охарактеризований і оцінений за допомогою відповідних показників.

Таким чином, проблема оцінки інноваційного середовища потребує належної уваги з позиції наукового опрацювання.

Огляд методик оцінки інноваційного середовища, виявив, що вони використовують дуже обмежене коло показників, які характеризують:

- макроекономічні (валовий регіональний продукт, чисельність економічно активного населення, середньодушові доходи і т. п.);
- інфраструктурні (кількість організацій, що використовують комунікаційні та інформаційні технології, число страхових організацій та ін.);
- правові (місцеві закони, що регулюють інноваційну діяльність, що надають податкові та інші пільги суб'єктам інноваційної діяльності);
- кадрові (чисельність працівників, зайнятих у сфері науки, НДР, чисельність учнів ВНЗ та ін.);
- економічні (обсяг інноваційної продукції за ступенем новизни, внутрішні поточні витрати на дослідження і розробки, надходження патентних заявок і видача охоронних документів, витрати на технологічні інновації і т. п.).

Із наведеного переліку випливає, що не оцінюється інформаційний, технологічний складники інноваційного середовища, а також не визначено єдиної методики визначення інтегрованого показника. Даний процес ускладнюється проблемою забезпечення умови порівняності показників під час оцінки інтегрального показника інноваційного середовища, оскільки виникає проблема з нормативними показниками.

Усе це не дає змоги відобразити рівень розвитку інноваційного середовища та використання таких найважливіших складників, як: людський потенціал, науковий потенціал, технологічний потенціал, фінансово-економічний потенціал.

Слід зазначити, що інноваційне середовище – це складна та динамічна соціально-економічна, організаційно-правова і політична платформа, що забезпечує (або гальмує) розвиток бізнес-інкубування. З огляду на це, автор пропонує оцінювати інноваційне середовище за допомогою якісних та кількісних показників. Кількісну оцінку, на думку автора, необхідно проводити як інтегральну сукупність інноваційного потенціалу регіону та рівня інноваційної діяльності. Якісну оцінку доцільно проводити експертним методом заздалегідь означеними параметрами.

Систему показників оцінки інноваційного середовища регіону і методику їх оцінки розглянемо за допомогою табл. 1.

У методиці визначення інтегрального показника оцінки інноваційного середовища сформований комплекс параметрів, що характеризують окремі його компоненти, для розрахунку яких можливе використання даних державної статистики.

**Таблиця 1. Система кількісних показників оцінки
інноваційного середовища регіону**

Показник	Методика розрахунку
I. Інноваційний потенціал інноваційного середовища	
1.1 Науковий потенціал	Рівень зайнятих у високотехнологічних і середньотехнологічних, високого рівня галузях промислового виробництва в загальній чисельності зайнятих в економіці регіону, %. Частка зайнятого населення в наукоємних галузях сфери послуг від загального числа зайнятих в економіці регіону, %. Доля співробітників, що займаються дослідженнями і розробками, від загального числа зайнятих, %. Питома вага осіб у віці до 39 років у чисельності дослідників, %. Питома вага осіб, які мають учений ступінь, у чисельності дослідників, %. Наукові публікації в розрахунку на 10 осіб. Кількість патентних заявок, пов'язаних із винаходами, які подані в Укрпатент національними заявниками, у розрахунку на 1 млн. осіб економічно активного населення регіону. Кількість створюваних технологій у передовому виробництві в розрахунку на 1 млн. осіб економічно активного населення регіону. Величина прибутку від продажу технологій за кордон у розрахунку на 1 тис. грн. ВРП.
1.2. Виробничо-технологічний потенціал	Питома вага вартості інноваційно активних підприємств у загальній вартості основних виробничих фондів регіону. Ступінь зносу основних виробничих фондів, %. Питома вага обладнання віком до п'яти років у загальній його вартості. Вартість основних виробничих фондів підприємств промисловості. Вартість основних виробничих фондів підприємств промисловості в розрахунку на 1 тис. зайнятих у господарському комплексі регіону. Кількість інноваційних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Виробництво нових видів продукції і підвищення конкурентоспроможності. Продуктивність праці інноваційно-активних підприємств.
1.3. Людський потенціал	Рівень смертності та народжуваності населення регіону. Рівень освіти населення. Рівень добробуту населення регіону. Зайнятість населення регіону.

1.4. Інформаційний потенціал	Частка підприємств, яка використовує Інтернет, від загального числа, %. Частка населення, що має доступ до Інтернету в домашніх господарствах, у чисельності опитаних у віці 18–74 років, %. Частка витрат на інформаційні, комунікаційні технології та системи захисту інформації до ВРП, %.
1.5. Фінансово-економічний потенціал	Внутрішні витрати, пов'язані з дослідженнями, розробками в процентах до ВРП, %. Внутрішні витрати, пов'язані з дослідженнями, розробками в розрахунку на одного дослідника. Питома вага грошових коштів підприємств, які займаються підприємницькою діяльністю, пов'язаних із дослідженнями, розробками, %. Відношення середньомісячної з/п працівників, зайнятих дослідженнями і розробками, до середньомісячної номінальної нарахованої з/п у регіоні, %. Частка витрат, що належать до технологічних інновацій, до загальної суми витрат регіонального бюджету, %. Витрати на науку і професійну освіту з регіонального бюджету, % до загальної суми витрат бюджету. Співвідношення коштів державного, регіонального бюджетів і власних коштів підприємства. Частка коштів, що спрямовуються у сферу науково-технічних розробок та інноваційної діяльності в загальному обсязі витрат регіону.
II. Рівень інноваційної діяльності	
2.1 Рівень активності, що пов'язана з технологічними і нетехнологічними інноваціями	Частка підприємств, що займається технологічними інноваціями, %. Частка підприємств, які здійснюють модернізацію виробництва на основі інновацій, %. Частка підприємств, які здійснювали нетехнологічні (маркетингові) інновації, від загального числа, %. Частка залучених інвестицій в інноваційні технології, %. Частка підприємств, що мають кінцеві інновації, які пов'язані з технологією, розроблені власними силами, від загального числа, %.
2.2. Рівень інноваційної активності малого бізнесу	Частка малого підприємництва, що займається інноваційною діяльністю, від загального числа, %.
2.3. Рівень інноваційної результативності	Частка інноваційного товару, роботи, послуги від загального обсягу відвантаженого товару, виконаної роботи, послуги, %. Частка впроваджуваних, технологічних змін інноваційних товарів, робіт, послуг нових для ринку, від загального обсягу відвантаженого товару, виконаної роботи, послуги, %. Частка підприємств, які оцінили скорочення на матеріальні та енергетичні витрати, від загального числа підприємств, що впроваджують інноваційні технології, %.

У зв'язку з тим, що запропоновані показники для оцінки ефективності інноваційного середовища мають різні одиниці виміру та не є співвідносними, необхідно привести їх до стандартизованого вигляду.

Для стандартизації кожної групи системи кількісних показників оцінки ефективності інноваційного середовища регіону необхідно зробити оцінку приватних показників по кожній із трьох груп за методикою лінійного масштабування:

Розрахунки слід проводити за формулою [11, с. 49]:

$$\overline{X}_i = \frac{x_i - x_{i_{\min}}}{x_{i_{\max}} - x_{i_{\min}}}, \quad (1)$$

де $\overline{X}$ – нормоване значення і-го показника для даного регіону;

x_i – абсолютне значення і-го показника для даного регіону;

$x_{i_{\min}}$ – абсолютне значення і-го показника, що є найменшим серед відповідних регіональних показників;

$x_{i_{\max}}$ – абсолютне значення і-го показника, що є найбільшим серед відповідних регіональних показників [11, с. 50].

$$\overline{X}_i = 1 - \frac{x_i - x_{i_{\min}}}{x_{i_{\max}} - x_{i_{\min}}}, \quad (2)$$

У такий спосіб усі показники було приведено до універсальної розмірності в межах шкали (0; 1), що, зрештою, дало можливість перейти безпосередньо до обчислення самого індексу оцінки інноваційного середовища (ІІС) за формулою:

$$IIC = \frac{\sum_{i=1}^n I_i}{n}, \quad (3)$$

де n – кількість груп показників оцінки інноваційного середовища.

Запропонована методика базується на оцінці основних факторів розвитку інноваційного середовища регіону, незважаючи на це, вона використовує

Таблиця 2. Якісні параметри оцінки інноваційного середовища

І. Рівень якості інноваційної політики регіонів	
1.1. Якість нормативно-правової бази інноваційної політики	наявність спеціалізованого органу, що займається інноваційним розвитком (підтримкою інновацій) у рамках стратегічного розвитку; виділення в схемі територіального планування зон пріоритетного розвитку інноваційної діяльності; наявність стратегії або концепції інноваційного розвитку та комплексних програм розвитку; наявність законодавчої і нормативно-правової бази, яка містить норми заходів та інструментів державної підтримки інноваційної діяльності; наявність документів, які охороняють інтелектуальну власність

Закінчення табл. 2

1.2. Якість організаційного забезпечення інноваційної політики	кількість інститутів регіонального розвитку (фонди, агентства, корпорації розвитку), які сприяють розвитку та підтримують суб'єкти інноваційної діяльності, що реалізують інноваційні проекти і впроваджують інновації
II. Рівень інформаційного розвитку та захисту	
наявність та кількість інформаційно активних підприємств; наявність системи захисту інформації	
III. Якісні параметри зайнятості в інноваційному середовищі регіону	
відносний рівень ціни інноваційної праці	із точки зору відстані від мінімальних державних стандартів; наявність доплат та надбавок за інноваційну працю
захищеність зайнятого населення	гідні умови праці відповідно до санітарно-гігієнічних вимог; рівень охоплення соціальним страхуванням

Таблиця 3. Рейтингова шкала якісної оцінки інноваційного середовища

Бальна оцінка	Тип інноваційного середовища	Рівень розвитку інноваційного середовища	Характеристика інноваційного середовища
0-2	несприятлива	дуже слабкий	Інноваційне середовище не сприйнятливий до інновацій, упровадження нововведень в економіку
2-3		слабкий	Інноваційне середовище не в змозі генерувати інновації, нововведення
3-4	нейтральна	пасивний	Інноваційне середовище не генерує інновації, але впровадження нововведень в економіку можливо в результаті цільової політики інституцій інноваційного середовища
4-6		помірний	Інноваційне середовище не генерує інновації, однак нововведення, залучені ззовні, приживаються
6-8	сприятлива	зростаючий	Інноваційне середовище здатне генерувати інновації і сприйнятливий до нововведень
8-9		активний	Платформа стійкого рівня розвитку інноваційного середовища
9-10		стрімкий	Платформа високого рівня інноваційного середовища

виключно кількісні показники й ігнорує якісні. Її результати будуть нести уривчастий характер, недостатню інформативність та не зможуть виступати гідної базою для формування передумов розвитку бізнес-інкубування, тому доцільно визначити якісні параметри оцінки інноваційного середовища (табл. 2).

Якісні характеристики інноваційного середовища регіону доцільно проводити за допомогою методу анкетування з подальшим його ранжуванням або експертним методом.

Рейтингову оцінку зазначених параметрів необхідно проводити за такою шкалою (табл. 3).

Таким чином, оцінку ефективності інноваційного середовища слід визначати як комплексний параметр, на який впливають як інноваційний потенціал регіону, що формує сприятливі умови бізнес-інкубування, так і активність різних економічних суб'єктів, здатних здійснювати інноваційну діяльність, тоді як інноваційний потенціал сприяє готовності економічних суб'єктів до процесів бізнес-інкубування. Показники рівня інноваційної діяльності є визначальними фактором оцінки можливостей використання спеціалізованих інноваційних систем для формування інноваційного середовища. Комплексна оцінка інноваційного середовища з урахуванням як кількісних, так і якісних параметрів дає змогу визначити ефективність інноваційного середовища та передумови розвитку бізнес-інкубування.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційне середовище є тим фундаментом, на якому в різних аспектах (правових, економічних, організаційних, соціальних) здійснюється інноваційна діяльність, яка може збільшувати інноваційний потенціал за сприятливих умов. Це середовище може як прискорювати, так і гальмувати процеси бізнес-інкубування. Глибокі знання щодо стану інноваційного середовища певного регіону, дають можливість окреслити перспективи його інноваційного розвитку та дають змогу адміністрації регіону розробляти і приймати управлінські рішення (з урахуванням місцевої специфіки) в напрямі активізації процесів бізнес-інкубування.

1. Воронкова В. Г. Теоретичні засади управління інноваційним процесом в Україні / В.Г. Воронкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Ekonomika/2008_628/66.pdf.

2. Михайловська О.В. Географічна модель глобального технологічного та інноваційного середовища / О.В. Михайловська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VChtei/2009_2/NV-2009-V2_34.pdf.

3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

4. Плотников А.П. Некоторые аспекты формирования благоприятной инновационной среды развития территории / А.П. Плотников, Е.С. Захарченко // Инновационная деятельность. – 2011. – № 1. – С. 62–66.

5. Белый А.И., Болжеровский Д.Д. Бизнес-инкубаторы Украины и других стран / А.И. Белый, Д.Д. Болжеровский // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів «Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації» (15–16 березня 2013 р.). – 2013. – Т. 3. – С. 48–50.
6. Бочарова Ю.Г. Роль та значення бізнес-інкубаторів у розвитку конкуренції / Ю.Г. Бочарова // *Young scientist*. – 2015. – № 10(25). – Part 1. – P. 95–98.
7. Проданова І.І., Бережницька У.Б. Особливості створення, становлення та розвитку бізнес-інкубатора в Івано-Франківській області / І.І. Проданова, У.Б. Бережницька // *Наукові записки. Серія «Економіка»*. – 2013. – Випуск 23. – С. 93–98.
8. Череп А.В., Ясир А.М. Стан проблеми та шляхи активізації інвестиційної діяльності України / А.В. Череп, А.М. Ясир // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 4. – Т. 3. – С. 41–44.
9. Camagni R. Introduction: from the local «milieu» to innovation through cooperation networks // In: Camagni R. *Innovation Networks: spatial perspectives*. London: Bedhaven Press, 1991. – P. 1–9.
10. Camagni R. Introduction: from the local «milieu» to innovation through cooperation networks // In: Camagni R. *Innovation Networks: spatial perspectives*. London: Bedhaven Press, 1991. – P. 1–9.
11. Regional disparities in regional development of the Czech Republic / [A. Kutscheraueratal, H. Fachinelli, M. Hučka, others] / Technical University of Ostrava. – Ostrava. – 2010. – P. 120 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://disparity.idealnihosting.cz/edice_cd/cd11_regdis_mono_angl/pdf/Regional%20disparities.pdf.

E-mail: chekh_lyudmila@ukr.net

УДК 65.011.4

Андрющенко І.Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет***ОЦІНЮВАННЯ ЖИВУЧОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті за теорією життєздатності соціально-економічних систем розглянуто сутність поняття живучості, що визначається тривалістю, часом існування та здатністю системи відновлюватися. Доведено взаємозв'язок фінансової стійкості та живучості підприємства. Запропоновано живучість машинобудівних підприємств визначати як інвестиційно-інноваційний потенціал системи, який спрямований на розвиток. Запропоновано оцінювати живучість машинобудівних підприємств на основі реального рівня чистого доходу, реального рівня фінансових інвестицій, рівня використання інвестиційних ресурсів, рівня інноваційного розвитку, коефіцієнта оборотності власного капіталу. За результатами проведених досліджень дев'яти підприємств доведено низький рівень їх живучості за період 2012–2015 рр., зумовлений як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками.

Ключові слова: живучість, машинобудівне підприємство, життєздатність, оцінювання, аналіз, інвестиції, інновації, капітал.

ОЦЕНКА ЖИВУЧЕСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Андрющенко И.Е.

В статье по теории жизнеспособности социально-экономических систем рассмотрена сущность понятия живучести, которая определяется длительностью, периодом существования и способностью системы восстанавливаться. Доказана взаимосвязь финансовой устойчивости и живучести предприятия. Предложено определять живучесть машиностроительных предприятий как инвестиционно-инновационный потенциал системы, который направлен на развитие. Предложено оценивать живучесть машиностроительных предприятий на основе реального уровня чистого дохода, реального уровня финансовых инвестиций, уровня использования инвестиционных ресурсов, уровня инновационного развития, коэффициента оборотности собственного капитала. По результатам проведенных исследований девяти предприятий доказан низкий уровень их живучести за период 2012–2015 гг., что обусловлено как внутренними, так и внешними факторами.

Ключевые слова: живучесть, машиностроительное предприятие, жизнеспособность, оценка, анализ, инвестиции, инновации, капитал.

ASSESSMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES SURVIVABILITY

Andryushchenko I.

The article describes the theory on the viability of social and economic systems are the vitality of the concept, which is determined by the duration, the period of existence of the system and the ability to recover. We prove the relationship of financial stability and vitality of the enterprise. Proposed survivability engineering enterprises defined as investment and innovation potential of the system, which is aimed at the development. Proposed survivability engineering companies evaluated based on the following indicators: the real level of net income, the actual level of financial investment, the level of investment resources, the level of innovation development, turnover ratio of equity capital. According to the results of studies of nine companies proved their low level of survivability for the period 2012-2015., due to both internal and external factors.

Keywords: survivability engineering enterprise, vitality, evaluation, analysis, investment, innovation, the capital.

Постановка проблеми. Сучасні результати діяльності машинобудівних підприємств зумовлені складними наслідками фінансово-економічної кризи та воєнного конфлікту в Україні. За останні роки значна частка машинобудівних підприємств не тільки знизила рівень ділової активності, а й взагалі збанкрутіла. Живучість підприємств машинобудування значно знизилася за рахунок внутрішніх структурних факторів та зовнішніх несприятливих тенденцій. Живучість характеризується тривалістю, часом існування та здатністю системи відновлюватися, тому найбільш руйнівним впливом на систему, що змінює траєкторію її розвитку, є зміна цілей системи. Зважаючи на ринкові умови господарювання та виклики зовнішнього середовища, змінюються не тільки цілі, а й принципи та підходи до функціонування та розвитку, що негативно впливає на загальну живучість підприємств. Зважаючи на серйозність ситуації у сфері машинобудування, завдання оцінювання живучості підприємств є актуальним та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття живучості соціально-економічних систем є частиною теорії життєздатності, яку в Україні представлено напрацюваннями двох наукових напрямів: під керівництвом члена-кореспондента НАН України, д.е.н., проф. Ю. Лисенко [1] та під керівництвом д.е.н., проф. Л. Сергєєвої [2]. Відмінності цих двох наукових напрямів розвитку теорії життєздатності полягають у сприйнятті теорії С. Біра [3] як фундаменту теорії життєздатності. Подальшого розвитку означена теорія набуває шляхом адаптації її основних концептів до окремих економічних сфер, зокрема банківського сектору [4], податкової системи [5; 6], а також суб'єктів господарювання [7; 8]. Проте машинобудівному сектору в частині оцінювання живучості підприємств приділено недостатньо уваги, що зумовило необхідність подальших досліджень в означеній тематиці.

Постановка завдання. Мета статті – здійснити аналіз показників живучості машинобудівного підприємства відповідно до концепції життєздатності соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Живучість промислового підприємства можна характеризувати як здатність підприємства адаптуватися до ринкових умов, які постійно змінюються під впливом зовнішнього середовища. На живучість як характеристику часу та інтенсивності розвитку системи для досягнення цілей найбільше впливає зміна структури цілей [9]. Отже, живучість характеризує інвестиційно-інноваційний потенціал системи, який спрямований на розвиток. На підставі зазначеного пропонується параметр живучості машинобудівного підприємства визначати так:

$$J = f(R_{\text{чд}}, R_{\text{фл}}, R_{\text{ІНР}}, R_{\text{ІР}}, O_{\text{ВК}}). \quad (1)$$

1) Реальний рівень чистого доходу $R_{\text{чд}}$:

$$R_{\text{чд}} = D_{\text{ч}} - (D_{\text{ч}} \times I), \quad (2)$$

де $D_{\text{ч}}$ – чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.

2) Реальний рівень фінансових інвестицій $R_{\text{фл}}$:

$$R_{\text{фл}} = \text{Фінансові інвестиції} - (\text{Фінансові інвестиції} \times I)$$

3) Рівень використання інвестиційних ресурсів $R_{\text{ІР}}$ підприємства:

$$R_{\text{ІР}} = \frac{D_{\text{К}}}{W_{\text{К}}} \times 100, \quad (3)$$

де $D_{\text{К}}$ – дохід від участі в капіталі, грн.; $W_{\text{К}}$ – витрати від участі в капіталі, грн.

4) Рівень інноваційного розвитку $R_{\text{ІНР}}$ підприємства:

$$R_{\text{ІНР}} = \frac{\sum_{i=1}^n W_{\text{ІР}}}{\sum_{i=1}^n W_{\text{З}}} \times 100, \quad (4)$$

де $W_{\text{ІР}}$ – обсяг витрат підприємства на інноваційний розвиток, грн.; $W_{\text{З}}$ – обсяг загальних витрат підприємства, грн.

5) Коефіцієнт оборотності власного капіталу $O_{\text{ВК}}$:

$$O_{\text{ВК}} = \frac{\text{форма 2 п.2000}}{\text{форма 1 п.1495}}. \quad (5)$$

У табл. 1–9 наведено розраховані показники за період із 2012 по 2015 р., що характеризують параметр живучості для досліджуваних підприємств машинобудівної галузі.

Як видно з даних табл. 1, рівень реального чистого доходу в 2013 р. порівняно з 2012 р. зріс на 8,6% та у подальші періоди спостерігається його зниження, а саме в 2014 р. порівняно з 2013 р. на 5,7%, а в 2015 р. порівняно з 2014 р. – на 2,7%. Загалом у 2015 р. порівняно з 2012 р. рівень реального чистого доходу знизився лише на 0,2%. Зазначена тенденція склалася у зв'язку з високим рівнем інфляції та нестабільною політичною ситуацією в країні. Відповідно знизився і

реальний рівень фінансових інвестицій: у 2014 р. порівняно з 2013 р. – на 54,6%, а в 2015 р. порівняно з 2014 р. – майже на 13%. Загалом у 2015 р. рівень фінансових інвестицій знизився порівняно з 2012 р. на 47,3%.

Рівень інноваційного розвитку щороку незначно зростає й у 2015 р. становить майже 2%, але порівняно з європейськими машинобудівними підприємствами це дуже низький показник. Показник рівня використання інвестиційних ресурсів щороку збільшується (з 0,84 до 8,44), що є позитивним, оскільки збільшується дохід від участі в капіталі. Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшився на 3,4%, а порівняно з 2012 р. – знизився на 1,4%. Позитивний напрям змін – збільшення – демонструє зростання обсягу виручки, що припадає на одиницю обігових коштів.

У табл. 2 проведемо розрахунки показників, які характеризують параметр живучості для ПАТ «Запоріжтрансформатор» та проаналізуємо їх напрям змін.

**Таблиця 1. Динаміка показників,
що характеризують параметр живучості ПАТ «Мотор Січ»**

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{\text{чд}}$	7861249,12	8541004,38	8058321,62	7841981,39
Реальний рівень фінансових інвестицій, $R_{\text{фл}}$	683721,71	911745,37	413804,76	360337,57
Рівень інноваційного розвитку, $R_{\text{ІНР}}$	0,72%	0,82%	0,81%	1,94%
Рівень використання інвест. ресурсів (рівень доходу від участі в капіталі), $R_{\text{ІР}}$	0,845	1,506	4,672	8,443
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, $O_{\text{ІК}}$	0,917	0,839	0,874	0,904

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–13]

**Таблиця 2. Динаміка показників,
що характеризують параметр живучості ПАТ «Запоріжтрансформатор»**

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{\text{чд}}$	3955724	2703922	1025191,6	621028,3
Рівень інноваційного розвитку, $R_{\text{ІНР}}$	0,13%	0,07%	0%	0%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, $O_{\text{ІК}}$	3,991	7,366	0,803	0,250

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–14]

Із розрахованих даних табл. 2 видно, що рівень реального чистого доходу підприємства щороку зменшується в середньому на 44%. Так, у 2015 р. порівняно з 2014 р. чистий дохід зменшився майже на 40%, або на 404 163,3 тис. грн., а порівняно з 2012 р. – на 84,3%, або на 3 334 695 тис. грн. Таку тенденцію розвитку спричинив високий рівень інфляції. Рівень інноваційного розвитку в 2013 р. також зменшується на 0,07%, а в 2014–2015 рр. дорівнює нулю, оскільки підприємство не витрачало кошти на науково-дослідні розробки. Коефіцієнт оборотності власного капіталу з 2013 р. зменшується і в 2015 р. становив 0,25, що на 93,7% менше, ніж у 2012 р. та на 68,8% менше, ніж у 2014 р. Така динаміка є негативною, оскільки характеризує зменшення чистої виручки від реалізації продукції, що припадає на одиницю власного капіталу.

Реальний рівень фінансових інвестицій та рівень використання інвестиційних ресурсів, або рівень доходу від участі в капіталі, за досліджуваний період дорівнюють нулю, оскільки підприємство на протязі останніх років переживає не кращі часи і зараз у нього недостатньо грошових засобів для здійснення фінансових інвестицій.

У табл. 3 проведемо розрахунки показників, що характеризують параметр живучості для ПАТ «ЗАЗ», та проаналізуємо їх напрям змін.

**Таблиця 3. Динаміка показників,
що характеризують параметр живучості ПАТ «ЗАЗ»**

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{\text{чд}}$	3537688	1735078	1006073	366989
Реальний рівень фінансових інвестицій, $R_{\text{фл}}$	0	0	3282,621	0
Рівень інноваційного розвитку, $R_{\text{ІNR}}$	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%
Рівень використання інвест. ресурсів (рівень доходу від участі в капіталі), $R_{\text{ІR}}$	-0,721681	-0,196922	0	0
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, O_{VK}	2,005	1,005	-1,111	-0,270

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–12;15]

Із розрахованих даних, наведених у табл. 3, видно, що рівень реального чистого доходу в 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшився на 89,6%, або на 3 170 699 тис. грн., та становив 366 989 тис. грн. Це пов'язано, звісно, зі складною ринковою ситуацією, що склалась останнім часом. Реальний рівень фінансових інвестицій у 2014 р. становив 3 282,6 тис. грн., оскільки за чотири досліджуваних роки інвестиції були лише в 2014 р. Рівень інноваційного розвитку становить 0,1%

від загальних витрат підприємства та не змінюється протягом досліджуваного періоду. Це дуже низький показник, та, зважаючи на складний фінансовий стан, підприємство все ж таки намагається підтримувати науково-дослідні розробки та впроваджувати у виробництво нові технології. Рівень використання інвестиційних ресурсів у 2012–2013 рр. становить від'ємне значення, адже втрати від участі в капіталі перевищують дохід в 1,3 та 4,9 рази відповідно. А в 2014–2015 рр. дохід від участі в капіталі дорівнює нулю, відповідно і рівень використання інвестиційних ресурсів також дорівнює нулю. Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшився на 50%, а в 2015 р. має від'ємне значення становило -0,27, що свідчить про неефективне використання власного капіталу підприємства.

У табл. 4 проведемо розрахунки показників, що характеризують параметр живучості, для ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» та проаналізуємо їх напрям змін.

Таблиця 4. Динаміка показників, що характеризують параметр живучості ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{\text{ЧД}}$	2377480	2662088	1933692	1681230
Реальний рівень фінансових інвестицій, $R_{\text{ФІ}}$	747937,9	856165,7	501110,8	349190,9
Рівень інноваційного розвитку, $R_{\text{ІНР}}$	0,036%	0,078%	0,083%	0,036%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, $O_{\text{ВК}}$	0,657	0,718	0,615	0,603

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10]

За результатами діяльності 2015 р. можна зробити висновок, що у ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» знизився рівень реального чистого доходу порівняно з 2014 р. на 13,1%, або на 252 462 тис. грн., а порівняно з 2012 р. – на 29,3%, або на 696 250 тис. грн. Реальний рівень фінансових інвестицій також зменшується: у 2015 р. порівняно з 2014 р. – на 30,3%, а порівняно з 2012 р. – на 53,3%. Зазначена тенденція спричинена ситуацією, що склалася в країні у зв'язку економічною кризою.

Рівень інноваційного розвитку підприємства знаходиться на дуже низькому рівні – лише 0,036% у 2015 р., тобто на 57% менше, ніж у 2014 р. Рівень використання інвестиційних ресурсів дорівнює нулю, адже дохід та втрати від участі в капіталі також дорівнюють нулю. Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2013 р. зріс на 9,3%, а потім зменшувався на 14,4% у 2014 р. та на 1,9% у 2015 р. Отже, можна зробити висновок, що підприємство неефективно використовує власний капітал.

У табл. 5 проведемо розрахунки показників, що характеризують параметр живучості, для ПАТ «АвтоКрАЗ» та проаналізуємо їх напрям змін.

**Таблиця 5. Динаміка показників,
що характеризують параметр живучості ПАТ «АвтоКрАЗ»**

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{чд}$	616164,9	726356	1315877	1095482
Реальний рівень фінансових інвестицій, $R_{фл}$	0	0	846123,2	638817,4
Рівень інноваційного розвитку, R_{INR}	0,37%	0,67%	0,32%	0,35%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, O_{VK}	0,838	0,969	2,936	6,831

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–12; 17]

Результати розрахунків демонструють зростання рівня реального чистого доходу до 2014 р., а в 2015 р. спостерігається зменшення на 16,7%, або на 220 395 тис. грн., а порівняно з 2012 р. зафіксовано зростання на 77,8%, або на 479 317,1 тис. грн. Реальний рівень фінансових інвестицій у 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшився на 24,5% та становив 638 817,4 тис. грн. Рівень інноваційного розвитку ПАТ «АвтоКрАЗ» знаходиться на досить низькому рівні – 0,35%. Аналізуючи динаміку зміни даного показника, бачимо, що в 2013 р. він зріс на 81% та в 2014 р. зменшився на 52%. У 2015 р. він знову зріс на 8% за рахунок збільшення витрат на науково-дослідні розробки на 39%. Коефіцієнт оборотності власного капіталу має позитивну динаміку змін, тобто в 2015 р. він збільшився відносно 2014 р. на 132,7%, а порівняно з 2012 р. – збільшився у вісім разів і становив 6,8. Отже, можна зробити висновок, що швидкість обороту вкладеного капіталу зростає та підприємство отримує більше виручки від реалізації продукції.

**Таблиця 6. Динаміка показників, що характеризують
параметр живучості ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»**

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{чд}$	7230573	3750308	2122834	706687,3
Реальний рівень фінансових інвестицій, $R_{фл}$	22808,53	29570,41	12190,23	0
Рівень інноваційного розвитку, R_{INR}	0,03%	0,06%	0,09%	0,08%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, O_{VK}	2,554	1,361	1,157	0,607

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–12; 18]

У табл. 6 проведемо розрахунки показників, що характеризують параметр живучості, для ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» та проаналізуємо їх напрям змін.

За даними розрахункової табл. 6 бачимо, що у зв'язку з несприятливою ситуацією, яка склалася на вітчизняному ринку, рівень реального чистого доходу має негативну тенденцію до зменшення. Так, у 2015 р. реальний дохід зменшився на 90,2% відносно 2012 р. та на 66,7% відносно 2014 р., що свідчить про зменшення обсягів реалізації продукції підприємства. Зазначена тенденція є досить небажаною, адже може призвести не лише до зменшення доходу, а й зумовити збитковість діяльності ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод». У зв'язку зі зменшенням чистого доходу зменшується і реальний рівень фінансових інвестицій, а в 2015 р. кошти для здійснення фінансових інвестицій не виділялися. Відповідно до напрямку змін у діяльності підприємства і рівень інноваційного розвитку також досить низький і становить лише 0,08%, що на 2,6% менше, ніж у 2014 р. Коефіцієнт оборотності власного капіталу також має негативну тенденцію до зменшення і в 2015 р. становить лише 0,607, що на 47,6% менше, ніж у 2014 р., та на 76,2% менше, ніж у 2012 р.

У табл. 7 проведемо розрахунки показників, що характеризують параметр живучості, для ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» та проаналізуємо їх напрям змін.

Таблиця 7. Динаміка показників, що характеризують параметр живучості ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{чд}$	295025,9	379791,5	230202,5	193440
Рівень інноваційного розвитку, R_{INR}	1,50%	0,37%	2,21%	0,69%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, O_{VK}	2,648	2,918	2,191	1,822

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–12; 19]

За розрахованими показниками, що характеризують параметр живучості ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» (табл. 7), бачимо, що всі показники щороку зменшуються. Рівень реального чистого доходу зменшився в 2015 р. на 16% відносно 2014 р. та на 34,4% відносно 2012 р., або на 36 762,5 тис. грн. та 101 586 тис. грн. відповідно. Рівень інноваційного розвитку в 2014 р. був на максимальному рівні та становив 2,21%, що на 47% більше, ніж у 2012 р. У 2015 р. даний показник знизився на 68,5% і становив лише 0,69%, це сталося в результаті скорочення витрат на інноваційний розвиток на 70%. Коефіцієнт оборотності власного капіталу знизився з рівня 2,6 у 2012 р. до 1,8 у 2015 р.,

тобто зменшення відбулося на 31,2%. Така динаміка демонструє зменшення обсягу реалізованої продукції, що припадає на одиницю власного капіталу, авансованого у виробництво. Реальний рівень фінансових інвестицій та рівень використання інвестиційних ресурсів дорівнюють нулю, оскільки підприємство не здійснювало фінансових інвестицій.

У табл. 8 проведемо розрахунки показників, що характеризують параметр живучості, для ПАТ «Квазар» та проаналізуємо їх напрям змін.

**Таблиця 8. Динаміка показників,
що характеризують параметр живучості ПАТ «Квазар»**

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{чд}$	80849,38	101211,4	61251,56	24789,81
Рівень інноваційного розвитку, R_{INR}	5,19%	0,00%	0,00%	0,00%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, O_{VK}	0,873	1,211	2,062	-3,941

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–12; 20]

Із розрахованих даних, наведених у табл. 8, видно, що рівень реального чистого доходу в 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшився на 59,5%, або на

36 461,8 тис. грн., а відносно 2012 р. – на 69,3%, або на 56 059,6 тис. грн., та становив 24 789,8 тис. грн. Зазначена тенденція сприяла зниженню рівня інноваційного розвитку підприємства з 5,19% до 0% у 2015 р. Отже, зі зменшенням реального чистого доходу підприємство не має змоги виділяти кошти на модернізацію виробництва. Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2015 р. різко знизився та становить -3,9, що свідчить про іммобілізацію частини власних коштів.

У табл. 9 проведемо розрахунки показників, що характеризують параметр живучості, для ПАТ «Хартрон» та проаналізуємо їх напрям змін.

З отриманих результатів можна побачити, що рівень реального чистого доходу ПАТ «Хартрон», як і в усіх інших розглянутих вище підприємств, має зменшувальну тенденцію. Так, у 2015 р. порівняно з 2014 р. спостерігається зменшення на 55,3%, оскільки індекс інфляції за цей період становив 43,3%, що і сприяло зменшенню доходу. Реальний рівень фінансових інвестицій з 2014 р. дорівнює нулю, оскільки підприємство не виділяло кошти для інвестування. Рівень інноваційного розвитку в 2013 р. зріс на 2,1%, а в 2014 р. відбулося зменшення на 53,5%. Намагаючись хоч якось стабілізувати виробничу діяльність, підприємство в 2015 р. збільшило витрати на модернізацію виробництва на 4%, що сприяло підвищенню рівня інноваційного розвитку на 47%. Рівень використання інвестиційних ресурсів у 2014 р. від'ємний, адже втрати від участі в капіталі були вищі, ніж дохід. Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2015 р. порів-

**Таблиця 9. Динаміка показників,
що характеризують параметр живучості ПАТ «Хартрон»**

Живучість (J)	2012	2013	2014	2015
Рівень реального чистого доходу, $R_{\text{чд}}$	8757,48	66549,58	103357,9	46165,14
Реальний рівень фінансових інвестицій, $R_{\text{фл}}$	21907,73	0	0	0
Рівень інноваційного розвитку, $R_{\text{ІNR}}$	0,98%	1,00%	0,47%	0,69%
Рівень використання інвест. ресурсів (рівень доходу від участі в капіталі), $R_{\text{ІR}}$	0	0	-0,33499	0
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, $O_{\text{ІK}}$	0,060	0,449	0,882	0,462

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [10–12; 21]

няно з 2014 р. зменшився на 47,6% та становив 0,462. Отримані зміни в динаміці розрахованих показників напряду пов'язані із ситуацією, яка склалася в країні у зв'язку з воєнними діями та економічною кризою.

Висновки з проведеного дослідження. У статті здійснено спробу оцінити рівень живучості машинобудівних підприємств України на основі теорії життєздатності соціально-економічних систем. Узагальнено поняття живучості підприємства, на підставі чого обґрунтовано множину відповідних показників, до яких належать: реальний рівень чистого доходу, реальний рівень фінансових інвестицій, рівень використання інвестиційних ресурсів, рівень інноваційного розвитку, коефіцієнт оборотності власного капіталу. За результатами проведених досліджень дев'яти підприємств доведено низький рівень їх живучості за період 2012–2015 рр., зумовлений як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Для формування загального уявлення про рівень живучості машинобудівних підприємств у подальших дослідженнях планується побудувати інтегральний показник

1. *Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике : [монография] / Ю.Г. Лысенко, В.Н. Тимохин, Р.А. Руденский [и др.]. – Донецк : Юго-Восток Лтд, 2009. – 350 с.*

2. *Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем : [монографія] / Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.В. Воронцов, С.О. Зульфугарова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.*

3. *Бир Ст. Мозг фирмы / Ст. Бир ; пер. с англ. – М. : Радио и связь, 1993. – 416 с.*

4. *Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Н. Сергєєвої. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 360 с.*

5. *Кучерова Г.Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки : [монографія] / Г.Ю. Кучерова. – Запоріжжя : КПУ, 2016. – 416 с.*

6. Кучерова Г.Ю. Обґрунтування оцінювання життєздатності податкової системи / Г.Ю. Кучерова // *International Scientific Journal EURO-AMERICAN SCIENTIFIC COOPERATION: research articles* / Responsible editors: Tonkyh S., Pryhodko N., Mintz A. – Hamilton, Canada: «Accent Graphics Communications», 2016. – Vol. 12. – P. 12–15.

7. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості : [навч. посіб.] / В.П. Мартиненко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 324 с.

8. Бондаренко В.М. Моніторинг і діагностика життєздатності підприємства (за матеріалами акціонерних товариств Закарпатської області) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.М. Бондаренко ; ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». – Ужгород, 2010. – 280 с.

9. Моделювання управління життєздатністю комерційного банку : [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Н. Сергєєвої. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 360 с.

10. База даних «Сміда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

11. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 654 с.

E-mail: ludat2006@eandex.ru

УДК 161.1:[330.14:330.111.4-05](045)

Волошина С.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського***Скубіліна А.В.***аспірант,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ПОНЯТІЙНИЙ БАЗИС КАТЕГОРІЇ «ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ»

У статті досліджено еволюцію людини економічної від «компетентного егоїста» до інституційно, культурно та соціально обумовленої особистості. Шляхом поєднання егоїстичної та соціальної концепцій надано авторське визначення категорії «людина економічна». Проаналізовано сучасні погляди вчених на категорію «капітал», зміст якої полягає у здатності приносити дохід; визначено власне бачення даного поняття. Під час дослідження дефініції «людський капітал» визначено, що переважає ресурсний підхід, за яким людина, її якості та здібності розглядаються як необхідні ресурси для виробничо-господарської діяльності. Встановлено, що інвестиційний підхід базується на джерелах формування і розвитку людського капіталу, що розширює змістовність даної категорії. На підставі узагальнення сучасної наукової думки запропоновано вдосконалення досліджуваного понятійно-категорійного апарату.

Ключові слова: модель людини, людина економічна, капітал, ресурсний підхід, інвестиційний підхід, людський капітал.

ПОНЯТИЙНЫЙ БАЗИС КАТЕГОРИИ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

Волошина С.В., Скубилина А.В.

В статье исследована эволюция человека экономического от «компетентного эгоиста» до институционально, культурно и социально обусловленной личности. Путем объединения эгоистической и социальной концепций представлено авторское определение категории «человек экономический». Проанализированы современные взгляды ученых на категорию «капитал», содержание которой заключается в способности приносить доход; дано собственное видение данного понятия. При исследовании дефиниции «человеческий капитал» определено, что преобладает ресурсный подход, согласно которому человек, его качества и способности рассматриваются как необходимые ресурсы для производственно-хозяйственной деятельности. Установлено, что инвестиционный подход базируется на источниках формирования и развития человеческого капитала, что расширяет содержательность данной категории. На основании обобщения современной научной мысли предложено усовершенствование исследуемого понятийно-категориального аппарата.

Ключевые слова: модель человека, человек экономический, капитал, ресурсный подход, инвестиционный подход, человеческий капитал.

«HUMAN CAPITAL» CATEGORY CONCEPTUAL BASIS

Voloshyna S., Skubilina A.

In the article evolution of the homo economicus from «competent egoist» to institutionally, culturally and socially determined personality is researched. Author's definition of the category of «homo economicus» granted by combining selfish and social concepts. The current views of the scientists were analyzed and include the category of «capital», the content of which is the ability to generate income. Additionally, the own vision of the concept is defined as the result. During research of the definition of «human capital» it was defined, that resource-based approach is dominating, according to which the person, his/her qualities and abilities are viewed as the necessary resources for production and business activities. It was found that the investment approach is based on the sources of the formation and development of human capital, which expands the richness of this category. Based on the synthesis of modern scientific thought, an improvement of considered conceptual-categorical apparatus was proposed.

Keywords: human model, homo economicus, capital, resource approach, investment approach, human capital.

Постановка проблеми. Економіка сучасної України тривалий час перебуває у кризовому стані, що зумовлено неефективними процесами формування і використання людського капіталу, відсутністю системного та комплексного погляду на даний економічний ресурс. Формування нового для української економіки розуміння людини саме як капітального активу, який потребує інвестицій для створення і подальшого розвитку задля отримання додаткового доходу, є актуальним завданням сучасної вітчизняної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки концепції економічної людини та її подальшого розвитку обіймалися як класики (А. Сміт, М. Вебер, Л. Вальрас, К. Менгер та ін.), так і сучасні науковці, зокрема М.П. Лукашевич, С.В. Мочерний, М.В. Довбенко, В.В. Москаленко, В.В. Радаєв. Основоположниками теорії людського капіталу є нобелівські лауреати Т. Шульц та Г. Беккер. Над визначенням основних складників, характеристик, видів людського капіталу, напрямів його інвестування продовжують працювати такі сучасні вчені, як О.А. Грішнова, Н.І. Верхоглядова, О.М. Бородіна, Н.В. Голикова, І.С. Каленюк, Г.В. Рожков та ін. Однак низька конкурентоспроможність людського капіталу України, а отже, і проблеми створення конкурентної продукції, зумовлюють потребу продовження досліджень у даній предметній області.

Постановка завдання. Метою даної статті є розвиток понятійно-категорійного апарату теорії людського капіталу через уточнення сутності категорії «людський капітал» та її базових понять (людина економічна, капітал).

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «людський капітал» має дуальну природу, в основі цього поняття лежать різномірні складники – людина та капітал. Теоретичний аналіз кожної окремої категорії дасть змогу краще зрозуміти сутність капіталу людського.

А. Сміт уперше ввів поняття «економічна людина» («Дослідження про природу і причини багатства народів», 1776 р.). Економіст розглядав людину як раціональну, егоїстичну істоту, яка діє заради користі.

У працях Ж.Б. Сея («Трактат політичної економії», 1803 р., «Повний курс політичної економії», 1830 р.) уже фігурує психологічний складник, а саме відчуття людини, за допомогою яких визначається корисність товару.

Дж. С. Міль та Дж. Бентам розглядали капіталіста як людину, яка прагне до «максимуму щастя» заради досягнення насолоди, причому відчуваючи відразу до праці.

Представники німецької історичної школи (К. Гільденбрандт, К. Кніс) убачали людину як егоїста з почуттями солідарності та відповідальності.

К. Маркс («Капітал», 1867 р.) виділяв дві основні фігури капіталістичних відносин: капіталіста та найманого працівника, причому другий є економічно залежним від першого.

Представники маржиналістської теорії (К. Менгер, К. Вальрас) розглядали людину як «раціонального максимізатора», який шляхом обміну раціоналізує споживання через грошовий еквівалент.

Засновник неокласичного напрямку А. Маршалл стверджував, що людина відрізняється певним рівнем раціональності.

Модель людини за Дж. М. Кейнсом зумовлена неповнотою інформації, тому економічний суб'єкт знаходиться у стані невизначеності та для прояснення ситуації звертається за допомогою до більш поінформованої держави.

За Ф. Хайеком людина – це «істинний індивідуаліст», який ділиться своїми знаннями під час взаємодії на ринку.

Інституціоналіст Т. Веблен («Теорія дозвольного класу», 1899 р.) розглядав поведінку людини з позицій інститутів, в яких вона існує. Таким, чином основний мотив діяльності агентів – це відповідність певним нормам, правилам, традиціям задля зміцнення та покращення свого становища в суспільстві.

Д. Канеман та А. Тверські («Раціональний вибір і обрамлення рішень», 1987 р.) у результатах своїх експериментів визначали, що «у процесі ухвалення рішення суб'єкти ігнорують найосновніші принципи і правила, що лежать в основі теорії раціонального вибору ... людські рішення закономірно відхиляються від стандартної моделі. Сучасна людина зазвичай віддає перевагу більш стабільному та низькому заробітку, ніж високому, який пов'язаний із більшим ступенем ризику». Це явище пояснює те, що в суспільстві дуже малий процент підприємців, оскільки люди схильні уникати ситуацій невизначеності.

За цивілізаційним підходом С.Л. Благодетелевої-Вовк («Комплексна модель людини у контексті використання цивілізаційного підходу в економіці», 2016 р.) комплексна модель людини складається із самостійних моделей, різниця між якими полягає в поведінці та цінностях індивідів. Так, людина-дикун характеризується інстинктивністю поведінки та привласнювальницьким характером щодо природних ресурсів. Людина-варвар – егоцентрична, діяльна людина. Традиціоналістська

людина обмежена у своєму життєвому виборі та розвитку, що зумовлено належністю до певної статі. Людина економічна – раціональний максимізатор вигоди. «Людина інституційна, певним чином, ірраціонально оптимізує свої вигоди та мінімізує наслідки діяльності так, щоб у довготривалому періоді підтримувати умови сталого розвитку». Модель людини культурної, на думку автора, є найбільш досконалою, головними рисами цього типу є творчість, людяність, сумлінність. Проте вчена зазначає, що людина може відповідати декільком запропонованим моделям одночасно та називає таке поєднання цивілізаційним профілем особистості.

З.І. Галушка («Штрихи до «моделі людини» в сучасних економічних дослідженнях», 2012 р.) виокремлює «соціальну модель», яка «орієнтована на економічну поведінку людини в соціальному середовищі. Її характеризує процес соціалізації, що розкривається через зміст економічної діяльності та економічної поведінки, відображає специфіку соціально-економічних відносин і суспільно-економічних інститутів та структур. Людина розглядається як система особистісних характеристик, що, крім специфіки потреб та інтересів, включає такі елементи, як світогляд, духовне багатство, мораль, соціальний статус, соціальна роль, спрямованість особистості.

Людина перебуває під впливом багатьох зовнішніх чинників, які, своєю чергою, можуть бути як позитивними для розвитку індивіда, так і негативними, тому особистість можна вважати своєрідним капіталом. Створюючи сприятливі виробничі і соціальні умови, інвестуючи в освіту, в охорону праці, підтримку належного здоров'я та достойного рівня життя, можна отримати високу віддачу, використовуючи фізичні та інтелектуальні ресурси людини у вигляді матеріальних та нематеріальних благ в економічній, культурній та соціальній сферах.

Таким чином, погляди вчених на модель людини змінювались історично разом зі змінами економічного устрою. Бачення людини економічної еволюціонує від «компетентного егоїста» до інституційно, культурно та соціально обумовленої особистості. Однак дані моделі особистості не виключають право на існування одна одної, а являють собою єдність протилежностей. Так, наприклад, в одному випадку людина може діяти всупереч раціональному вибору, що зумовлено діючими інститутами, а в іншому – всупереч соціально прийнятим нормам та правилам, заради отримання максимальної вигоди, що свідчить про те, що передбачити поведінку індивіда досить складно, а іноді й неможливо, тому робота з людьми пов'язана з великими ризиками.

Загалом, поєднуючи егоїстичну та соціальну концепції, доходимо висновку, що людина економічна – це біосоціальна істота, яка використовує свої знання, здібності та навички задля задоволення своїх матеріальних та нематеріальних потреб, вибір дій якої зумовлений певними діючими інститутами.

Сучасна трансформація сутності людини економічної в людський капітал потребує теоретичного обґрунтування ознак останнього, у тому числі з позицій змістовності категорії «капітал».

Історичний аналіз наукової думки в даній сфері показав, що:

- прибічники ресурсного підходу (А. Сміт, Дж.С. Мілль, Й. Шумпетер, Дж.Б. Кларк та ін.) розглядали капітал у вигляді ресурсів, необхідних для виробничої діяльності. Так, А. Сміт («Дослідження про природу і причини багатства народів», 1776 р.) трактував капітал як сукупність запасів, які використовуються у виробництві для одержання прибутку. Дж.С. Мілль («Основи політичної економії», 1848 р.) визначав капітал у вигляді нагромаджених продуктів минулої праці, які призначені для виробництва. Й. Шумпетер під капіталом розумів виробничий ресурс, необхідний для залучення засобів виробництва. Подібної точки зору дотримувався і Дж.Б. Кларк, за яким капітал – це запас виробничих благ, що служать основою для виробництва;

- представники вартісного підходу (К. Маркс, Дж.М. Кейнс, І. Фішер та ін.) визначали капітал як певні блага, що здатні приносити дохід. Зокрема, К. Маркс («Капітал», 1867 р.) під капіталом розумів самозростаючу вартість, яка формується за допомогою привласнення частини найманої праці робітників. Дж.М. Кейнс розумів капітал як багатство, яке приносить дохід. І. Фішер розглядав капітал як економічну категорію, виражену у формі всіх благ, які здатні приносити дохід у будь-якій сфері та діяльності.

Глибоке розуміння сутності людського капіталу неможливе без визначення сучасної змістовності категорії «капітал». Дослідження сучасних поглядів учених на категорію «капітал» дає змогу визначити власне бачення цього поняття (табл. 1).

Визначення І.О. Бланка є спрощеним, оскільки включає узагальнені елементи капіталу, які слугують джерелами отримання додаткового доходу. В.А. Каменецький та В.П. Патрикеев ототожнюють капітал із сукупністю благ, однак не зазначають результат їх використання. Л.І. Михайлова трактує зазначене поняття як актив, що є доречним, оскільки актив має здатність приносити дохід. Дефініція С.В. Мочерного подібна до розуміння капіталу К. Марксом. Визначення Н.М. Королук найбільш широке, однак містить повторний рахунок елементів капіталу і програмування їх на раціональне використання, що, на нашу думку, не слід відносити до характеристики капіталу загалом.

Таким чином, на основі результатів проведеного теоретичного аналізу можна стверджувати, що під капіталом слід розуміти систему економічних відносин, за якої інвестована вартість матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів у будь-який вид господарської діяльності здатна приносити дохід.

Батьком революції вкладень у людський капітал і автором терміну «людський капітал» вважається американський економіст, лауреат Нобелівської премії Т. Шульц («Інвестиції в людський капітал», 1961 р.). Він поділяв людські здібності на природжені та набуті, останні ж за рахунок відповідних вкладень можуть бути посилені, які й називаються людським капіталом.

Таблиця 1. Сучасні наукові підходи до визначення категорії «капітал»

Науковець	Визначення
І.О. Бланк [1]	Матеріальні, грошові і фінансові вкладення, які достатні для виконання господарсько-фінансової діяльності і створення додаткової вартості.
В.А.Каменецький, В.П. Патрикєєв [2, с. 12]	Сукупність благ, які має у своєму розпорядженні людина (або які вона може використовувати) й які є природною енергією в різних формах, людські здібності (знання, якості), матеріалізована праця і інтелект, тобто трудові блага, раніше створені людиною у вигляді матеріальних засобів, ресурсів та інформації.
Л.І.Михайлова [3, с. 16]	Активи (матеріальні і нематеріальні) організації, регіону, галузі чи суспільства загалом, що формують та визначають їх цінність, багатство.
С.В.Мочерний [4]	Система відносин економічної власності, за яких знаряддя праці та інші об'єкти власності дають змогу їх власникам привласнювати частину чужої неоплаченої праці у всіх сферах суспільного відтворення.
Н.М. Королук [5, с.105]	Відносини між суб'єктами власності з приводу раціонального використання сукупності матеріальних та нематеріальних факторів виробництва, робочої сили, інтелектуального потенціалу працівників, фінансового капіталу для відтворення себе як економічної системи, створення конкретної користі (товарів, послуг, інтелектуального продукту), необхідного доходу на основі загального економічного інтересу.

Джерело: складено авторами

Таблиця 2. Сучасні наукові погляди щодо трактування категорії «людський капітал»

Науковець	Дефініція
Н.В. Голикова [6]	Вартість запасу здібностей, досвіду і знань, залученого до системи господарювання і капіталізованого на основі відносин найму, здатного приносити додану вартість (прибуток).
І.С. Каленюк [7]	Вартість, авансована й уречевлена у вигляді запасу знань, інформації, досвіду, навичок, мотивацій та здоров'я, які мають властивість приносити більший дохід.
Р.М. Нурєєв [8]	Сукупність усіх виробничих якостей працівника, які включають придбані знання, навички, а також мотивацію та енергію, що використовуються для виробництва економічних благ.

Закінчення табл. 2

Г.В. Рожков [9, с. 167]	Сукупність природних здібностей, інтелектуального капіталу, здоров'я, набутих знань, професійних навичок, мотивацій до праці і постійного розвитку, мобільності, загальної культури, яка включає в себе моральні цінності, знання і дотримання норм, правил, законів людського спілкування.
О.М. Бородіна [10]	Сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які їй належать, є невіддільними від неї та практично використовуються у повсякденному житті.
О.А. Грішнова [11, с.16]	Економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу.
О.М. Носик [12]	Інтегративна цілісність його базових і похідних форм, відтворення яких здійснюється на основі прямих та інституційно-соціальних інвестицій у людину. До базових форм належать: капітал здоров'я, освітній, професійного навчання, інформаційний, культурний, капітал мобільності і родинного виховання. Похідні форми людського капіталу – це інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний капітали людини, які визначаються базовими.
Т. Кір'ян [13, с. 73]	Сукупність належних працівнику природних здібностей (здоров'я, творчі схильності тощо), а також самостійно нагромаджених (набутих у результаті життєвого досвіду) та розвинутих ним унаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення.
М.К.Маринічева [14, с. 24]	Сукупність індивідуальних знань, досвіду, вмінь і навичок співробітників організації та їх спроможність до сприйняття змін.
І.В. Журавльова, А.В. Кудлай [15, с. 37]	Економічна категорія для позначення адекватної постіндустріальному стану суспільства соціально-економічної форми вираження продуктивних і комунікативних якостей, здібностей, сил, функцій та ролей людини, залучених до системи соціально орієнтованої економіки змішаного типу, сформованих і розвинутих унаслідок інвестування, що є власністю людини, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню ефективності праці, доходів, морального задоволення свого власника, а також доданої вартості підприємства.

Джерело: складено авторами

Дж. Кендрик («Сукупний капітал США і його функціонування», 1978 р.) визначив людський капітал як матеріалізовані загальні та спеціальні знання людини та її здатність до продуктивної праці.

М.М. Критський («Людський капітал», 1991 р.) зазначав, що набуття знань може відбуватися без додаткових вкладень, на прикладі відомого способу learning by doing, тобто навчання на практиці. Однак для того щоб працівник перейняв досвід колег та набув необхідних знань та навичок у процесі виробництва, потрібні затрати часу, тому цей фактор можна вважати інвестицією.

На підставі узагальнення сучасної наукової думки уточнимо сутність категорії «людський капітал» (табл. 2).

Аналіз представлених у табл. 2 наукових поглядів на категорію «людський капітал» дав змогу зробити такі узагальнення:

- переважає ресурсний підхід, за яким людина, її якості та здібності розглядаються як необхідні ресурси для виробничо-господарської діяльності (Н.В. Голікова, Т. Кір'ян, Р.М. Нурєєв та ін.). Причому існують розбіжності щодо розуміння набору необхідних рис людини з переважним фокусуванням уваги на знаннях, уміннях, навичках, мотивації. Вважаємо необхідним не погодитися з точкою зору І.С. Каленюк і О.М. Носик щодо розгляду як окремого елементу людського капіталу інформації. На нашу думку, інформація є об'єктивною реальністю, яка не змінює свою суть під час використання багатьма агентами, тому вона не належить певному конкретному індивіду;

- має місце непоодинокі точка зору щодо відсутності зазначення у сутності даної категорії отримання доходу як мети застосування людського капіталу, що суперечить змісту капіталу (Р.М. Нурєєв, М.К. Маринічева, Т.А. Кудлай та ін.). Так, Р.М. Нурєєв називає метою застосування людського капіталу створення благ, тоді як М.К. Маринічева – спроможність до сприйняття змін, а Т.А. Кудлай – задоволення потреб клієнтів та одержання власної вигоди;

- прибічники інвестиційного підходу (О.М. Бородіна, О.А. Грішнова, О.М. Носик, Т. Кір'ян, І.В. Журавльова, А.В. Кудлай та ін.) додатково наголошують на джерелах формування і розвитку людського капіталу, що розширяє змістовність даної категорії. Між тим, зокрема у визначенні О.А. Грішнкової не названо головного отримувача доходу – власника засобів виробництва.

Отже, трактування категорії «людський капітал» багатогранне та складне, однак усі зазначені дефініції доповнюють одна одну і допомагають найбільш повно визначити змістовність даного поняття.

На нашу думку, людський капітал – це соціально-економічна категорія, яка відображає сформовані внаслідок інвестицій у здоров'я, знання, вміння, навички, досвід, мотивацію, культуру та інші характеристики людини економічної, які приносять дохід.

Висновки з проведеного дослідження. Критичний аналіз наукової думки на сутність людського капіталу та його базових понять дав змогу доопрацювати їх до такого виду:

- економічна людина – це біосоціальна істота, яка використовує свої знання, здібності та навички задля задоволення своїх матеріальних та нематеріальних потреб, вибір дій якої зумовлений певними діючими інститутами;

- капітал – система економічних відносин, за якої інвестована вартість матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів у будь-який вид господарської діяльності здатна приносити дохід;

- людський капітал – соціально-економічна категорія, яка відображає сформовані унаслідок інвестицій в здоров'я, знання, вміння, навички, досвід, мотивацію, культуру та інші характеристики людини економічної, які приносять дохід.

Подальші дослідження будуть орієнтовані на визначення складу і структури людського капіталу, аналіз методичних підходів до оцінювання окремих його характеристик.

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2008. – 510 с.

2. Каменецкий В.А. Капитал (от простого к сложному) / В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев. – М.: Экономика, 2006. – 583 с.

3. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: [монографія] / Л.І. Михайлова. – К.: ЦНЛ, 2008. – 388 с.

4. Мацелюх Н.П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка: навч. посіб. / Н.П. Мацелюх, І.А. Максименко ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 382 с.

5. Королюк Н.М. Історичні аспекти бухгалтерського обліку людського капіталу / Н.М. Королюк // Вісник ЖДТУ. – 2006. – №4(38). – С. 104–112.

6. Голикова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / Н.В. Голикова. – К.: Ін-т екон. прогноз. НАН України, 2004. – 24 с.

7. Каленюк І.С. Освіта в ринковому середовищі та неекономічні цінності / І.С. Каленюк // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 67–73.

8. Нуреев Р.М. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) / Р.М. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 9. – С. 136–157.

9. Рожков Г.В. Генезис инновационной экономики в России / Г.В. Рожков ; под ред. С. Ерошенкова. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 888 с.

10. Бородіна О.М. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О.М. Бородіна // Економіка України. – 2003. – № 7(500). – С. 48–53.

11. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.

12. Носик О.М. Форми людського капіталу: головні підходи до визначення / О.М. Носик // Вісник Національного університету «Юридична академія України

імені Ярослава Мудрого». – 2014. – №3. – С. 149–158[Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2014_3_15.

13. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – №9. – С. 64–73.

14. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М.К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

15. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства: наук. вид. / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Харків: ХАНЕУ, 2004. – 284 с.

E-mail:skubilina.anastasiia@gmail.com

УДК 338.22.021.4

Дериколенко О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування,
Сумський державний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено концептуальні основи венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств, які формуються з урахуванням концепцій, моделі і потенційних можливостей економічного розвитку країни та детермінант і потенціалу підприємств, що дає змогу формалізувати процес вибору стратегічних рішень щодо венчурної діяльності на рівні суб'єктів господарювання. Запропоновано визначення концепції венчурної діяльності промислових підприємств як такої економічної діяльності в умовах ринкової вільної інноваційної конкуренції, яка базується на впровадженні нових ідей, ділової ініціативи, підтримці інвестицій у нові бізнеси та стратегічно важливі напрями діяльності для промислового підприємства. Доведено, що найбільш прийнятними для венчурної діяльності є малі та середні підприємства, але вони в Україні потребують додаткової підтримки з боку держави.

Ключові слова: венчурна діяльність, промислові підприємства, концепція, розвиток, інновації, стратегічні цілі.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Дериколенко А.Н.

В статье обобщены концептуальные основы венчурной деятельности отечественных промышленных предприятий, которые формируются с учетом концепции, модели и потенциальных возможностей экономического развития страны, а также детерминант и потенциала предприятий, что позволяет формализовать процесс выбора стратегических решений по венчурной деятельности на уровне субъектов хозяйствования. Предложено определение концепции венчурной деятельности промышленных предприятий как такой экономической деятельности в условиях рыночной свободной инновационной конкуренции, которая основана на внедрении новых идей, деловой инициативы, поддержке инвестиций в новые бизнесы и стратегически важные направления деятельности для промышленного предприятия. Доказано, что наиболее приемлемыми для венчурной деятельности являются малые и средние предприятия, но они в Украине нуждаются в дополнительной поддержке со стороны государства.

Ключевые слова: венчурная деятельность, промышленные предприятия, концепция, развитие, инновации, стратегические цели.

CONCEPTUAL BASES OF VENTURE ACTIVITIES
OF DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES

Derykolenko O.

The article generalizes conceptual basis of a venture activity of domestic industrial enterprises, which are formed based on the concept, model and potential opportunities of economic development of the country and determinants and potential of businesses that allows formalizing the selection process of strategic decisions on a venture activity at the level of management. It was proposed the definition of the concept of a venture activity of industrial enterprises as an economic activity in a market of free innovative competition, which is based on the implementation of new ideas, business initiatives, supporting investment in new businesses and strategically important directions of activities for industrial enterprises. It is proved that the most suitable for a venture activity are small and medium-sized enterprises, but in Ukraine they need extra support of the state.

Keywords: venture activities, industrial enterprise, concept, development, innovation, strategic goals.

Постановка проблеми. Глобалізований світ швидко змінюється, і перед товаровиробниками постійно з'являються нові виклики, практичні завдання, одним з яких є необхідність постійного розвитку і самовдосконалення, що актуалізує наукові дослідження із цієї проблематики. Венчурна діяльність є однією з високоризикових, надприбуткових і тому привабливих для вітчизняних промислових підприємств, але вона майже не розвинена в Україні, що пояснюється кількома основними чинниками, передусім недосконалістю законодавства, інфраструктурного забезпечення й фінансового механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні наукові дослідження концептуальних засад та методології венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств майже відсутні. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського надає доступ до 43 авторефератів дисертаційних робіт, у текстах яких зустрічається термін «венчур» (станом на 14.01.2016 і на 14.12.2016). У працях вітчизняних і зарубіжних науковців висвітлено окремі аспекти концепції та методології венчурної діяльності. Так, Вдовиченко А.М. [3], Вишневский В. і Дементьев В. [4], Єрохін С.А. [10] та багато інших досліджували інноваційний складник діяльності; Антонюк Л.Л. [2] і Мішенін Є.В. [5] – особливості еволюційного розвитку; Аммосов Ю.П. [1], Тарадайко Д.О. [9] та ін. – різні складники венчурного інвестування. Але тема концептуальних засад венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств залишається слабо опрацьованою і потребує додаткового наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування концепції венчурної діяльності промислових підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна венчурна діяльність має витоки з еволюційних процесів науково-технічного розвитку, інноваційної діяль-

ності та новітніх механізмів інвестування, фінансування й господарювання, які самі по собі стрімко розвиваються та постійно вдосконалюються. Таким чином, для обґрунтування концепції венчурної діяльності промислових підприємств в Україні спиратимемося на наявні парадигми та незаперечні тенденції розвитку, що ґрунтуються на емпіричних даних.

У ринковій економіці, якщо виключити природні монополії, шахрайство та арбітражні операції (отримання прибутку з різниці в цінах на товар в один і той же час на різних ринках), існують два основні шляхи створення підприємствами конкурентних переваг для отримання економічного прибутку – до певної міри взаємовиключні [4]:

- технологічний, або інноваційний;
- рентна максимізація економічного прибутку.

Венчурна діяльність априорі може бути віднесена за таким підходом до (і тільки) інноваційного виду створення конкурентних переваг підприємства і його товарів.

Вдовиченко А.М. справедливо зазначає, що характеристика рівня інноваційного розвитку України свідчить, що за роки незалежності в країні склалася технологічно слабка структура промислового виробництва. Інвестиції в основний капітал та фінансування інновацій переважно здійснюються в галузях третього та четвертого технологічного укладу. Економіка України значно відстає від країн – лідерів інноваційного розвитку і перебуває на ранніх стадіях формування моделі інноваційного розвитку [3, с. 15].

Україна стоїть на порозі неминучих кардинальних економічних змін, нового етапу економічного розвитку. Така необхідність назріла, а поява очевидна, адже сформувалися всі причини та джерела ознак переходу до нового еволюційного етапу:

- світ стає глобальним незалежно від участі в цих процесах окремих країн;
- економічні чинники не є єдиними рушійними силами розвитку;
- відбувається стрімка інформатизація всіх сфер діяльності;
- виникли тенденції до зміни цінностей, мотивів і стимулів діяльності (від матеріального до соціального та інтелектуального капіталу);
- поширюється кастомізація (і в попиті, і в пропозиції відбувається збільшення індивідуальних замовлень).

Ураховуючи основні світові тенденції розвитку венчурної діяльності та наявний рівень вітчизняного економічного розвитку, вважаємо, що в Україні необхідне активне впровадження венчурної діяльності в різних сферах, передусім у промисловості. Доцільність цих пропозицій обґрунтовується ще й тим, що, на думку провідних учених світу, економічно розвинені країни в другій половині ХХ ст. завершили індустріалізацію своєї промисловості та приступили до формування інформаційної бази [5, с. 10; 8, с. 18]. На сучасному етапі світова спільнота поступово переходить до економіки, заснованої на знаннях (Knowledge based economy).

Антонюк Л.Л. у дисертаційній роботі зазначає, що в ХХІ ст. становище будь-якої країни в геополітичній конкуренції в економіці знань визначатимуть:

інтелектуальний потенціал, можливості інформаційного середовища, здатність національної інноваційної системи генерувати високу інноваційну активність суб'єктів господарювання [2, с. 18].

Важливість сучасного стану України полягає в тому, що від правильності обраних стратегічних пріоритетів розвитку залежать не лише поточні зміни ситуації, а й можливість кардинального її поліпшення на основі проведення докорінних реформ та глибинних перетворень, що триватимуть роки.

Особливе значення мають процеси, пов'язані не просто з фінансуванням досліджень і розробок, а зі створенням високоефективного виробництва на основі цих досліджень. Основу фінансування нових технологій в економічно розвинених країнах становлять венчурний капітал і венчурні інвестиції [9].

Отже, пропонуємо активізувати впровадження венчурної діяльності в цілому і в промисловості зокрема. Ці пропозиції мають економічне й інформаційне підґрунтя, з одного боку, та необхідні умови для впровадження – з іншого. Вони не є новими у світовій практиці й підкріплені досвідом потужних «економічних стрибків» провідних лідерів економіки. Ідея економічної теорії прориву базується на впровадженні принципово нових підходів до управління економікою країни, до програмних інструментів організації, які базуються на досвіді успішних країн світу щодо реалізації венчурних технологічних проєктів та підтримки стратегічно важливих галузей.

Пропонована концепція діяльності базується на інвестиціях у нові бізнеси, які забезпечать не лише робочі місця для тисяч кваліфікованих працівників (які сьогодні є офіційними і неофіційними безробітними), а й завдяки реалізації перспективних ідей дадуть Україні змогу здійснити історичний стрибок у часі і скоротити відставання, оминувши ті етапи розвитку, які вже здолали інші країни. Такі приклади є у світовій практиці (Тайвань, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, Польща, Естонія і т. п.).

Концепція венчурної діяльності – це формалізований беззаперечний інструментарій і релевантні механізми з урахуванням наявного стану макро- і мікросередовища. Реалізація таких перетворень дасть змогу як мінімум:

- удосконалити систему спрощеного оподаткування для малих та середніх підприємств, які впроваджують інновації;
- прийняти державну програму підтримки венчурної діяльності для всіх суб'єктів цього ринку;
- забезпечити доступ української продукції на світові ринки.

На стратегічному рівні це дасть змогу вирішити головні проблеми української економіки: зосередженість на низьковитратних (і низькоефективних) експортоорієнтованих галузях та імпортозалежність.

Ідеї Стратегії соціально-економічного розвитку України «Нова економіка» з 2010 р. висвітлює український учений з управління інтелектуальним капіталом та теорії і практики маркетингу Кендюхов О.В. [7].

На рівні суб'єктів господарювання під концепцією венчурної діяльності промислових підприємств пропонуємо розуміти таку економічну діяльність в умо-

вах ринкової вільної інноваційної конкуренції, яка базується на впровадженні нових ідей, ділової ініціативи, підтримці інвестицій у нові бізнеси та стратегічно важливі напрями діяльності для промислового підприємства.

Концептуальні засади венчурної діяльності ґрунтуються на поєднанні теорій економічного та інноваційного розвитку у нерозривному взаємозв'язку з найновітнішими досягненнями науки і техніки, на які впливають також особливості самобутньої ментальності.

Ідеологія венчурного підприємництва – ідеологія партнерства вчених-розробників і бізнесу. Важлива роль держави і державних програм адресної підтримки розвитку венчурного підприємництва (таких як SBIC у США, SITRA – у Фінляндії, Yozma – в Ізраїлі та ін.) як каталізатора запуску процесу. Венчурний капітал є прикладом реальної політики забезпечення конкурентоспроможності в ринковій економіці. Незважаючи на тимчасові зльоти і спади, венчурний капітал змінив як бізнес, так і державне регулювання економіки [1, с. 6]. Отже, вкладений венчурний капітал є своєрідним індикатором перспективних у майбутньому напрямів діяльності.

У формалізованому вигляді концептуальні основи венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств представлено на рис. 1.

До 2020 р. Європейська Комісія, країни – члени ЄС та підприємства Європи інвестують більше 20 млрд. євро в стимулювання інновацій в ті сектори економіки, які створюють робочі місця високої кваліфікації. Таким чином, програма інвестицій для інновацій поєднує державне і приватне фінансування. Планується виділити 8 млрд. євро з програми наукових досліджень та інновацій ЄС «Горизонт 2020» [6].

Світовий досвід показує: малі та середні інноваційні компанії як економічні суб'єкти найбільш мотивовані і гнучкі в досягненні мети виведення науково-технічної продукції на ринок і грають важливу роль в освоєнні нових перспективних ніш [10, с. 4].

Отже, малі та середні промислові підприємства мають якнайкращі перспективи у венчурній діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином:

- запропоновано визначення концепції венчурної діяльності промислових підприємств як такої економічної діяльності в умовах ринкової вільної інноваційної конкуренції, яка базується на впровадженні нових ідей, ділової ініціативи, підтримці інвестицій у нові бізнеси та стратегічно важливі напрями діяльності для промислового підприємства;

- узагальнено концептуальні основи венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств, які формуються з урахуванням концепції, моделі і потенційних можливостей економічного розвитку країни та детермінант і потенціалу підприємств, що дає змогу формалізувати процес вибору стратегічних рішень щодо венчурної діяльності на рівні промислових підприємств як окремих суб'єктів господарювання;

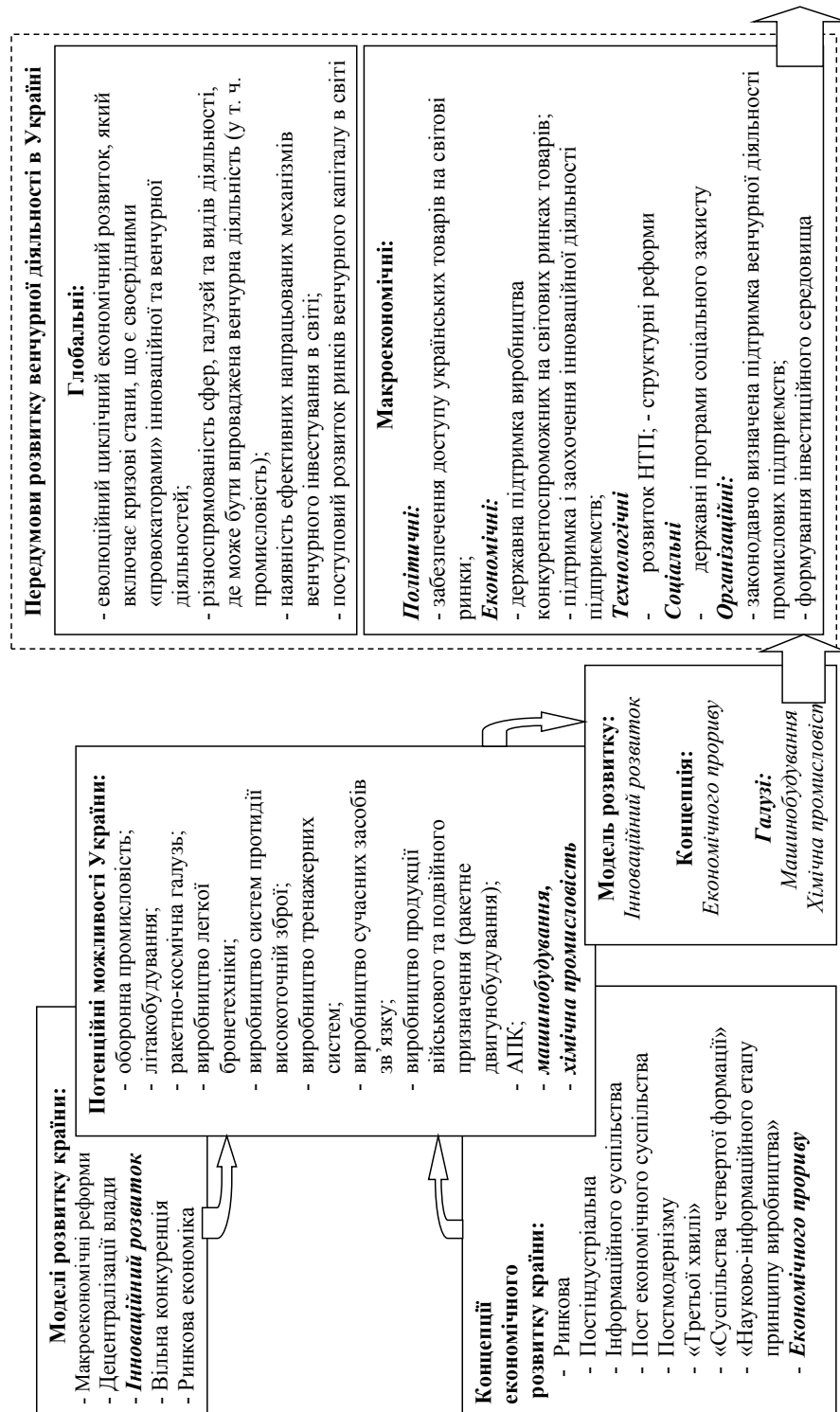


Рис. 1. Концептуальні основи венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств (початок)

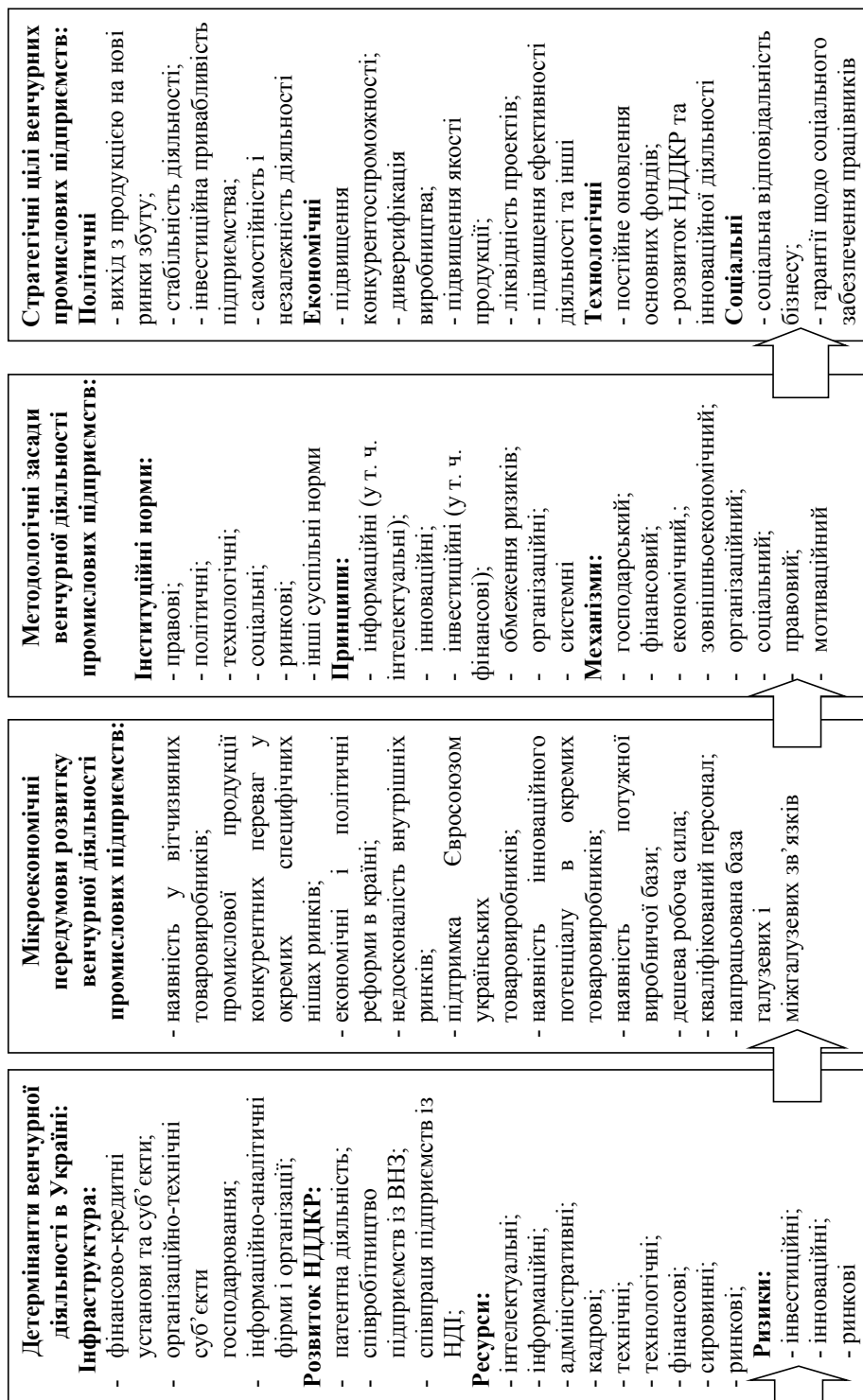


Рис. 1. Концептуальні основи венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств (закінчення)

- доведено, що найбільш прийнятними для венчурної діяльності є малі та середні підприємства (великі підприємства не виключаємо), але вони в Україні потребують додаткової підтримки з боку держави.

Для подолання тенденцій, що склалися в науково-інноваційній сфері та в економіці країни, потрібне широке використання в управлінні ринкових механізмів, концентрація зусиль на вирішенні стратегічних і масштабних завдань інноваційного розвитку, формування і розвиток ринку венчурів, інновацій і зміцнення правової основи науково-технічної діяльності, чому й можуть бути присвячені подальші дослідження.

1. Аммосов Ю.П. *Венчурный капитализм: от истоков до современности* / Ю.П. Аммосов. – СПб. : РАВИ, 2004. – 409 с.

2. Антонюк Л.Л. *Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації* : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 / Л.Л. Антонюк ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 32 с.

3. Вдовиченко А.М. *Фінансовий потенціал населення в умовах інноваційного розвитку економіки України* : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / А.М. Вдовиченко ; Держ. податк. адмін. України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2010. – 20 с.

4. Вишневский В. *Деньги нас не спасут. Почему Украина – не инновационная держава* / В. Вишневский, В. Дементьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vsve.ho.ua/index.php?type=full&name=ekdum/money1.htm>.

5. *Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств* : [монографія] / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Є.В. Мішеніна. – Харків : Діса Плюс, 2013. – 444 с.

6. *Евросоюз потратит €22 млрд. на инновации* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/evrosouz-potratit-22-mlrd-na-innovacii-239032>.

7. Кендюхов О.В. *В Україні діє модель повільного колективного самогубства* / О. В. Кендюхов // *Gazeta.ua* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.ua/ru/articles/opinions-journal/_v-ukrayini-diye-model-povilnogo-kolektivnogo-samogubstva-ekonomist-oleksandr-kendyuhov/432911.

8. Симонян В. *1000 и 1 урок валютного трейдинга* / В. Симонян, В. Гагин. – Одесса : ВМВ, 2012. – 576 с.

9. Тарадайко Д.О. *Венчурне інвестування інноваційної діяльності* : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Д.О. Тарадайко ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – 19 с.

10. *Управління інноваційною діяльністю в економіці України* : [монографія] / За наук. ред. д.е.н., проф. С.А.Єрохіна. – К. : Національна академія управління, 2008. – 116 с.

УДК 331.5

Добренко О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
Бердянський університет менеджменту і бізнесу

МЕХАНІЗМИ І ВАЖЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

У статті досліджено процеси трудової міграції, причини її виникнення та позитивні і негативні наслідки впливу на економіку держави. Запропоновано напрями вдосконалення механізмів державного регулювання процесів трудової міграції. Досліджено, що поширення трудової міграції з України зумовлене як наслідками фінансово-економічної кризи, так і недоліками механізмів державного управління, що призводить до зниження конкурентних переваг національного ринку праці, зокрема відносно рівня безробіття, у тому числі окремих професійних груп. Виявлено, що більшість робочих місць у реальному секторі виробництва оснащена застарілим трудомістким обладнанням, відсутнє впровадження нової техніки і технології та досягнень НТП. Інфляційні процеси негативно позначилися на купівельній спроможності громадян і призвели до зменшення їх реальних доходів. Дотримання нормативних документів та законів може стати запорукою стримання міграційних потоків з України і повернення українців на батьківщину.

Ключові слова: трудова міграція, зайнятість населення, заробітна плата, довгострокова, короткострокова трудова міграція, грошові перекази, соціальні послуги.

МЕХАНИЗМЫ И РЫЧАГИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Добренко О.О.

В статье исследованы процессы трудовой миграции, причины ее возникновения, положительные и отрицательные последствия влияния на экономику государства. Предложены направления усовершенствования механизмов государственного регулирования процессов трудовой миграции. Отмечено, что распространение трудовой миграции из Украины обусловлено как последствиями финансово-экономического кризиса, так и недостатками механизмов государственного управления, что приводит к снижению конкурентных преимуществ национального рынка труда относительно уровня безработицы, в том числе отдельных профессиональных групп. Выявлено, что большинство рабочих мест в реальном секторе производства оснащено устаревшим трудоемким оборудованием, отсутствует внедрение новой техники и технологии, а также достижений НТП. Инфляционные процессы негативно отразились на покупательной способности граждан и привели к уменьшению их реальных доходов. Соблюдение нормативных докумен-

тов и законов может стать залогом сдерживания миграционных потоков из Украины и возвращения украинцев на родину.

Ключевые слова: трудовая миграция, занятость населения, заработная плата, долговременная и кратковременная трудовая миграция, денежные переводы, социальные услуги.

GEARS AND LEVERS OF STATE REGULATION PROCESSES LABOR MIGRATION

Dobrenko O.

The article examines the processes of labor migration, their causes, positive and negative effects impact on the economy of the state. Directions of improvement of state regulation of labor migration mechanisms. Investigated that the distribution of labor migration from Ukraine is due to a global financial and economic crisis and shortcomings of governance mechanisms, which reduces the competitive advantages of the national labor market, in particular concerning unemployment, including of some professional groups. Found that the majority of jobs in the real sector production outdated fitted consuming equipment, no introduction of new technology and achievements of NTP. Inflationary processes negatively affected the purchasing power of citizens and led to a decrease in their real incomes. Compliance with laws and regulations may be the key to restraining migration flows from Ukraine and the Ukrainian return home.

Keywords: labor migration, employment, wages, long-term and short-term labor migration, remittances, social services.

Постановка проблеми. Із часу як Україна здобула незалежність, значно активізувалися міграційні процеси. Проявляються вони переважно у формі міжнародного руху робочої сили. За останні 20 років на світовому ринку праці Україна стала переважно експортером робочої сили.

Слід зазначити, що населення України постійно зменшується внаслідок демографічних, еміграційних процесів, а останнім часом і через військовий конфлікт на сході країни. Якщо зменшення населення внаслідок демографічних процесів (зокрема, зменшення народжуваності) і поширення процесів його старіння вважається цілком природним і таким, що притаманне розвиненим країнам світу, то зменшення населення внаслідок еміграції вказує на сукупність несприятливих умов усередині країни, які виштовхують населення в міжнародні міграційні процеси.

Отже, міграційні рухи, як внутрішні, так і зовнішні, є актуальною проблемою українського сьогодення, яка потребує впровадження економічних, соціальних та правових заходів щодо її регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі теоретичні напрацювання у сфері аналізу зовнішніх міграційних процесів здійснили такі вітчизняні вчені, як Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Пісчун, Ю. Гуменюк та ін. У працях А. Гайдучького, І. Кукурудзи, К. Кравчука значну вагу приділено впливу міграційного капі-

талу на економіку країни. Західні науковці, такі як Р. Адамс, Д. Массей, Е. Тейлор, Т. Шульц та ін., зробили значний внесок у пояснення причин і напрямів міграцій. Міграція населення є невід'ємною складовою частиною політичного, економічного і соціального розвитку України, а міграційна політика виступає інструментом забезпечення інтересів держави у сфері міграційного руху населення.

Міжнародна трудова міграція, у тому числі нелегальна, передусім є наслідком значної різниці в рівнях економічного та соціального розвитку країн, а також особливостей їх демографічної ситуації. В Україні домінуючим мотивом трудової міграції залишається економічний.

Стандарти оплати праці в нашій державі далекі від стандартів розвинених країн. Дослідження засвідчили, що розвиток міграційних процесів пов'язаний із певними ризиками, серед яких:

- можливі уповільнення темпів зростання обсягів виробництва;
- бюджетна нестабільність;
- недосконалість необхідних законодавчих і нормативних актів, що регулюють міграційні процеси;
- недостатність інвестицій, спрямованих на створення нових робочих високоєфективних робочих місць;
- збереження достатньо високого рівня тіньової зайнятості;
- низький рівень професійної мобільності вивільнюваних працівників;
- недостатні темпи зростання вартості робочої сили і через те відсутність належної мотивації до продуктивної праці та зниження міграційних потоків;
- незбалансованість обсягів професійної підготовки робочої сили і попиту на ринку праці.

Тому обсяги, динаміка, територіальні показники міграції населення є важливим індикатором конкурентних переваг ринків праці. Кількісними результатами міграцій є перерозподіл населення між державами або регіонами однієї країни, що призводить до відповідних змін на ринках праці.

У цілому наукові дослідження та публікації спрямовані на виявлення причин міграції, її зв'язку з ринком праці та впливу на економіку держави.

Актуальними залишаються проблеми державного регулювання міграційних процесів, соціального захисту мігрантів, протидії торгівлі людьми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження причин процесів трудової міграції, їх наслідків для соціально-економічного розвитку України та вдосконалення державного регулювання цих важливих процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив міграційної сфери на суспільство в Україні на початку ХХІ ст. є досить значним. Сучасні міграційні тенденції в контексті місця України в європейському та світовому міграційному просторі розглядаються як один із важливих чинників формування національної політики.

Державна міграційна політика – система правових, адміністративних, організаційно-фінансових заходів та інформаційне забезпечення державними і неу-

рядовими організаціями впорядкування міграційного простору, регулювання трудового міграційного руху населення з позицій національних пріоритетів, кількісного й якісного складу міграційних потоків, їх соціальної демографічної та економічної структури.

Зовнішня міграційна політика має сприяти безпеці країни, нарощуванню її економічного потенціалу, зростанню добробуту населення. Основними її функціями у сфері праці є такі: захист національного ринку праці, залучення до країни (за необхідності) іноземних фахівців, працівників певного професійно-кваліфікаційного спрямування, здійснення соціально-правового захисту трудових мігрантів.

Внутрішня міграційна політика повинна забезпечувати свободу територіального пересування населення, в галузі праці – оптимізацію у сфері зайнятості і стан регіональних ринків праці.

Внутрішня міграція, тобто переміщення в кордонах держави, не менш важлива для економічного та соціального розвитку, ніж міждержавна. Вона не впливає на чисельність та склад населення країни в цілому, проте спричиняє зміни в його розміщенні, статевовіковій структурі мешканців окремих регіонів, є наслідком і важливим чинником регіональних відмінностей, пов'язана з процесами індустріалізації та урбанізації, депопуляції села.

За обсягами внутрішня міграція значно переважає міжнародну. Згідно з підрахунками ООН, внутрішніми мігрантами, тобто особами, які проживають у власних країнах, проте не в тих регіонах, де народилися, є не менш як 12% населення планети, тоді як міжнародними мігрантами – трохи більше 3%. Внутрішня міграція спричиняється загалом тими ж причинами, що й міжнародна, має подібну мотивацію, тобто покращання умов життя та праці, тому спрямована переважно із депресивних регіонів у ті, які динамічно розвиваються, із сільської місцевості в міста та індустріальні центри.

Внутрішня міграція може призвести до збезлюднення певних територій і надмірної концентрації населення в інших. Водночас, так само як і міграція за кордон, вона сприяє підвищенню доходів домогосподарств, зменшенню бідності, набуттю нових знань та досвіду, тобто накопиченню людського капіталу. Причому вплив внутрішньої міграції на розвиток очевидно більший, ніж міграції міжнародної. Разом із тим вона не спричиняє втрат трудового та інтелектуального потенціалу країни. Для країн, які є донорами робочої сили для міжнародного ринку праці, а саме до цієї групи належить Україна, внутрішня міграція виступає вагомим альтернативним виїзду за кордон.

Таким чином, внутрішня міграція заслуговує на належну увагу влади та суспільства, врахування під час розроблення соціально-економічних програм, адекватне політичне оформлення. Особливої актуальності набуває розроблення заходів з її регулювання в сучасній Україні внаслідок подій, які спричинили масові недобровільні переміщення населення, що несуть серйозні виклики для держави.

Політика уряду щодо регулювання трудової міграції є складовою частиною державної політики у сфері зайнятості населення і має впроваджуватися через формування сучасного мобільного внутрішнього ринку праці (через піднесення освітньо-кваліфікаційного рівня, створення робочих місць, гідну оплату праці).

Основними документами, що визначають та регулюють міграційні питання в Україні, є закони України: «Про імміграцію» від 07.06.2001 № 2491-III, зі змінами від 16.10.2012; «Про порядок виїзду з України й в'їзду в Україну громадян України» від 21.01.1994; «Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні»; «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» від 04.02.1994; «Про правовий статус закордонних українців» від 04-03.2004; «Про зовнішню трудову міграцію» від 05.11.2015 №761-УІІ та ін.

Окрім Указаних законів, міграційна політика України регулюється указами та розпорядженнями Президента України і кабінету Міністрів України. Так, 30 травня 2011 р. Указом Президента України було схвалено Концепцію державної міграційної політики України, яка визначає напрями, стратегічні завдання державної міграційної політики України, принципи і пріоритети діяльності державних органів у сфері міграції.

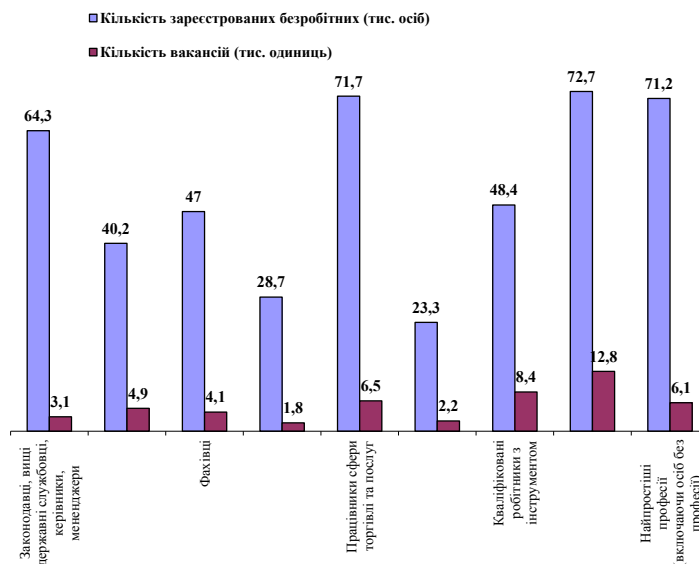
Характерними рисами міграційних процесів в Україні є такі. Трудові мігранти, що від'їжджають з України – це особи, які їдуть працювати за кордон по контракту чи за договором, за міждержавними угодами, у порядку обміну, на стажування тощо. Осіб, що виїжджають для туризму або відвідування родичів і т. ін. та влаштовуються там на роботу, також віднесено до трудової міграції, але до нелегальної її форми. Поширення трудової міграції з України зумовлене як наслідками фінансово-економічної кризи, так і недоліками механізмів державного управління, що призводить до зниження конкурентних переваг національного ринку праці, зокрема стосовно рівня безробіття, у тому числі окремих професійних груп. Так, у І кв. 2016 р. навантаження на вільне робоче місце становило від 11 до 20 осіб (діаграма 1).

Основні причини такого стану – низькоефективні робочі місця, які пропонуються на ринку праці, і невідповідність соціально-економічним умовам. Так, у І кв. 2016 р. 8,8% на ринку праці України пропонувалися робочі місця з мінімальною заробітною платою; 18,9% – із заробітною платою до 1 500 грн.; 30,1% – із заробітною платою до 2 000 грн.; 26,8% – із заробітною платою до 3 000 грн.; 8,9% – із заробітною платою до 4 000 грн.

Вагомі причини такої ситуації зі створенням високоефективних робочих місць такі:

- відсутність довіри внутрішніх потенційних інвесторів до перспектив розвитку, зокрема до держави як до надійного партнера;
- відтік капіталу з України. На 01.10.2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій з України становив 6 426,1 млн. дол. США, з яких 90,6% розміщено на Кіпрі. Дані наведено кумулятивно, із чого очевидно, що їх лівову частку було вивезено за 2007–2008 рр., оскільки на 01.01.2007 прямі іноземні інвестиції з України

становили 221,5 млн. дол. США, а на 01.01.2008 – уже 6 196,1 млн. дол. США (за даними Державної служби статистики);



Діаграма 1. Кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій за I кв. 2016 р.

Джерело: статистичні дані за I кв. 2016 р.

- нерозвиненість інститутів недержавного пенсійного накопичення. Свого часу уряд мав надії на розвиток недержавного пенсійного забезпечення як механізму акумуляції коштів громадян, яке б мало слугувати внутрішнім джерелом інвестування економіки, але цього не відбулося переважно через недовіру населення до недержавних фінансових інститутів та недостатність вільних коштів, які могли би бути джерелом заощаджень.

Несприятливий інвестиційний клімат призводить до того, що не відбувається процес накопичення капіталу, який би сприяв збільшенню продуктивності залучених факторів виробництва, у тому числі праці. Так, більшість робочих місць у реальному секторі виробництва оснащена застарілим трудомістким обладнанням, майже відсутнє впровадження нової техніки і технології та досягнень НТП. На таких робочих місцях низька продуктивність праці, яка не дає підстави для збільшення рівня оплати праці. Звідси – низький рівень оплати праці.

Така ситуація потребує розробки Державної програми створення високоефективних робочих місць у пріоритетних галузях економіки відповідно до інноваційного її розвитку.

Щодо рівня життя населення, то необхідно зазначити, що вагомим показником є індекс реальної заробітної плати (табл. 1).

**Таблиця 1. Динаміка середньомісячної
та індекс реальної заробітної плати за період 2013–2014 рр.**

	Нараховано в середньому		Індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року
	за місяць		
	штатному працівнику, грн.	% до відповідного періоду	
2013 р.	3282	107,9	106,7
2014 р.	3480	106,0	86,4
2015 р.	4195	120,5	90,1

Джерело: дані Державної статистики України

Незважаючи на щорічне підвищення номінальної заробітної плати, індекс реальної заробітної плати мав тенденцію до зниження. Так, якщо середня заробітна плата в 2013 р. була 3 282 грн., що за курсом долара у 8 грн. дорівнювала 410 дол. США, то в 2015 р. заробітна плата у 4 195 грн. за курсом долара у 20 грн. становила 209 дол. США, тобто зменшилася у два рази.

Інфляційні процеси негативно позначилися на купівельній спроможності громадян і призвели до зменшення їх реальних доходів. Із цієї точки зору доходи, отримані в іноземній валюті за кордоном, стають ще більш привабливими.

Іншими факторами є сукупність політичних, соціальних та психологічних явищ суспільного буття, серед яких: політична нестабільність, корумпованість усіх гілок влади, відсутність культури (традиції) виконання законів, безвідповідальність посадових осіб органів державної влади, недіючі правові механізми захисту прав власності тощо. Все це дає підстави для висновку про загальну негативну ситуацію: незадовільний рівень доходів, деформовану структуру споживання, низькі майнові характеристики та незадовільні умови проживання значної частини населення, що є факторами, які сприяють міграції.

Що стосується вікової структури та гендерних ознак, то за дослідженням Міжнародної організації з міграції (МОМ), у 2016 р. [10] виявлено, що більшість короткострокових (64%) і довгострокових (71%) трудових мігрантів є люди у віці від 18 до 44 років. Рис. 1 показує, що старші люди більш схильні до короткострокової трудової міграції, тоді як ті мігранти, яким від 30 до 40 років, беруть більш активну участь у довгостроковій трудовій міграції. За результатами опитування трудових мігрантів переважають чоловіки у віковій групі 30–44 років (50% чоловіків/36% жінок), тоді як жінки переважають у категорії 45–65 років (47% жінок/28% чоловіків). У молодшій віковій групі 18–29 років, кількість чоловіків та жінок відносно врівноважена (17%/22%).

Переважання жінок у старшій віковій категорії можна пояснити низкою таких чинників:

а) Україна залишається патерналістським суспільством, де очікується, що чоловіки будуть основними годувальниками, які приймають рішення в родині.

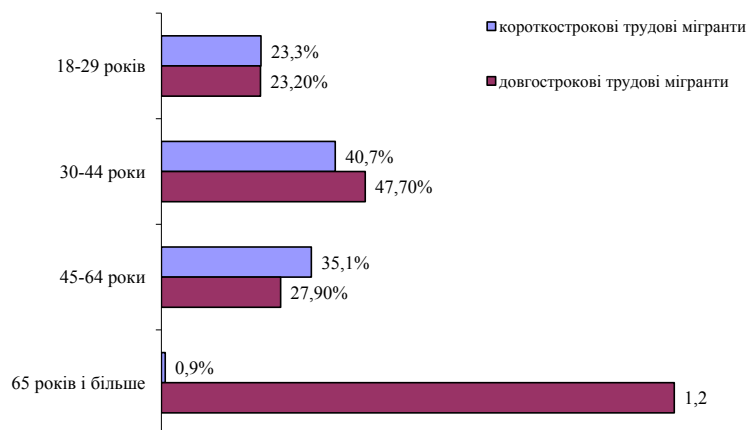


Рис. 1. Вікові групи короткострокових і довгострокових трудових мігрантів

Джерело: опитування домогосподарств здійснене MOM

Ці факти знаходять підтвердження у тому, що чоловіки становлять переважну більшість у всіх типах міграції; вони раніше починають здійснювати міграцію (у трудових мігрантів-чоловіків перший виїзд з країни відбувається в середньому на три роки раніше, ніж у трудових мігрантів жіночої статі). Довгострокові трудові мігранти-жінки переважно овдовіли або розлучені (29% жінок-мігрантів порівняно з 10% чоловіками-мігрантами) і, таким чином, повинні бути самодостатніми. З іншого боку, одружені трудові мігранти-жінки у переважній більшості мігрували разом зі своїми чоловіками (58% порівняно з лише 27% одружених чоловіків-мігрантів).

б) Ще один чинник стосується попиту на робочу силу за кордоном. Подібно до результатів у раніше обстежених країнах регіону ПССЄ українські трудові мігранти-жінки (43%), як правило, працюють у галузі домашнього та сільськогосподарств. Ці сектори трудової діяльності переважно приваблюють старших жінок (64% вікової групи 45–65 років порівняно з 12% вікової групи 18–29 років), тоді як молоді жінки працюють в індустрії гостинності, торгівлі та інших галузях послуг (17% вікової групи 45–65 років порівняно з 59% вікової групи 18–29 років).

За результатами опитування MOM домогосподарств було виявлено, що основні чинники української масової трудової міграції, насамперед, мають економічний характер, що перетворює міграцію в механізм виживання в процесі боротьби з бідністю або уникнення безробіття. Результати опитування ДССУ в 2012 р. показують, що стало головною причиною їхньої міграції. Майже кожен десятий трудовий мігрант (11%) покинув країну через неможливість знайти роботу відповідно до своєї кваліфікації. Через низьку якість життя в Україні ще 4% трудо-

вих мігрантів обрали іншу країну для свого проживання та працевлаштування. Незадовільні умови проживання досить часто асоціюються з втратою надії на краще майбутнє на батьківщині. Серед інших причин можна відзначити такі соціальні фактори: низькі можливості для самозайнятості та професійного розвитку, бажання поліпшити навички та продовжити кар'єру за кордоном, сімейні причини, доступ до послуг охорони здоров'я, вразливість людей до корупції та злочинності, відсутність безпеки тощо. Геополітичні заворушення і відсутність безпеки в Україні могли спричинити пошук міграції з України.

Висока заробітна плата і загальні економічні показники в країнах призначення є найсильнішими стимулами (факторами тяжіння) для міграції. За даними опитування «Дельфі» у 2010 р., чистий дохід населення в Україні був майже в три рази нижчий, ніж у Російській Федерації, Чеській Республіці та Польщі та приблизно в десять разів нижчий, ніж в Італії та Іспанії. З іншого боку, результати опитування трудових мігрантів показують, що середній дохід українського довгострокового трудового мігранта за кордоном становив 1 550 дол. США в 2014 р. (або 2 013 дол. США на одне ДГ із трудовим мігрантом у країні призначення), що було в чотири рази вище, ніж рівень середньої заробітної плати в Україні.

Як відзначають аналітики, велика кількість освічених і професійно досвідчених людей (інженерів, лікарів, фахівців сектору ІТ, вчителів, агрономів тощо), долучившись до міграції, сприяють певною мірою «витоку мізків» із країни. Цей процес супроводжується певною втратою кваліфікації (втратою навичок) через те, що процес міграції часто призводить до того, що кваліфіковані трудові мігранти займаються трудовою діяльністю, яка потребує нижчої кваліфікації.

Багато людей мігрують, тому що вони були лише частково працевлаштовані або взагалі були безробітними до того, як вони прийняли рішення мігрувати. Це означає, що «витік мізків» і процеси втрати кваліфікації є чинниками, які виштовхують з України переважно через невідповідність потреб ринку праці результатами системи освіти.

Сформована на сьогодні державна міграційна політика, яка покликана врегулювати питання працевлаштування, адаптації, соціального захисту та забезпечення прав трудящих-мігрантів, є недосконалою та потребує нагального реформування. Незважаючи на стрімкий розвиток в останні роки законодавчої бази та визначення на державному рівні стратегічних цілей, невирішеними проблемами у сфері державної міграційної політики залишаються: суперечності законодавчих документів; проблеми статистичного обліку мігрантів; не врегульованість питань відтоку інтелектуальної робочої сили; практична відсутність механізму заохочення повернення емігрантів для використання їх досвіду та заощадження для розвитку економіки; висока кількість нелегально працевлаштованих іммігрантів; фактична відсутність механізму імплементації прибулих іммігрантів.

За даними Державної статистики України, у 2015 р. кількість прибулих становила 488 405 осіб, кількість вибулих – 477 309 осіб, міграційний приріст стано-

вив 11 096 осіб (табл. 2). Половина регіонів України мала скорочення міграційних процесів.

**Таблиця 2. Динаміка міграційного руху населення за 2012–2015 рр.
(усі потоки міграції)**

Показники	Роки				% у 2015 р. до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	
Кількість прибулих	689,0	639,3	542,5	488,4	70,9
Кількість вибулих	634,4	615,6	519,9	477,3	75,2
Міграційний приріст	54,6	23,6	22,6	11,1	20,3

Джерело: дані Державної статистики України

Статистичні дані засвідчили, що впродовж 2012–2015 рр. міграційний приріст скорочувався і в 2015 р. становив 20,3% порівняно з 2012 р.

За даними Державної служби статистики України, у січні-листопаді 2015 р. 488 405 осіб змінили місце проживання або роботи. Найбільший потік населення був спрямований до Києва, Київської, Харківської, Івано-Франківської, Львівської областей.

Із кожним роком усе більше поширюється тенденція до еміграції з України в різні куточки світу. Станом на січень-листопад 2015 р. з України виїхало, за різними оцінками, понад 7 млн. осіб.

За дослідженнями МОМ у 2015 р. встановлено, що Російська Федерація надалі залишається основною країною призначення для українських мігрантів, особливо для короткострокових трудових мігрантів. Польща, Чеська Республіка та Італія були найважливішими напрямками для довгострокових трудових мігрантів. У цілому на п'ятірку країн призначення (Російська Федерація, Польщу, Чеську Республіку, Італію та Білорусь) припадає близько 80% від загального обсягу короткострокових і довгострокових міграційних потоків.

За порівняння поточної структури трудової міграції з потенційною, результати аналізу цього дослідження вказують на такі можливі зміни:

- більший обсяг довгострокової трудової міграції до США й Канади, а також збільшення короткострокової трудової міграції до регіону ЄС і зниження до країн СНД;
- більше жінок братимуть участь у довгостроковій і короткостроковій трудовій міграції;
- набагато вищий рівень участі молодих людей (віком 18–29 років) у внутрішній і міжнародній міграції;
- більші зовнішні довгострокові й короткострокові потоки трудової міграції з міських районів, особливо з великих міст;
- збільшення кількості жителів із Північної, Східної та Центральної України, які будуть готові брати участь у довгостроковій трудовій міграції.

За даними Інституту міграційної політики, Україна посідає 13-е місце в світі як країна – приймач робочої сили та 7-е – як країна-експортер. Окрім того, за даними Світового банку, українці є рекордсменами в грошових переказах серед мігрантів країн Європи і Середньої Азії в 2014 р. За рейтингом країн – отримувачів грошових переказів Україна займає 10-е місце. На основі результатів обстеження загальна річна вартість грошових переказів через офіційні і неофіційні канали в 2014 р. оцінюється майже у 2,8 млрд. дол. США.

Взагалі міграційні процеси мають обернений вплив. Розглянемо детальніше наслідки міграційних процесів для України їх на економічні, соціальні та демографічні.

До економічних, а саме позитивних, наслідків можна віднести:

- зниження рівня безробіття на внутрішньому ринку;
- надходження в Україну додаткової іноземної валюти від грошових переказів емігрантів;
- підвищення рівня кваліфікації населення, освоєння нових технологій;
- інтеграція України до міжнародного ринку праці.

До економічних негативних належать:

- «відтік умів»;
- несплата податків та приховування доходів;
- збільшення нелегальної міграції в країні.

До соціальних наслідків належать:

- від'їзд родичів, батьків або дітей;
- набуття чужих звичаїв та менталітету;
- «італійський синдром» – стан, коли людина повертається на батьківщину, але не може знову адаптуватися;
- погіршення здоров'я емігрантів після некваліфікованої роботи за кордоном;
- сексуальна експлуатація жінок за кордоном.

Основними демографічними наслідками є:

- депопуляція населення та збільшення кількості розлучень.

Ураховуючи ускладнення демографічних проблем у частині скорочення природного приросту населення (01.12.2015 чисельність наявного населення становила 42,7 млн. осіб проти 52 млн. осіб на початку незалежності України) поряд із міграційними процесами значної частини населення за кордон, виникає нагальна потреба вдосконалення регулювання трудової міграції населення.

Для цього необхідно:

- створення умов для підвищення мобільності робочої сили на базі створення системи економічних і соціальних стимулів з урахуванням прогнозів соціально-економічного розвитку України;
- вдосконалення нормативно-правової бази з питань залучення і використання іноземної робочої сили, а також порядку в'їзду, виїзду і перебування іноземних громадян в Україні з урахуванням цілей в'їзду і термінів перебування на території України;

- досягнення балансу між використанням національних трудових ресурсів і іноземної робочої сили, що залучається, з урахуванням реальних можливостей України щодо приймання та облаштування іммігрантів, а також пріоритетного використання українських громадян на регіональному ринку праці;
- вдосконалення механізму збирання і розповсюдження інформації про можливості працевлаштування незайнятих громадян із числа мігрантів у сприятливих для розселення районах;
- створення умов для легалізації мігрантів, що здійснюють трудову діяльність на території України.

Поряд із цим внутрішня міграція залишається поза увагою політикуму, не є предметом державного регулювання. Політичні документи щодо міграційної та регіональної політики лише побіжно торкаються цього питання.

Разом із тим потреба в розробленні політики у відповідній сфері зумовлена не лише необхідністю реформування економіки, а й зменшення чисельності та старінням населення країни, скороченням частки працездатних контингентів, відпливом робочої сили за кордон. Актуальність відповідних заходів нині зростає внаслідок анексії Криму, подій на Донбасі, що викликали масове вимушене переселення, потреби більш раціонального розміщення ВПО територією країни з урахуванням як їх інтересів, так і інтересів регіонів населення.

На відміну від політики щодо міжнародної міграції, де основними інструментами є адміністративно-контрольні (візовий режим, режим кордонів, процедури імміграційного контролю та визначення статусу іноземців), вплив держави на внутрішні переміщення населення може здійснюватися лише з використанням соціально-економічних механізмів. Формування політики у сфері внутрішньої міграції потребує комплексного підходу, за якого міграційний компонент ураховується під час розроблення стратегії розвитку і на загальнонаціональному, і на локальному рівнях.

Основне завдання держави стосовно внутрішньої міграції – максимально усунути всі перешкоди на шляху переміщень. Передусім йдеться про вдосконалення системи реєстрації за місцем проживання, її спрощення, перегляд законодавчих норм, частина яких успадкована ще з часів СРСР, які позбавляють мігрантів можливостей зареєструвати своє проживання/перебування, а отже, скористатися набором соціальних та інших послуг, надання яких прив'язується до місця реєстрації.

Проте цього, вочевидь, недостатньо. Потрібно не лише декларувати, а й створити умови для реалізації права на свободу пересування. Найнеобхідніші з них – зручне транспортне сполучення, розвинутий ринок доступного та орендного житла, наявність необхідного фонду тимчасового житла (робітничі гуртожитки, дешеві готелі), ефективна інфраструктура ринку праці, які б забезпечили підбір працівників та їх працевлаштування в інших регіонах, широка інформація про можливості переїзду та працевлаштування по всій території країни.

Перш ніж розробляти механізми регулювання внутрішньої міграції, необхідно усвідомити її обсяги, форми, соціально-економічне значення. На жаль, на сьогодні немає ні статистичних, ні оціночних даних щодо величини, спрямованості, складу домогосподарств та економічну ситуацію в регіонах походження/призначення, тому передусім потрібно оцінити ситуацію, спрогнозувати потребу в робочій силі, визначити бажану кількість мігрантів, регіони, куди вони мають спрямовуватися, як і такі, які можуть забезпечити ці людські ресурси. Лише після цього можна приступати до визначення шляхів реалізації намічених цілей, удосконалення законодавства, визначення інституцій, відповідальних за його виконання, розроблення планів та програм конкретних заходів.

Висновки з проведеного дослідження. Погоджуючись з аналітиками, науковцями, економістами та політиками, найоптимальнішими шляхами покращення міграційних процесів в Україні є оновлення політичної системи, модернізація економіки країни із залученням висококваліфікованих робітників та покращення внутрішніх соціальних умов життя. Дотримання нормативних документів та законів може стати запорукою стримання міграційних потоків з України і повернення українців на батьківщину. Попри невтішні прогнози соціологів щодо повернення наших громадян до країни-донора, діаспорні громади за кордоном не втрачають зв'язку з Україною. Об'єднані Українською всесвітньою координаційною радою, вони налагоджують співпрацю між українцями по всьому світу. Отже, трудова міграція як явище сучасного світу має позивні та негативні наслідки як для країн-донорів так і країн-рецепієнтів, тому чи не основним завданням українців на сьогодні є вміле використання глобалізації задля ефективного функціонування економіки України.

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Закон України «Про громадянство України» // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 13.

3. Закон України «Про імміграцію» // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 2491.

4. Закон України «Про порядок виїзду з України й в'їзду в Україну громадян України» // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 3857.

5. Закон України «Про правовий статус закордонних українців» // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 1582-IV.

6. Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 3929-XII.

7. Закон України «Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні» // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 15.

8. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» від 08.11.2015 №761-УІІІ.

9. Пуригіна О.Г., Сардак С.Е. Міжнародна міграція : [навч. посіб.] / О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак. – К. : Академія, 2007. – 312 с.

10. Міграція як чинник розвитку України / Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції і грошових переказів в Україні. – К. : Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні, 2016. – 116 с.

11. Звіт щодо методології організації проведення та результат атів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи – Будапешт, 2013. – 98 с.

12. Зовнішня трудова міграція / Державна служба зайнятості України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350814>.

13. Малиновська О.А. Щодо необхідності розробки і затвердження нової редакції Концепції державної міграційної політики України. Аналітична записка / О.А. Малиновська ; Національний інституту стратегічних досліджень. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1762/>.

14. Міграція та населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

E-mail: dobrenko@i.ua

УДК 339.138

Коростова І.О.

аспірант,

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті запропоновано власне тлумачення поняття «екологічний маркетинг», розглянуто роль екологічного маркетингу, а також фактори, що впливають на його формування і розвиток у загальній управлінській структурі підприємства.

Ключові слова: екологічний маркетинг, екологічна політика промислового підприємства, особливості і роль екологічного маркетингу, екологізація, екологічний аудит.

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ
НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Коростова И.А.

В статье предложено собственное толкование понятия «экологический маркетинг», рассмотрена роль экологического маркетинга, а также факторы, влияющие на его формирование и развитие в общей управленческой структуре предприятия.

Ключевые слова: экологический маркетинг, экологическая политика промышленного предприятия, особенности и роль экологического маркетинга, экологизация, экологический аудит.

ENVIRONMENTAL MARKETING AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Korostova I.

In this article the author offers his own interpretation of the concept of «environmental marketing», considers the role of environmental marketing and the factors influencing its formation and development in the General managerial structure of the enterprise.

Keywords: environmental marketing, environmental policy of the industrial enterprise, the characteristics and role of green marketing, greening, environmental audit.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах екологічний маркетинг набуває все більшу значимість у формуванні та здійсненні функцій екологічної політики промислового підприємства, що зумовлено підвищенням відповідальності виробників товарів і послуг перед споживачами і суспільством у цілому. Сучасний маркетинг має винятково економічні цілі і прагне до балансу економічних інтересів виробника і споживача. Однак в останні роки стурбованість впливом виробничої сфери на стан навколишнього середовища торкнулася не

тільки уряду і вчених, але й широкої громадськості. Саме концепція екологічного маркетингу є для підприємств інструментом, що дає змогу, з одного боку, керувати перевагами сучасних споживачів і конкурентів, а з іншого – забезпечити екологічну безпеку, освоїти нові ніші на світовому ринку екологічних продуктів, досягти збалансованого поєднання інтересів держави і бізнесу у сфері національного природокористування, сталого розвитку території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ролі маркетингу у впливі на економічні процеси присвячено праці багатьох науковців і фахівців у сфері маркетингу (Г.Х. Брунтланн, М.М. Баранський, Е. Райс, А. Панкрухина, В. Березіна, А. Попова та ін.). У даній роботі пропонується розібрати більш детально один із нових напрямів екологічного маркетингу, що має значний вплив на соціально-економічні процеси в наші дні.

Постановка проблеми. Мета статті – вивчення та узагальнення теоретичних основ екологічного маркетингу на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день в умовах глобалізації економіки та нестійкої політичної ситуації посилюється значення конкурентної боротьби на всіх рівнях. Металургійні підприємства змушені шукати нові способи залучення споживачів і збільшення прибутку. При цьому все більшу роль починають грати нецінові способи впливу на споживачів, безпосередньо пов'язані зі збільшенням ролі людського фактора, що додає економіці інноваційний, інтенсивний характер, структурний динамізм, високу якість. Однією з найбільш затребуваних дій у сфері позиціонування підприємства і продукту є проведення маркетингових досліджень, результати яких дають змогу розробити маркетингову стратегію.

Широко поширена думка, що екологічний рух у цілому почався з Рейчел Карсон, морського біолога, яка в 1962 р. опублікувала книгу про небезпеку ДДТ «Мовчазна весна». Багато екологів зазначають, що саме ця книга послужила відправною точкою для вибору майбутньої професії [1, с. 248–312].

Екологічний маркетинг виник у 90-х роках як продовження соціально-етичного маркетингу. Згідно з концепцією соціально-етичного маркетингу, завданням організації повинно бути встановлення потреб та інтересів цільових ринків і забезпечення бажаної задоволеності більш ефективними і більш продуктивними способами з одночасним збереженням або зміцненням благополуччя споживача і суспільства в цілому. Ця концепція виникла в результаті конфлікту традиційного маркетингу з погіршенням якості навколишнього середовища, нестачею природних ресурсів, зростанням чисельності населення, інфляцією і негативним станом сфери соціальних послуг [2, с. 36–80].

Новий етап у розвитку екологічного маркетингу почався в 2006–2007 рр. у зв'язку зі зростанням мотивації громадян до екологічного споживання незалежно від того, що було його мотивом – турбота про власне здоров'я, фінансова мотивація, мода чи дійсно стурбованість екологічними проблемами.

У наші дні відбувається становлення поняття «екологічний маркетинг», і сьогодні загальноприйнятого визначення не існує. Одні автори під екологічним маркетингом розуміють екологічну політику, екологічну відповідальність бізнесу, відкритість фірми і прозорість виробничого процесу, екологічне маркування. Інші фахівці відносять екологічний маркетинг до інструментів екологічного менеджменту [3, с. 23–30]. Низка авторів включає в екологічний маркетинг формування фінансових структур підтримки екологічних дій, екологічний аудит, екологічне страхування дій компаній, зміну форм звітності виробників, нові форми реклами, формування нових принципів торгівлі [4, с. 13–21]

Енциклопедія маркетингу дає таке визначення: «Зелений» маркетинг – маркетинг, який покликаний змінити світогляд покупців, забезпечити новий напрям для конкуренції і досягти прийняття ринком новаторських рішень проблем навколишнього середовища [5, с. 17–21].

Виникнення екологічного маркетингу можна представити у вигляді поєднання трьох понять: маркетингу, екологічного менеджменту та природоохоронної діяльності підприємства.

На нашу думку, екологічний маркетинг – це діяльність підприємства, спрямована на задоволення інтересів самого підприємства та споживачів шляхом просування товару з нанесенням мінімальної шкоди навколишньому середовищу на всіх стадіях життєвого циклу.

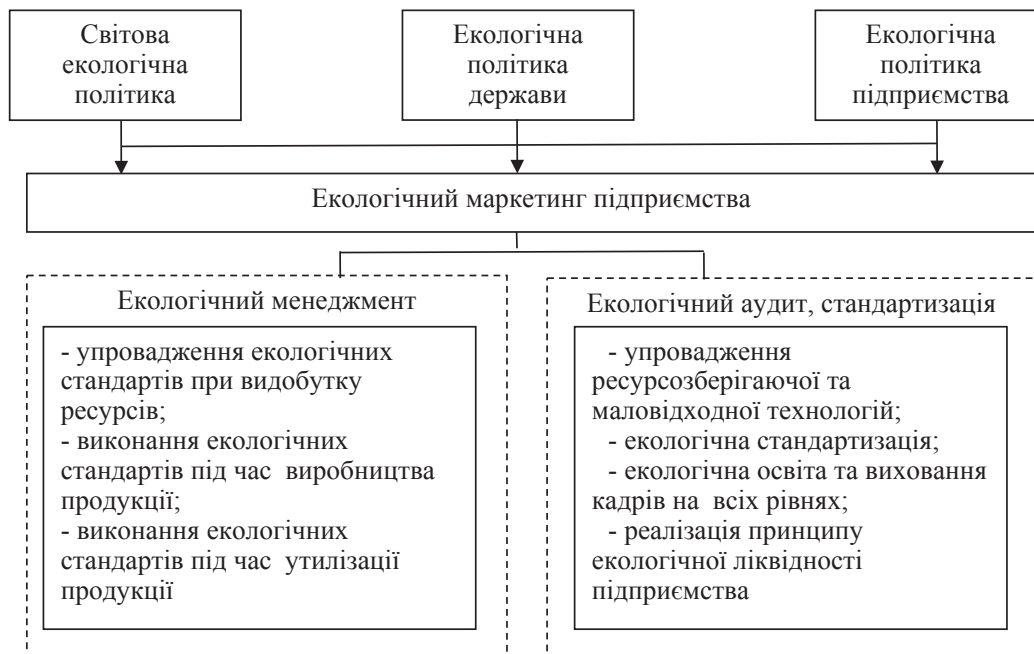


Рис. 1. Зовнішній і внутрішній зв'язок екологічного маркетингу

Основні причини екологізації бізнесу – створення позитивного іміджу в очах споживачів, акціонерів та інвесторів, покращення екологічного стану міста, а також економія матеріальних і енергетичних ресурсів.

Однак не завжди підприємства згодні виробляти продукцію з урахуванням екологічних вимог. Насамперед екологізація потребує деяких додаткових витрат на очисне устаткування, на встановлення фільтрів та ін. Треба враховувати, що правильно розроблена стратегія розвитку та екологізації поверне витрачений капітал та помножить його. Розроблення та впровадження безвідходних та маловідходних процесів, удосконалення наявних і створення нових очисних споруд, перепрофілювання та суттєва зміна інфраструктури та частини сформованих господарських зв'язків підприємств – усе це кардинально вплине на такий показник, як собівартість. Він, своєю чергою, впливає на весь комплекс господарських об'єктів, а також на економічну і соціальну обстановку в цілому. Результати таких дій слід ураховувати як державним структурам і органам місцевого самоврядування, так і підприємцям під час розміщення і розвитку продуктивних сил (рис. 1).

Розглянемо маркетинговий аспект проблеми екологізації виходячи з таких положень:

- 1) недорозуміння поняття та сутності екологічного маркетингу виробниками, звідси – слабка ефективність використання маркетингових інструментів;
- 2) відсутність якісних маркетингових досліджень, що дає змогу розглянути випуск продукції з найменшим збитком для природних ресурсів і навколишнього середовища;
- 3) необхідність приведення діяльності підприємства відповідно до вимог оточення, узгодження спрямованості та динаміки його розвитку, що забезпечується взаємодією різних концептуальних підходів у маркетингу на всіх рівнях маркетингового оточення.

Екологічно спрямовані зміни виробничого процесу, як правило, здійснюються шляхом зниження споживання матеріалів та енергії на одиницю продукції і супроводжується економією на витратах.

Джон Грант у відомій роботі «Маніфест екологічного маркетингу» [6] побудував модель переходу до «істинного» екологічного бізнесу. Автор виділяє такі рівні екологізації:

1. Екологічний (перший рівень): набір нових стандартів. Реалізація цього рівня відбувається за рахунок комунікацій.
2. Екологічніше (другий рівень): поділ відповідальності. Реалізується через співпрацю.
3. Самий екологічний (третій, найвищий рівень): підтримка інновацій. Передбачає зміни в культурі. Основна ідея полягає в тому, щоб рухатися від винятково комерційних цілей існування бізнесу до цілей екологічних і соціальних.

Це відбувається поступово – від базової відповідності нормам через запобіжні дії до інновацій і трансформації. До способів формування екологічної відпові-

дальності бізнесу, зокрема, належать екологічна політика та екологічне маркування.

Переваги для підприємства за екологізації можуть бути такими.

Стратегічні переваги:

- більш привабливий імідж в очах громадськості;
- оновлення видів продукції;
- зростання продуктивності праці;
- більш глибоке залучення персоналу в процес охорони навколишнього середовища та поліпшення трудових відносин;
- творчий підхід і готовність до вирішення виникаючих проблем;
- більш рівні відносини з органами державної влади й управління, громадськістю та групами «зелених»;
- надійний вихід на іноземні ринки;
- виконання екологічних вимог без зайвої напруги.

Економічні переваги:

а) зниження витрат:

- економія внаслідок зниження обсягів споживання енергії та інших ресурсів;
- економія в результаті повторної утилізації, продажу побічних продуктів і відходів виробництва, що знижує витрати на ліквідацію відходів;
- більш низькі ставки плати за ресурси, штрафи і сума компенсацій по суду за заподіяну екологічну шкоду;

б) зростання доходів:

- висока частка ринку завдяки нововведенням і менш високим показникам конкурентів;
- нові за якістю товари, які відкривають нові ринки;
- зростання попиту на традиційну продукцію, яка меншою мірою забруднює навколишнє середовище.

Для зниження рівня забрудненості навколишнього середовища екологічний маркетинг передбачає проведення таких заходів:

- прийняття загальнообов'язкових законодавчих норм, певні стандарти користування природними благами;
- строгий контроль і ліцензування видобутку природних ресурсів;
- економічне стимулювання виробників, спрямоване на те, щоб вони були зацікавлені у використанні природозберігаючих технологій;
- фінансування науково-дослідної сфери, що сприяє розробленню нових безвідходних і безпечних технологій, в яких будуть застосовуватися менш шкідливі хімічні сполуки, методи виробництва і т. д.;
- розробка системи економічних податків і штрафів за забруднення природи.

Аспекти екологічно орієнтованого маркетингу у світовому співтоваристві пов'язані зі швидким розвитком технологій і процесів, що знижують вплив на навколишнє середовище, а також із прискореним формуванням ринку екологіч-

них послуг, який, природно, вимагає відповідного розвитку маркетингових засобів управління. До основних маркетингових напрямів у цій галузі слід віднести:

- формування фінансових структур підтримки екологічних дій;
- екологічну оцінку (аудит) рівня впливу на навколишнє середовище;
- екологічне страхування дій підприємств;
- зміну форм звітності діяльності виробників;
- нові форми реклами;
- формування нових принципів торгівлі.

Екологічний аудит – підприємницька діяльність екологічних аудиторів (організацій) для здійснення незалежного зовнішнього аудиту господарських операцій, що впливають на навколишнє середовище, і вироблення рекомендацій зі зниження негативного впливу на здоров'я людини.

Екологічний аудит являє собою комплексний, документований процес об'єктивного виявлення та оцінки відомостей для визначення відповідності критеріям перевірки конкретних екологічних заходів, видів діяльності та інформування споживача про отримані в ході зазначеного процесу результати. Міжнародні стандарти ІСО з екологічного аудиту включають методичні матеріали за принципами екологічного аудиту, процедури аудиту систем екологічного управління та кваліфікаційні вимоги до фахівців з екологічного аудиту [7, с. 116–122; 9, с. 180–185].

Концепція екологічного маркетингу на підприємстві реалізується так:

- вибір найбільш екологічно безпечного способу виробництва;
- ретельний нагляд за роботою обладнання і дотриманням технології виробництва, за необхідності, її удосконалення. Це дає змогу значно зекономити на енергії та сировині, які є безцінними природними ресурсами;
- своєчасний плановий ремонт устаткування, особливо природоохоронного призначення, у тому числі і капітальний;
- контроль над дотриманням екологічних нормативів, щоб уникнути додаткових штрафних санкцій із боку контролюючих органів, а отже, і додаткових витрат із боку підприємства;
- вибір найбільш безпечної технології утилізації відходів і постійний контроль їх складу.

Досягнення розуміння підприємством і громадськістю необхідності оптимального поєднання економічних інтересів підприємства та комплексу інтересів населення має особливе значення для містоутворюючих підприємств, оскільки основна частина населення є членом колективу підприємства та корпоративні цілі, інтереси збігаються з інтересами екологізації діяльності як на самому підприємстві, так і в місті, оскільки працівники підприємства, члени їх сімей, які проживають на території міста, зацікавлені в збереженні і підтримці на тривалу перспективу якісних параметрів екосистеми населеного пункту та прилеглих територій у зоні функціонування підприємства [8, с. 9–14].

На основі викладеного можна виділити такі функції екологічного маркетингу (табл. 1).

Таблиця 1. Функції екологічного маркетингу

Функції екологічного маркетингу	Зміст функції
Стратегічна	Вивчення співвідношення зовнішніх чинників і внутрішніх ресурсів підприємства, що мають вплив на екологізацію діяльності підприємства; виконання на підприємстві всіх функцій маркетингової діяльності
Управлінська	Поширення ідеології екологізації виробництва на підприємстві на всі служби: виробничі, постачальні, збутові та ін.
Освітні	Донесення необхідної інформації до всіх працівників підприємства і навчання в даному напрямі
Інституціональні	Взаємовідносини з органами екологічного управління, нагляду в регіоні для досягнення відповідності кінцевих результатів екологічним вимогам, стандартам

Відмінною особливістю функцій екологічного маркетингу є його адаптованість до принципів бенчмаркетинга – своєчасного й адекватного порівняння, зіставлення, аналізу, оцінки екологічного маркетингу даного підприємства з іншими, більш успішними в цьому відношенні. Екологічний бенчмаркетинг нині вимагає державної підтримки, оскільки інновації до теперішнього часу оцінюють і намагаються здійснювати тільки в технології.

Висновки з проведеного дослідження. Екологічний маркетинг стає одним із найважливіших факторів розвитку і підвищення ефективності діяльності промислового підприємства. Ефективність упровадження в компанії екологічних заходів і систем екологічного управління виражається в прямих вигодах, які пов'язані з можливістю розширити ринок збуту продукції, уникнути непотрібних витрат, знизити витрати, зберегти основні фонди, отримати потрібні інвестиції, і в непрямих, що включають поліпшення мотивації співробітників компанії, відносин із місцевим населенням, репутації компанії.

1. Henion K., Kinnear T. *Ecological Marketing*. American Marketing Association, 1976.

2. Котлер Ф., Армстронг Г. *Основы маркетинга* / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – М. : Вильямс, 2009.

3. *Экологический маркетинг* / А.Е. Хачатуров [и др.] // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2000. – № 4.

4. *Маркетинг* / Н.Д. Эриашвили [и др.]. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

5. Маркетинг: Энциклопедия / Под ред. М. Бейкера ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002.
6. Grant J. *The Green Marketing Manifesto*. John Wiley & Sons, Inc., 2007
7. Трифонова Т.А. Экологический менеджмент : [учеб. пособ.] / Т.А. Трифонова ; Владим. гос. ун-т. – Владимир, 2003. – 291 с.
8. Смирнова Е.В. Экологический маркетинг / Е.В. Смирнова // Практический маркетинг. – 2010. – № 4(158).
9. Лищук А.А. Роль внутреннего маркетинга в обеспечении инновационной активности компаний / А.А. Лищук // Актуальные проблемы развития и управления инновационной деятельностью промышленных предприятий : материалы Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 12–13 декабря 2013 г.). – СПб. : СПбГЭУ, 2013.

E-mail: kiachka2008@mail.ru

УДК 332:338.43

Фаріон Л.В.

аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Житомирський національний агроекологічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИЙ СКЛАДНИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ

У статті сформульовано мету, визначено стратегічні завдання розвитку сільських територій. Установлено, що основними стратегічними напрямками розвитку сільських територій є економічний, соціальний та екологічний. Досліджено основні інструменти здійснення стратегічного аналізу розвитку сільських територій. Розроблено SWOT-аналіз сільських територій Житомирської області та визначено сильні та слабкі сторони у їх розвитку. Проаналізовано сучасний стан соціально-екологічного складника розвитку сільських територій. Виявлено основні проблеми соціально-екологічного спрямування, що стримують сталий розвиток сільських територій. Визначено ступінь впливу бюджетних витрат на розвиток соціально-екологічного потенціалу сільських територій. Проведено класифікацію галузей економіки відповідно до стратегій матриці БКГ та встановлено основні завдання для покращення рівня забезпеченості населення соціально-екологічними благами.

Ключові слова: сільські території, сталий розвиток, стратегія, стратегічний аналіз, SWOT-аналіз, матриця БКГ.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Фарион Л.В.

В статье сформулирована цель, определены стратегические задачи развития сельских территорий. Установлено, что основными стратегическими направлениями развития сельских территорий являются экономическое, социальное и экологическое. Исследованы основные инструменты осуществления стратегического анализа развития сельских территорий. Разработан SWOT-анализ сельских территорий Житомирской области и определены сильные и слабые стороны в их развитии. Проанализировано современное состояние социально-экологической составляющей развития сельских территорий. Выявлены основные проблемы социально-экологического направления, сдерживающие устойчивое развитие сельских территорий. Определена степень влияния бюджетных расходов на развитие социально-экологического потенциала сельских территорий. Проведена классификация отраслей экономики согласно стратегии матрицы БКГ и установлены основные задачи для улучшения уровня обеспеченности населения социально-экологическими благами.

Ключевые слова: сельские территории, устойчивое развитие, стратегия, стратегический анализ, SWOT-анализ, матрица БКГ.

SOCIAL AND ECOLOGICAL COMPONENT OF SUSTAINABLE
DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES: STRATEGIC ANALYSIS

Farion L.

The aim and strategic objectives of development of rural territories are formulated. The main strategic directions of rural development are: economic, social and environmental. The basic implementation tools of strategic analysis for the development of rural areas are researched. The SWOT-analysis of rural areas of Zhytomyr region is developed and strengths and weaknesses in their development are explored. The current state of socio-ecological component of development of rural territories is analyzed. The basic problems of socio-environmental trends hindering sustainable development of rural areas are discovered. The degree of impact of budget spending on the development of social and ecological potential of rural areas are determined. The classification of industries according to the strategy the BCG matrix is conducted and the main challenges to improve the availability of socio-ecological benefits are installed.

Keywords: rural territories, sustainable development, strategy, strategic analysis, SWOT-analysis, BKG matrix.

Постановка проблеми. Поширення трансформаційних процесів та проведення структурних економічних реформ зумовили загострення соціально-екологічних проблем на сільських територіях. Відповідно, формування сучасної парадигми розвитку села супроводжується впливом таких дестабілізуючих чинників, як: зростання рівня бідності селян, міграція сільської молоді, занепад соціальної інфраструктури, збільшення викидів забруднюючих речовин у довкілля, загострення екологічної ситуації на селі. Подолання таких негативних тенденцій вимагає комплексного дослідження соціально-екологічних проблем сільських територій та, відповідно, формування стратегічних орієнтирів у контексті побудови механізму реалізації програм сільського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку соціально-екологічного складника розвитку сільських територій присвячено праці багатьох вітчизняних учених-економістів: В.В. Бойка, С.Г. Корсуна, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, М.К. Орлатого, О.І. Павлова, Н.В. Палапи, В.П. Рябоконя, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та ін. Зокрема, у дослідженнях В.П. Рябоконя проаналізовано основні напрями розв'язання проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Чинники впливу на соціально-екологічний стан сільських населених пунктів обґрунтовано в працях С.Г. Корсуна. У дослідженнях В.В. Бойка розроблено організаційно-економічну модель і визначено ефективні заходи соціально-економічного розвитку сільських територій. Водночас динамічні зміни умов життя і господарювання на селі, проведення реформ у соціальній сфері та зростання екологічного навантаження вимагають поглибленого дослідження причин, що спричиняють появу негативних явищ, та розроблення стратегічних заходів для їх нівелювання.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз соціально-екологічного стану сільських територій та виявлення стратегічних напрямів їх розвитку.

Виклад основних результатів дослідження. Протягом останніх років в Україні все більшого поширення набуває концепція багатофункціональності сільської економіки, головною метою якої є сталий розвиток сільських територій. Основними критеріями сталого розвитку сільських територій є: підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, диверсифікація сільської економіки, продовольча безпека, природний приріст сільського населення, підвищення рівня та якості життя на селі, дотримання соціального контролю над історично освоєними територіями, поліпшення родючості ґрунту й екологічної ситуації на сільських територіях (рис. 1).

У контексті побудови стратегії сталого розвитку сільських територій варто виокремити соціально-екологічний складник розвитку. Незважаючи на реалізацію державної політики розвитку сільських територій, потенціал соціальної інфраструктури продовжує скорочуватися, внаслідок чого знижується рівень життя та соціальної захищеності селян. У незадовільному стані знаходиться екологічне середовище проживання сільського населення: зростання кількості неконтрольованих сміттєзвалищ та викидів забруднюючих речовин спричиняють погіршення стану здоров'я селян.

Для обґрунтування перспективних напрямів розвитку сільських територій Житомирської області доцільним є використання інструментів стратегічного аналізу. Одним із найбільш застосовуваних методів є SWOT-аналіз, завдяки якому можливо конкретизувати переваги та недоліки, формулюючи цим самим орієнтири їх подальшого розвитку.

Основним завданнями проведення SWOT-аналізу сільських територій в контексті формування сприятливого соціально-екологічного клімату є такі, як



Рис. 1. Стратегічна мета, завдання та напрями розвитку сільських територій

Джерело: власні дослідження

ідентифікація особливостей та чинників розвитку сільських територій та виявлення впливу детермінант зовнішнього середовища. Застосування SWOT-аналізу для визначення стратегічних напрямів розвитку сільських територій вимагає дотримання принципів:

1. Реальності. Базується на врахуванні реальних умов та особливостей розвитку сільської економіки та можливості узгодження поточних і перспективних стратегічних планів.

2. Комплексності. Полягає у залученні до процесу стратегічного аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників впливу та сильних і слабких сторін у розвитку сільських територій, що дасть змогу здійснити якісний стратегічний аналіз та обрати ефективну стратегію розвитку.

3. Оптимальності. Спрямований на вибір таких стратегічних напрямів сільського розвитку, які забезпечать максимальне задоволення потреб селян, збереження навколишнього природного середовища та розвиток сільської економіки.

4. Уникнення поверхневості (чіткість). Базується на використанні в стратегічному аналізі показників, які здійснюють значний вплив на розвиток сільських територій.

5. Цілеспрямованості. Вказує на те, що стратегічний аналіз повинен здійснюватися задля досягнення чітко встановленої мети – визначення стратегічних напрямів розвитку сільських територій.

Таблиця 1. SWOT-аналіз сільських територій Житомирської області

	Чинники внутрішнього середовища	
	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Чинники зовнішнього середовища	1. Сприятливі кліматичні умови для ведення с.-г. 2. Наявність значного природно-ресурсного потенціалу 3. Розвинений виробничий потенціал (багатогалузеве с.-г., добувна промисловість) 4. Економічно активне населення, кваліфіковані трудові ресурси 5. Розвиток сільського підприємництва 6. Громадська активність селян у питаннях розвитку сільських територій. 7. Наявність історико-культурного потенціалу 8. Розвиток органічного виробництва	1. Складна демографічна ситуація, вимирання сіл 2. Високий рівень безробіття, відтік робочої сили 3. Низький рівень доходів домогосподарств 4. Зношеність комунальної інженерної інфраструктури 5. Низька інноваційна активність, висока енергоємність і ресурсоемність виробництва 6. Низька якість надання медичних, культурних та освітніх послуг 7. Радіаційне забруднення 8. Низька екологічна свідомість населення

Закінчення табл. 1

Можливості (О)	Поле СiМ	Поле СЛiМ
1. Створення сприятливого інвестиційного та бізнес-клімату 2. Проведення реформи децентралізації 3. Зростання попиту на органічну продукцію 4. Поглиблення інтеграції з ЄС 5. Розвиток системи надання якісних соціальних та комунальних послуг 6. Удосконалення системи охорони здоров'я та освіти 7. Реалізація державної політики боротьби з корупцією	1. Залучення інвестицій 2. Розширення ринків збуту с.-г. продукції 3. Підвищення конкурентоздатності с.-г. продукції 4. Розвиток сільського зеленого туризму 5. Зростання доходів селян 6. Доступність соціальних благ 7. Покращення транспортної та соціальної інфраструктур 8. Екологізація виробництва	1. Диверсифікація сільської економіки 2. Зменшення рівня безробіття 3. Удосконалення комунальної інфраструктури сіл 4. Активізація інноваційної діяльності 5. Зростання екологічної свідомості населення 6. Впровадження світових технологій у виробничий процес 7. Вільний доступ населення до освіти та медичних послуг
Загрози (Т)	Поле СiЗ	Поле СЛiЗ
1. Трудова міграція молоді 2. Низька купівельна спроможність населення 3. Низький рівень конкурентоздатності с.-г. 4. Загострення військового конфлікту 5. Зростання зношеності соціальної інфраструктури 6. Зростання вартості комунальних послуг 7. Загострення екологічної ситуації 8. Розвиток агрохолдингових структур	1. Диверсифікація сільської економіки 2. Підвищення енергоефективності с.-г. виробництва 3. Виробництво альтернативних видів енергії 4. Залучення інвестицій на сільські території 5. Розвиток культурно-історичного туризму	1. Руйнація та деградація сіл 2. Зростання бідності селян 3. Збільшення кількості хворих, неосвічених селян 4. Розшарування населення за рівнем матеріального добробуту 5. Скорочення обсягів с.-г. виробництва, збитковість с.-г. підприємств 6. Екологічна криза на сільських територіях 7. Знищення мережі доріг та соціальної інфраструктури

Джерело: власні дослідження

Комплексний аналіз сильних і слабких сторін сільських територій дає можливість оцінити їх реальний стан та виявити майбутні ризики для розвитку, нівелювати виклики зовнішнього середовища й оцінити порівняльні переваги сільської економіки (табл. 1).

Так, зокрема, у 2014 р. частка сільських населених пунктів, що мали дітей та не мали дошкільних навчальних закладів, становила 67,7% у загальній структурі, що не мали шкіл – 59,7%. Відповідно, зростає кількість дітей, яка не може отримати якісної освіти через сукупність чинників: віддаленість освітніх закладів, відтік молодих кадрів у міста, відсутність транспортних і фінансових можливостей для відвідування шкіл. Подолання бар'єрів у забезпеченні сільських дітей якісними освітніми послугами відбулося завдяки зростанню кількості дошкільних навчальних закладів у містах та селищах – на 6 од. у 2015 р. порівняно з 2011 р., що, своєю чергою, дало змогу забезпечити 1 835 дітей місцями у закладах освіти. У результаті аналізу встановлено, що для сільських територій Житомирської області притаманним є низький рівень соціально-екологічного потенціалу сільських територій. Зменшення частки економічно активного сільського населення, ліквідація медичних та культурно-освітніх закладів на сільських територіях Житомирської області зумовлюють проведення заходів щодо розбудови культурного життя на селі.

Відповідно до чинного законодавства, створення рівних можливостей для кожного селянина, задоволення його соціально-побутових, культурно-освітніх потреб є пріоритетним напрямом соціальної політики розвитку села. У Житомирській області в 2015 р. кількість лікарняних ліжок становила 78,4 од. на 10 тис. ос. у 53 лікувальних закладах регіону, тоді як кількість закладів у 2011 р. зменшилася на 18 од. Зважаючи на це, сільське населення, на відміну від міського, не може претендувати на відповідний рівень медичної допомоги, зокрема у 2014 р. 600 населених пунктів Житомирської області (37,6%) не мали лікарняних закладів і станцій швидкої допомоги [4].

Однією з головних потреб населення, крім забезпечення продуктами харчування, є наявність необхідних умов для проживання. Загалом житловий фонд сільських територій Житомирської області в 2015 р. порівняно з 2011 р. збільшився лише на 1% і в розрахунку на одного сільського жителя зріс на 4,3 м². Проте більше 60% сільських житлових будинків потребують капітального ремонту. Через відсутність вільних коштів покращені умови життя має лише п'ята частина селян: 14,7% – забезпечене водопроводом, 14,6% – каналізацією, 10,7% – гарячою водою [4].

Стан соціальної інфраструктури знаходиться у тісному взаємозв'язку з рівнем розвитку сільської економіки та поєднанням зусиль держави, органів місцевого самоврядування і підприємницьких формувань у вирішенні завдань соціального розвитку. Відсутність державного інвестування та достатньої фінансової підтримки соціально-економічного розвитку сільських територій унеможливорює

реалізацію програм, спрямованих на досягнення стратегічних цілей – зростання якості життя сільського населення.

Інтенсифікація економічної діяльності на сільських територіях, що сприяє зростанню антропогенного навантаження на навколишнє середовище, та наслідки Чорнобильської катастрофи спричиняють загострення екологічних проблем. Протягом останніх років в Україні все більшого розповсюдження набувають природоохоронні заходи щодо збереження навколишнього природного середовища. У 2014 р. на сільських територіях Житомирської області було виявлено: 170 од. неконтрольованих та несанкціонованих звалищ промислових та побутових відходів у 143 населених пунктах, 79 од. станцій заправок автомобілів у 64 населених пунктах, 48 од. складів мінеральних добрив та отрутохімікатів у 47 населених пунктах. Загальний обсяг витрат на охорону навколишнього природного середовища у Житомирській області у 2015 р. становив 85,8 млн. грн., що дорівнює 0,5% від обсягу витрат по Україні. Важливою статтею видатків із бюджету на охорону навколишнього середовища є проведення науково-дослідних робіт, проте протягом 2011–2015 рр. витрати на розробку науково обґрунтованих заходів природоохоронного спрямування були відсутні. Внаслідок зростання обсягів вирощування технічних культур (сої, кукурудзи) прослідковується негативна тенденція порушення земель сільськогосподарського призначення, тоді як заходи щодо відновлення земель мають нерегулярний характер. Внесення мінеральних добрив під зернові та технічні культури в 2015 р. дорівнювала 40,3%, тоді як частка внесення органічних – 0,4% у загальній структурі внесених добрив. Основна увага у напрямі раціонального використання природних ресурсів Житомирської області у 2015 р. була спрямована на збереження біорізноманіття – 14,9% видатків, що на 12,4 п. п. більше, ніж у 2011 р.

Механізм забезпечення раціонального використання та збереження навколишнього середовища сільських територій передбачає впровадження низки дій: залучення в сільськогосподарське виробництво високотехнологічних та ресурсозберігаючих технологій, концентрація зусиль органів місцевого самоврядування та ініціатив селян у вирішенні проблем екологічного характеру, сприяння розвитку інвестиційної діяльності для реалізації місцевих програм сталого розвитку сільських територій.

Комплексне здійснення стратегічного аналізу дає змогу виявити позитивні та негативні фактори, що здійснюватимуть вплив на розвиток сільських територій, і визначити стратегічні напрями щодо нівелювання проблем соціально-екологічного характеру. Матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ) визначає чотири основні позиції, в яких можуть перебувати показники розвитку сільських територій, які мають загально визнані маркетингові назви: «важкі діти», «зірки», «дійні корови», «собаки». Відповідно до того, яку позицію займають показники розвитку сільських територій на матриці БКГ, обираються відповідні стратегічні завдання. Використання матриці БКГ у процесі аналізу соціально-

екологічного потенціалу сільських територій дає можливість визначити ступінь впливу бюджетних витрат на темпи забезпечення селян соціальними благами та на рівень зростання викидів у навколишнє середовище (табл. 2)

Таблиця 2. Характеристика соціально-екологічного потенціалу сільських територій Житомирської області

Галузь	Забезпеченість сільського населення у 2015 р.	Темпи зростання забезпеченості, %	Частка витрат з обласного бюджету, %
Освіта, учнів/ 1 навчальний заклад	170,0	0,06	31,2
Охорона здоров'я, осіб/ 1 лікарняне ліжко	127,6	0,39	43,5
Житлово-комунальне господарство, осіб/ 1 м ² житлової площі	30,5	0,01	2,63
Культура, осіб/ 1 місце в клубних закладах	2,44	0,41	3,35
Екологія (викиди забр. речовин), осіб/ 1 т. речовин	17,9	10,49	0,01

Джерело: власні дослідження

Стратегічний аналіз розвитку соціально-екологічного потенціалу сільських територій у контексті побудови матриці БКГ конкретизує напрями, за якими першочергово повинна здійснюватися державна підтримка, та виділяє галузі економіки, що потребують упровадження регіональних програм розвитку (рис. 2).

Згідно з отриманими результатами дослідження, класифікація галузей економіки відповідає таким стратегіям:

- «важкі діти» – екологія (викиди забруднюючих речовин) – мають слабкий рівень розвитку: незначна частка витрат на охорону навколишнього середовища стимулює зростання об'ємів викидів. У такій ситуації доцільно обрати стратегію розвитку та інтенсифікації зусиль. Для забезпечення екологічної безпеки на сільських територіях необхідна значна кількість інвестицій. Одним із головних завдань є всезагальне дослідження проблем та наслідків екологічних навантажень на навколишнє середовище;

- «дійні корови» (освіта, культура, охорона здоров'я, житло) – зростання частки витрат бюджету порівняно з іншими галузями та зниження темпів забезпечення населення соціальними благами вказують на необхідність розроблення стратегічних програм розвитку сільських територій з урахуванням наявних потреб населення. Стратегією цієї категорії за таких умов є підтримка наявного

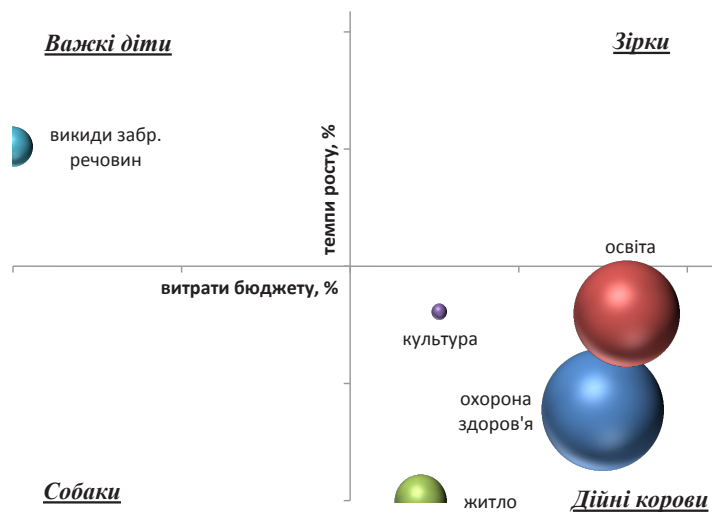


Рис. 2. Оцінка соціально-екологічного потенціалу сільських територій Житомирської області на основі матриці БКГ

Джерело: власні дослідження

стану – зберігання і зростання частки у структурі витрат бюджету. Основним завданням «дійних корів» для зростання рівня забезпеченості населення соціальними благами є впровадження державних програм розвитку соціального складника сільських територій.

Отже, використання методик стратегічного аналізу є ефективним засобом здійснення оцінки стану сільських територій та проведення повноцінного стратегічного планування для формування ефективної стратегії розвитку сільських територій.

Висновки з проведеного дослідження. Соціально-екологічний складник розвитку сільських територій орієнтований на справедливий розподіл благ і забезпечення потреб сільського населення завдяки збереженню соціальної інфраструктури, реалізації державних програм розвитку та раціональному використанню природних ресурсів. Так, зокрема, досягнення встановлених стратегічних напрямів формування сталого розвитку села залежить від координації зусиль суб'єктів інституціонального середовища сільського розвитку та представників сільських територіальних громад. У зв'язку із цим необхідним заходом стратегічного управління є прискорення процесу децентралізації влади для надання більшої ініціативи місцевим органам самоврядування, залишаючи в їх розпорядженні 60% зароблених коштів, що сприятиме поліпшенню стану соціальної інфраструктури села та збереженню довкілля.

1. Бойко В.В. Моделювання соціально-економічного розвитку сільських територій / В.В. Бойко // Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України. – 2014. – Вип. 4(108). – С. 298–305.
2. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: проблеми теорії та практики : [монографія] / І.В. Гончаренко ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2009. – 370 с.
3. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 51–58.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.org.ua>.
5. Павлов О.І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель : [монографія] / О.І. Павлов. – Одеса : Астропринт, 2009. – 340 с.
6. Прокопа І. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50–59.
7. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій – запорука відродження аграрної України / П.Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 5. – С. 21–23.
8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Гесць [та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
10. Стратегія розвитку України у період до 2020 року: Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/130099/file/Strat_02_03_09.rar.
11. Юрчишин В. Сільський розвиток: основи методології та організації / В. Юрчишин, О. Онищенко // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 4–11.

E-mail: ljudausjuk@rambler.ru

Шановні науковці!

Інформуємо Вас, що постійно триває прийом статей до публікації у науковий економічний журнал «Інтелект ХХІ». Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки). Наказ МОН України від 17 січня 2014 року № 41.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Для опублікування статті необхідно надіслати електронною поштою до редакції журналу наступні матеріали:

1. Довідку про автора. Потрібно заповнити дані і надіслати окремим файлом. Дані, що подаються у довідці про автора: прізвище, ім'я, по батькові автора(-ів); відомості про наукового керівника надаються у разі відсутності наукового ступеня; тематична рубрика журналу; місце роботи або навчання, науковий ступінь, вчене звання, посада; контактний телефон; E-mail; поштова адреса.

2. Статтю, оформлену згідно вказаних вимог, надіслати в електронному вигляді на адресу journal@intellect21.nuft.org.ua, до статті також слід подати:

- авторський реферат статті англійською мовою для розміщення на веб-сайті видання (авторський реферат статті повинен містити: прізвище та ініціали автора, звання або посаду, місце роботи або навчання, назву статті, стислий зміст статті мінімальним обсягом 250 слів). Переклад англійською мовою повинен бути достовірним (не машинним). При наявності проблем з достовірністю перекладу, редакція може допомогти у їх вирішенні;

- для осіб, які не мають наукового ступеню, – додатково надсилають відскановану рецензію наукового керівника чи рецензію особи, яка має науковий ступінь (підпис рецензента повинен бути завірений у відділі кадрів установи або печаткою факультету (інституту)). *Статті студентів, підготовлені одноосібно або у співавторстві, до розгляду не приймаються.*

Після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку надаються реквізити для сплати публікаційного внеску.

Тематичні рубрики наукового журналу:

- I. Світова економіка та міжнародні відносини
- II. Національна економіка
- III. Інвестиційно-інноваційна діяльність
- IV. Бізнес та інтелектуальний капітал
- V. Екологічні проблеми

Структура наукової статті повинна обов'язково містити такі неодмінні елементи:

1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, на які спирається автор в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. При цьому виділити невирішені частини загальної проблеми, яку досліджують у статті.

3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).

4. **Виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів.

5. **Висновки** із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку.

Список використаних джерел. (Бібліографічний список, наявність якого є обов'язковою умовою, повинен бути оформлений за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті»). Посилання на джерела необхідно робити по тексту у квадратних дужках із зазначенням номерів сторінок відповідно джерела: наприклад, [3, с. 234] або [2, с. 35; 8, с. 234].

Стаття повинна містити анотації та ключові слова українською, російською та англійською мовами, а також переклад назви статті на англійську мову. Обсяг анотації – 800-900 знаків, кількість ключових слів – 6-8 позицій.

Технічні вимоги:

Обсяг статті – від 8 до 20 сторінок, формат А4 (297 x 210), береги: ліворуч – 25 мм, праворуч, зверху та знизу – 20 мм, набраних в редакторі Microsoft Word.

Увесь текст статті, бібліографічний список, анотації тощо друкують шрифтом Times New Roman, розмір – 14 пт, інтервал – полуторний.

Якщо стаття містить таблиці, формули і (або) ілюстрації, то вони повинні бути компактними, мати назву, шрифт тексту – Times New Roman, розмір – 12 пт. Розмір таблиць та ілюстрацій не повинен бути більше ширини сторінки.

Математичні формули мають бути ретельно перевірені та чітко надруковані. Формули подають за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці на альбомних сторінках не приймаються.

Мова публікацій: українська, російська, англійська.

Стаття повинна мати такі структурні елементи: індекс УДК (у верхньому лівому кутку сторінки); рубрику журналу; прізвище та ініціали автора(-ів) (не більше 3-х авторів), науковий ступінь, вчене звання; назву статті українською та англійською мовами; анотації та ключові слова; текст статті; бібліографічний список.

Контактні дані:

Редакція наукового журналу «Інтелект ХХІ»

вул. Володимирська, 68, м. Київ, Україна, 01033

Телефон: +38 (095) 933 63 72

Електронна адреса: journal@intellect21.nuft.org.ua

Веб сайт: www.intellect21.nuft.org.ua