

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ІНСТИТУТ МАТЕМАТИКИ, ЕКОНОМІКИ ТА МЕХАНІКИ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА  
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

# **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**6-7 жовтня 2017 року**

Одеса  
2017

УДК 330.341(477)(063)  
ББК 65.9(4Укр)05я43  
С 83

**Організаційний комітет:**

**Горняк О. В.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Якубовський С. О.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Ломачинська І. А.** – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Інституту математики, економіки, механіки ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Ніколаєв Ю. О.** – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

**Відповідальний за випуск:**

**Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

**Стратегічні орієнтири розвитку економіки України:**  
С 83 матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 6-7 жовтня 2017 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2017. – 188 с.

ISBN 978-617-7326-24-2

Викладено тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні орієнтири розвитку економіки України», яка відбулася у м. Одеса 6-7 жовтня 2017 року.

УДК 330.341(477)(063)  
ББК 65.9(4Укр)05я43

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Крижановський С. В.**

МІНІМІЗАЦІЯ КІЛЬКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЙ  
В УКРАЇНІ ЯК ЧИННИК ОПТИМІЗАЦІЇ СТАНУ ЇЇ ЕКОНОМІКИ.....8

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Войчак Д. А.**

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ ..... 10

**Гринів Н. Т., Подвальна Г. В., Позднякова О.Р.**

ІНДЕКС ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИМІРЮВАННЯ  
ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ..... 13

**Король М. М. Лапа І. В.**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ САМОРЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ . 16

**Панченко В. Г.**

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРІВ  
ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ..... 18

**Чужиков А. В.**

ДУАЛІСТИЧНА ПРИРОДА СУЧАСНОГО МЕДІАРИНКУ ..... 21

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Доброва Т. Г.**

ВІДТВОРЕННЯ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ – СТРАТЕГІЧНЕ ЗАВДАННЯ  
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ. .... 24

**Ковшун Н. Е.**

МІСЦЕ І РОЛЬ СИСТЕМИ СТАЛОГО ВОДОКОРИСТУВАННЯ  
ЯК СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ..... 27

**Корнєєва Ю. В.**

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКА  
ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У КАПІТАЛЬНІ АКТИВИ ..... 30

**Ніколаєв Ю. О.**

МОДЕЛЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ  
ПРИ ФОРМУВАННІ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ..... 33

**Сенишин О. С.**

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА  
У КАРПАТСЬКОМУ ЄВРОРЕГІОНІ ..... 36

**Сибірцев В. В.**

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ НАПОВНЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ ..... 39

<b>Стоянець Н. В.</b> ПІДПРИЄМНИЦЬКА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	42
<b>Шемаєва Л. М.</b> КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ ТА МОДЕЛЕЙ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ .....	45
<b>СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
<b>Абрамова Г. Р.</b> ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	49
<b>Гарбар Ж. В., Гарбар В. А.</b> ДО ПИТАННЯ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	52
<b>Довгопола Ю. С.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	55
<b>Смельянов О. Ю., Петрушка Т. О.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	57
<b>Ільченко Т. В.</b> АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК .....	60
<b>Кібенко К. А.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЯК ФОРМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	63
<b>Климчук А. О.</b> ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	66
<b>Мосієнко О. В.</b> ГЕНЕЗИС ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	69
<b>М'ячин В. Г., Дзябенко Ю. А.</b> СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	73
<b>Пересадько Г. О., Підлісна О. В.</b> МУЛЬТИПЛЕКСИВНИЙ МЕХАНІЗМ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	76
<b>Радіонова Н. Й.</b> ВПЛИВ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ .....	78
<b>Рошка П. И., Галбен И. А.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И МАРКЕТИНГА – УСЛОВИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ .....	81
<b>Фриман И. М., Фриман Е. М.</b> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СОВРЕМЕННЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	86

<b>Фріман І. М., Фріман Є. М.</b> ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ТА КВАЛІФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ, ЯК ФАКТОР УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА .....	89
--	----

## **СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Бабух І. Б.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ.....	92
<b>Лещук Г. В.</b> ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ .....	95
<b>Петренко Н. О.</b> ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ .....	98

## **СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

<b>Стрільчук В. М.</b> ПІДХОДИ ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БАГАТОЦІЛЬОВОГО ЕКОЛОГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ .....	102
<b>Товстуха І. О.</b> СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОТРИМАННЯ БІОПАЛИВА .....	104

## **СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> СОЦИАЛЬНЫЕ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЫНОК ТРУДА И РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	107
<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> СОДЕРЖАНИЕ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ .....	111
<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ.....	116
<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В БОЛГАРИИ .....	120
<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	125
<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	128
<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ .....	131
<b>Терзиев В. К., Банабакова В. К., Георгиев М. П.</b> ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ЗАНЯТОСТЬ.....	135

<b>Жовнір С. М.</b> ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....	139
<b>Шедяков В. Е.</b> РЕФЛЕКСИВНАЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА .....	142
<b>СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Рудевська В. І., Адамська О. І.</b> МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ .....	146
<b>Буряк О. П.</b> ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ .....	149
<b>Думікян А. К.</b> ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ .....	152
<b>Крючкова Н. М., Січняк О. О.</b> АНАЛІЗ ПРИКЛАДНИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ.....	154
<b>Лесик В. О.</b> ОЦІНЮВАННЯ ДІЄВОСТІ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	155
<b>Мороз О. Ю.</b> МЕТОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	159
<b>Поліщук Н. В.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ДЖЕРЕЛ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА .....	161
<b>СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Бондаренко Н. М., Панченко В. В.</b> ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	165
<b>Кугай І. В.</b> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ .....	168
<b>Михайленко О. В., Слобода А. І.</b> ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ .....	171
<b>СЕКЦІЯ 10. СТАТИСТИКА</b>	
<b>Єрін Д. Л.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	176

## **СЕКЦІЯ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Коцюба О. С.**

КІЛЬКІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ СТУПЕНЯ ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ НА ОСНОВІ  
КВАНТИЛЬНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ.....179

**Макаренко О. І., Серков К.К.**

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ВИРОБНИЦТВА ФЕРОСПЛАВІВ В УКРАЇНІ.....182

**Сотченко Є. В.**

ШЛЯХИ ЗАСТОСУВАННЯ НОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ВАЛЮТ  
ДЛЯ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПЛАТЕЖІВ.....184

# СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Крижановський С. В.**

*старший викладач кафедри економічної теорії  
та історії економічної думки*

*Одеського національного університету імені І.І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **МІНІМІЗАЦІЯ КІЛЬКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУЦІЙ В УКРАЇНІ ЯК ЧИННИК ОПТИМІЗАЦІЇ СТАНУ ЇЇ ЕКОНОМІКИ**

Аналіз динаміки інституціонального розвитку є однією з улюблених тем досліджень в сучасній економічній теорії. Причому більшість авторів пов'язує подальший розвиток інституцій в окремій країні з досягненням нею все вищого рівня економічного та соціального життя. Але чи так все складається в Україні? Чи дійсно за роки незалежності українські інституції, насамперед, державного керування економікою, охороною здоров'я, освітою та соціальним забезпеченням піднялися на вищий в порівнянні з попереднім, радянським, рівень розвитку та забезпечують його відповідність розвинутим державам світу?

Якщо виходити з формального, кількісного, аналізу, наприклад, рівня співвідношення кількості громадян, що припадає на одного чиновника державного управління, то Україна, маючи 170 громадян на одного апаратника, займає місце серед таких країн, як Німеччина (має співвідношення: 163 громадянина до 1 чиновника, або 83,2 млн громадян до 507520 чиновників); Литва (відповідно: 165 громадян до 1 чиновника, або 3,3 млн громадян до 20000 чиновників); дещо не дотягуючи до Франції (190 громадян на 1 чиновника, або 61 млн громадян до 320000 чиновників); але випередивши Росію (140 громадян на 1 чиновника, або 141,9 млн громадян до 996396 чиновників); або США (147 громадян на 1 чиновника, або 309 млн громадян до 2101200 чиновників); не кажучи вже про Китай (19 громадян на 1 чиновника, або 1340 млн громадян до 70 млн чиновників) [3; 4]. Але чи зрівнялась Україна хоч з однією з вищевказаних держав по рівню ВВП на одного мешканця, чи по соціальному забезпеченню громадян, особливо пенсійного віку? Відповідь відома... Тому треба від надто спрощеного кількісного аналізу переходити до аналізу якісного. Насамперед, викривши інституціональні чинники впливу на сучасний стан підприємницької активності в Україні.

Серед таких чинників вбачаються наступні:

1) необмежений олігархат, тобто повний контроль над державними органами влади з боку небагатьох груп промислово-фінансових магнатів, використовуючих вибухи народного незадоволення, на кшталт майданів, задля перерозподілу фінансових потоків та контролю за ресурсами держави між вказаними групами;

2) спрямування діяльності активістів спротиву олігархату на перерозподіл власності через рейдерські атаки [2];



3) вичавлювання з економіки представників малого та середнього бізнесу;

4) подальше обмеження фінансування всіх рівнів освіти, але особливо – вищої – задля забезпечення технічно застарілих підприємств олігархів низькокваліфікованою, але й низьковартісною робочою силою.

Причому всі ці чинники спрямовані також на недопущення існування в Україні економічно, а тому – й політично незалежного середнього класу, який може становити загрозу існуванню та пануванню олігархату. Навіть показове єднання з демократичною Європою переслідувало насамперед досягнення безвізу, що спричинив збільшення відтоку найбільш кваліфікованого населення з України одночасно із збільшенням зворотнього фінансового потоку до України, який через стрімке, кероване вищими розпорядниками НБУ, падіння гривні, навмисне позбавлення комерційних банків фінансової стабільності та розкрадання їхніх активів, подальшого зростання цін та комунальних тарифів, податків, а також – зарплатні високопосадовцям, успішно висмоктується державою та перерозподіляється між олігархами.

Як же все це вплинуло на стан підприємницької активності в Україні? В якості відповіді можна навести вислів Неллі Г. Георгіаді – доктора економічних наук, професора кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка», взятий з її праці [1]: «Таким чином, як бачимо... економічна стагнація торкнулась майже всіх галузей економіки України, отже являється масовим та комплексним явищем, яке системно руйнує вітчизняний економічний потенціал. Практично у всіх галузях відбувається зменшення кількості суб'єктів господарювання».

В цих умовах, як не збільшуй кількість державних інституцій, навіть надаючи їм найпрогресивніші назви, на кшталт НАБУ чи антикорупційного суду, поки олігархат залишається при владі, ніяких дійсно ефективних для розвитку економіки України подій статися не може. Більш того, користуючись повним контролем над цими новоствореними інституціями, можновладці пригнічують потенційних інвесторів своїми корупційними вимогами та сприяють втриманню останніх від вкладання грошей до української економіки, підняти яку можливо лише через забезпечення в країні дійсно вільного ринку. А це означає мінімізацію втручання та впливу на нього державних інституцій, що може бути досягнуто лише через безжальне скорочення та закриття останніх.

### **Література:**

1. Георгіаді Н.Г. Сучасний стан підприємницької активності в Україні / Електронне фахове видання «Ефективна економіка» / Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. УДК 338.1, № 3, 2016 //www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4818
2. <https://glavcom.ua/columns/kostukov/133742-postmaidannoe-reiderstvo-novye-instrumenty-dlja-»otzhatija»-biznesa.html>.
3. Хаджирадева С. Закон о госслужбе очень прогрессивный, но нет инструментов для его внедрения//www.ukrinform.ru/rubric-politics/2152249.
4. <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2153641-v-ukraini-na-odnogo-cinovnika-pripadae-170-gromadan.html>.

## СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Войчак Д. А.**

*здобувач кафедри міжнародної економіки  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ

В останні десятиріччя спостерігається збільшення кількості міжнародних інфраструктурних проектів, що реалізуються зусиллями декількох країн або за участю міжнародних організацій – Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку тощо. З одного боку, це обумовлено необхідністю забезпечення попиту на сервіси (транспортні, логістичні, митні тощо), що передбачаються реалізацією інфраструктурних проектів, а з іншого боку – економічною доцільністю модернізації існуючої базової інфраструктури країн внаслідок суто технологічних вимог Четвертої науково-технічної революції, що наразі інтенсивно розгортається.

З помірних тисяч міжнародних інфраструктурних проектів, що здійснювалися та здійснюються зараз слід відзначити відродження великого шовкового шляху згідно із затвердженою у 2014 році Китаєм стратегією «Один пояс – Один шлях». Так, за даними ERNST and Young новий шовковий шлях буде об'єднувати країни Центральної та Південної Азії, а також Австралію, а морський шлях з'єднає китайські порти з бельгійським портом Антверпен. Також передбачається, що наземна частина шляху почнеться у китайському місті Сіань, продовжиться у східному напрямі до міст Ланчжоу та Урумчи, поверне на південний схід та продовжиться через Центральну Азію до Близького Сходу та Європи. А морська частина шляху планується від Гуандуна, через острів Хайнань, далі через Індійський океан до Червоного та Середземного морів [1]. Це свідчить про те, що наразі Китай стає ключовим центром генерування інфраструктурних перетворень у світовій економіці.

Україна також починає долучатися до активного інфраструктурного розвитку, зокрема задля вдосконалення митного обслуговування: Програма прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства і партнерства «Польща-Білорусь-Україна», Програма «Румунія-Україна-Республіка Молдова», проект розвитку інфраструктури західного кордону з модернізацією пунктів пропуску «Рава-Руська», «Краківець», «Шегині» та «Ягодин» [2]. За даними останнього Всесвітнього економічного форуму у Давосі низка потужних світових інвесторів висловила зацікавленість у реалізації міжнародних інфраструктурних проектів в Україні, серед них: General Electric Transportation – модернізація рухомого складу

Укрзалізниця; DPWorld – розвиток портової інфраструктури; Kuwait Investment Authority – логістичні, транспортні та енергетичні проекти тощо [3]. А китайська державна корпорація «CCCC» (China Communications Construction Company) зацікавлена у розвитку системи морських портів України [4].

Успішність реалізації міжнародних інвестиційних проектів, в тому числі й інфраструктурних, обумовлена адекватним врахуванням їх особливостей. Традиційно до особливостей інфраструктури проектів відносять їх масштабність та широкі межі, довготривалий термін окупності інвестицій, високу капіталомісткість, велику кількість учасників, безпосередню участь держави (уряду), участь приватного бізнесу. Останні три особливості в міжнародних проектах значно ускладнюються. По-перше, учасники проекту утворюють багаточисельні проектні команди в які входять такі групи суб'єктів з різних країн як проектні компанії, кредитори, інвестори, підрядники, уряд приймаючої країни. Така «регіональна диверсифікація» неминуче обумовлює виникнення проблеми керованості проектом та розподілу ризиків між сторонами. По-друге, зростає роль та відповідальність уряду приймаючої країни. По-третє, основною рушійною силою проекту стають, як правило, приватні компанії країн-партнерів по проекту.

Сукупність зазначених особливостей, а радше їх конкретні прояви, дають можливість виокремити суто міжнародну специфіку реалізації інфраструктурних проектів: геополітична обумовленість стратегічно важливих рішень, необхідність застосування крос-культурного менеджменту, ризикованість, потреба адекватного контрактного оформлення, інституційна незабезпеченість.

Перші дві особливості не потребують докладного обґрунтування, решта полягає у наступному. Оскільки організація інфраструктурних проектів має три ключові стадії (ініціювання, створення об'єкту та його експлуатація), ризики можуть виникати на кожній з них. Найбільш ризикованою є стадія будівництва, якій притаманні такі ризики як перевищення проектної вартості об'єкта, затримка в його реалізації та неналежна якість виконаних робіт. Проектні ризики цієї стадії слід нівелювати за допомогою застосування окремо та у комбінації таких заходів: забезпечення резервних кредитів та/або створення спеціального резервного фонду з фінансових ресурсів учасників проекту, чітка фіксація гарантій підрядника та субпідрядників у відповідних документах, укладання контракту «під ключ» з фіксацією верхньої межі ціни проекту, укладання контракту з добре відомою інжиніринговою компанією для здійснення своєчасного та дієвого контролю за процесом будівництва.

Оскільки на стадії експлуатації інфраструктурного об'єкта зазвичай використовуються концесійні схеми та схеми приватно-державного партнерства, проектні ризики та, відповідно, заходи їх мінімізації виглядають наступним чином: виробничі (в тому числі операційні, технологічні, транспортні, екологічні, кадрові) – застосування перевірених прогресивних технологій, страхування (виробничих фондів, транспортних і екологічних ризиків), ретельний підбір персоналу та управління ним; комерційні (цінові та збутові) – хеджування, укладання довгострокових контрактів на надання послуг, моніторинг ринку; фінансові (валютно-фінансові) – хеджування та моніторинг.

Суттєвою особливістю реалізації міжнародних інфраструктурних проектів є їх контрактне оформлення, яке у світовій практиці здійснюється за допомогою двох

принципово різних підходів: укладання контрактів на окремі види діяльності (управління проектом, будівництво, експлуатація об'єкта, сервісне обслуговування) та заснування спеціальної проектної компанії, що діє на основі комплексних контрактів, що віддзеркалюють різні форми приватно-державного партнерства. Найбільш поширеними у світовій практиці є схеми BOOT (build, own, operate, transfer – будівництво, володіння, управління, передача) та BOT (build, own, transfer) внаслідок наявності умови передачі у власність держави побудованого приватними інвесторами об'єкта. Зазвичай держави воліють зберігати за собою право власності на інфраструктурні об'єкти, що пояснює меншу поширеність схеми BOO (build, own, operate) та схеми «зворотній BOOT», що передбачають отримання приватної власності на результат проекту.

Ще однією проблемою реалізації міжнародних інфраструктурних проектів є неузгодженість методичних та законодавчих аспектів їх обґрунтування, виконання певних оціночних розрахунків тощо, як між країнами, так і стосовно різних об'єктів інфраструктури, зокрема транспортної.

Сучасному етапу інфраструктурного розвитку України притаманні такі ключові проблеми як слабка розвиненість транспортно-логістичної інфраструктури експорту, необґрунтовано високі транспортні витрати, бюрократія і корупція органів управління, неефективне державне регулювання ринку транспортно-логістичних послуг, що обумовлює наявність регіональних диспропорцій та уповільнює формування єдиної ефективної транспортно-логістичної мережі. Слід погодитись з фахівцями [5], що розв'язання цих проблем потребуватиме більш активної участі у діяльності міжнародних транспортних організацій, розробки нових прогресивних технічних регламентів для транспорту та об'єктів інфраструктури, гармонізації законодавства в транспортній галузі й сфері послуг, активного залучення іноземних інвестицій у сучасні інфраструктурні проекти.

### Література:

1. Шелковый путь XXI века лежит через Россию [Электронный ресурс] // Ernst and Young. – Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/ru/Services/Strategic-Growth-Markets/ey-silk-road-russia>
2. Стан реалізації міжнародних інфраструктурних проектів за участі ДФС [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. – Режим доступу <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/305410.html>
3. Форум в Давосі: Україна повертається на міжнародні інвестиційні радары [Електронний ресурс] //Главком. Режим доступу: <http://glavcom.ua/news/ukrajina-povertajetsya-na-mizhnarodni-investytsiyni-radary>
4. Китайські інвестори зацікавлені в розвитку системи морських портів України. – «Техморгідробуд» [Електронний ресурс] // Главком. – Режим доступу: <http://glavcom.ua/news/kirayski-investori-zacikavleni-v-rozvitku-sistemy-morskich-portiv-Ukrainy>
5. Румянцев А.П., Яремович П.П. Проблеми розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів в Україні // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 121 (частина II). 2014. – С.57-64.

**Гринів Н. Т.**  
*доцент кафедри маркетингу і логістики*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*

**Подвальна Г. В.**  
*асистент кафедри маркетингу і логістики*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*

**Позднякова О.Р.**  
*магістр*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*  
*м. Львів, Україна*

## **ІНДЕКС ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ**

Індекс ефективності логістики (LPI) є інтерактивним інструментом тестування створеним, щоб допомогти країнам визначити проблеми та можливості, з якими вони стикаються у своїй діяльності з торговельної логістики і вирішити, що вони можуть зробити, щоб поліпшити її продуктивність. Це середньозважена оцінка країн за такими шести ключовими ознаками: ефективність процесу оформлення (тобто швидкість, простота і передбачуваність формальностей) органами прикордонного контролю, в тому числі і митниці; якість торгової і транспортної інфраструктури (наприклад, порти, залізниці, дороги, інформаційні технології); простота організації поставок за конкурентоспроможними цінами; компетентність і якість логістичних послуг (наприклад, транспортних операторів, митних брокерів); можливість відстежувати партії товарів; своєчасність доставки вантажів до пункту призначення в межах запланованого або очікуваного терміну поставки. Найбільш ефективними у світі за цим індексом є Німеччина, Сінгапур і Нідерланди, вони мають найвищий рейтинг LPI серед інших країн. Україна в 2016 р. зайняла 80-е місце в загальному рейтингу країн.

Індекс ефективності логістики повідомляється Світовим банком кожні 2 роки. LPI ґрунтується на всесвітньому опитуванні зацікавлених сторін на місцях, що забезпечують зворотний зв'язок з матеріально-технічного забезпечення «дружніх» країн, в яких вони працюють, і тих, з якими вони торгують. При розрахунку LPI беруться до уваги глибокі знання про країни, з якими ведеться співпраця, якісні оцінки інших країн, з якими ведеться торгівля і які мають досвід роботи в глобальному середовищі логістики.

LPI складається з якісних і кількісних показників і допомагає будувати професійні логістичні зв'язки з цими країнами. LPI вимірює продуктивність в ланцюзі поставок логістики всередині країни і пропонує два варіанти розрахунку LPI: міжнародний та внутрішній.

Міжнародний LPI країни ґрунтується на якісній оцінці шести торгових партнерів-логістичних фахівців, що працюють за межами країни.

Внутрішній LPI включає якісну і кількісну оцінку фахівців, що працюють в сфері логістики у своїй країні. Він включає в себе детальну інформацію про

навколишнє середовище логістики, ключові логістичні процеси, інститути, а також терміни виконання робіт і відомості про витрати [1].

В LPI 2016 оцінено 160 країн за шести параметрами торгівлі, в тому числі митної продуктивності, якості інфраструктури, а також своєчасності поставок, що визнаються як найважливіші для розвитку бізнесу. Дані, що враховуються в рейтингу беруться з результатів опитування професіоналів логістики.

Показники, проаналізовані в Міжнародному LPI, обираються на основі останніх теоретичних і емпіричних досліджень і практичного досвіду професіоналів з логістики, що беруть участь в міжнародних вантажних перевезеннях. Цими показниками є:

1. Ефективність митного контролю (митний контроль).
2. Якість торгової і транспортної інфраструктури (інфраструктура).
3. Простота організації поставок за конкурентоспроможними цінами (простота організації поставок).
4. Компетентність і якість логістичних послуг з доставки, експедиції і митного оформлення (якість логістичних послуг).
5. Можливість відстеження і контролю вантажів (відстеження).
6. Частота, з якою поставки вчасно доходять до вантажоодержувачів в рамках запланованих або очікуваних термінів доставки (своєчасність).

LPI використовує статистичні методи агрегування даних в єдиний показник, який може бути використаний для міждержавних порівнянь [2].

Внутрішній LPI детально розглядає умови логістики в 116 країнах. Для цього вимірювання, професіонали логістики оцінюють логістичні умови в своїх країнах. Ця внутрішня оцінка містить більш детальну інформацію про умови розвитку логістики в країнах, основні логістичні процеси і інститути, а також терміни та вартість виконання робіт. В такому підході використовуються чотири основних детермінанти загальної ефективності логістики для вимірювання продуктивності: інфраструктура, послуги, прикордонні процедури і час, надійність ланцюга поставок [3].

Для того, щоб забезпечити більш повну картину ключових чинників, що визначають ефективність логістики було опитано професіоналів з логістики про інститути і процеси, що підтримують логістичні операції в країнах. Вони оцінили найважливіші атрибути ланцюга поставок, включаючи: своєчасність поставок, якість транспорту та IT-інфраструктуру, ефективність прикордонного оформлення вантажів, компетентності місцевої логістичної галузі, а також внутрішні витрати на надання послуг.

Ними було визначено фактори ефективності логістики:

1. Якість інфраструктури. Зв'язок і IT-інфраструктура є одними з найважливіших компонентів сучасних торгових процесів. Фізичне переміщення товарів в даний час тягне за собою ефективний і своєчасний обмін інформацією. У країнах з найвищими рівнями LPI, логістичні оператори рідко мають проблеми з якістю телекомунікацій та IT-інфраструктурою. У країнах Африки 43% респондентів бачать в цьому проблему [1]. Якість транспортної інфраструктури залишається проблемою для більшої половини логістичних операторів, які працюють в середньому і низькому сегментах. Ця проблема стосується також країн з найвищим і високим рейтингом і відображає проблему збереження

фізичної інфраструктури на рівні, необхідному для задоволення швидко зростаючих потреб.

2. Компетентність приватних і державних постачальників послуг в області логістики. Продуктивність ланцюга поставок залежить від якості послуг, що надаються приватним сектором через митних брокерів і дорожньо-транспортних операторів і від компетентності і ретельності державних установ. Наприклад, 50% митних брокерів країн з високим і середнім рівнем доходу задовольняє компетентність постачальників, але в країнах Африки лише 8% задоволені приватними постачальниками послуг [1]. Негативна оцінка приватних постачальників в найнижчих логістичних ланках є актуальним питанням. Занадто часто в країнах, що розвиваються, і особливо в Африці, неадекватні правила і відсутність конкуренції призводять до виникнення корупції або низькоякісних послуг. Часто сама присутність цих операторів порушує процес очищення і перешкоджає появі компетентних місцевих логістичних операторів, які можуть працювати з міжнародними операторами.

3. Митні та інші прикордонні відомства. Митне оформлення на кордоні. Правоохоронні органи і профільні міністерства також беруть участь в цих процесах. За оцінкою експертів, митні процедури проводяться продуктивно. Митне оформлення в середньому становить третину часу імпорту [1]. Це обумовлює важливість вирішення питань координації прикордонних відомств.

4. Корупція і прозорість. Логістична діяльність також залежить від загального бізнес оточення, якості регулювання логістичних послуг, а саме вищої ланки управління. Правила, якими регулюється місцевий ринок логістичних послуг безпосередньо впливають на здатність країни використовувати фізичний доступ в Інтернет для підключення до глобальних ринків. Прозорість управління закупівлями, захист майна від крадіжок, макроекономічні умови є критичними факторами при визначенні продуктивності логістики. Оцінка прозорості прикордонних процесів послідовно знижується разом з LPI балами. Як правило, погані гравці в LPI виступають також поганими гравцями щодо прозорості прикордонних процесів. Підбурювання до сплати неофіційних платежів рідко трапляються в розвинутих країнах, але поширені серед слаборозвинутих країн (близько 50 країн) [1].

5. Надійність торгової системи і ланцюгів поставок. Для трейдерів в місці призначення ланцюга поставок найбільш важливим є якість і надійність логістичних послуг, а також передбачуваність процесу оформлення і своєчасної доставки вантажів до місця призначення. Дані про продуктивність, отримані в результаті дослідження за тривалістю (днях) поставки товарів підтверджують загальну тенденцію [1].

В сукупності, всі ці фактори: якість інфраструктури, компетенція приватних і державних постачальників логістичних послуг, робота митних та інших прикордонних відомств, питання управління, такі як корупція і прозорість, а також надійність торгової системи і ланцюги поставок ще раз підтверджують, що логістична діяльність – це процес слабо прогнозований. Передбачуваність кінцевого результату відіграє основну роль в розрахунку, що безпосередньо впливає на показники якості роботи компаній, на їх фінансові результати та конкурентоспроможність загалом.

### Література:

1. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy [Electronic resource] / The International Bank for Reconstruction and Development. – The World Bank. – Access mode: [http://siteresources.world-bank.org/INTTTLF/Resources/LPI2016\\_for\\_web.pdf](http://siteresources.world-bank.org/INTTTLF/Resources/LPI2016_for_web.pdf).
2. Connecting to Compete 2007. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators / Arvis J.F., Mustra M. – USA: Washington, the IBRD, the World Bank, 2007. – 50 p.
3. Міжнародний LPI Global Рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lpi.worldbank.org/international/global>

**Король М. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Лапа І. В.**

*студент факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету  
м. Ужгород, Україна*

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ САМОРЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ

«Регулювання» – здійснення цілеспрямованого впливу на соціально-економічну систему чи окремі її ланки. Саморегулювання економічних процесів і окремих його елементів притаманне тільки ринковій економіці. Механізм саморегулювання ринку праці – це постійна взаємодія між елементами ринку праці: попитом, пропозицією та ціною праці під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів. Саморегулювання ринку праці потрібно розглядати як співвідношення пропозиції робочої сили і платоспроможного попиту, за якого встановлюється рівноважна ціна праці в умовах вільної конкуренції. Поняття «державне регулювання» і «саморегулювання» мають суттєві відмінності. Втручання держави в регулювання купівлі-продажу робочої сили та її раціонального використання зумовлено неспроможністю ринкової економічної системи забезпечити відтворення робочої сили необхідної якості – її загальноосвітніми характеристиками, а також забезпечити значну частину безробітних засобами для існування [2, с. 382].

Держава визначає, в основному, умови і принципи формування господарських відносин у межах обраної економічної моделі розвитку, шляхи розв'язання основних протиріч ринку і пропонує ті суспільні блага, які в принципі не може пропонувати ринок.

Ринок, в основному, регулює попит, пропозицію, вартість робочої сили: обсяги і напрямки руху матеріальних, фінансових і людських ресурсів [3].

Система саморегулювання ринкової економіки і ринку праці не охоплює ті сфери суспільної діяльності, що продукують послуги, товари, які не мають платоспроможного попиту (обороноздатність країни, збереження і благоустрій довкілля, соціальний захист населення, культура, деякою мірою освіта, охорона



здоров'я тощо). У цих сферах взаємодія суб'єктів відображається лише в необхідності надання державою певних коштів на функціонування цих систем.

Тому й існують сфери діяльності, які потребують державного регулювання. Частина ринку праці знаходиться поза впливом механізмів саморегулювання і потребує державного регулювання, соціальної підтримки і захисту.

У системі регулювання ринку праці присутні механізми державного регулювання і механізми саморегулювання. Державні механізми, як показали дослідження, регулюють сектор ринку праці, який не охоплюється механізмами саморегулювання. За своєю сутністю цей сектор ринку праці є системним, постійно діючим, стабільним у своєму складі і у своєму суспільному значенні. Він характеризується відносною статичністю або незмінністю, його склад і стан обумовлюються суспільною необхідністю і нормативно визначається державою. Цю частину ринку праці можна визначити як постійну складову його державного регулювання.

Постійна складова державного регулювання ринку праці (охорона здоров'я, культура, освіта, соціальний захист) регламентується нормативно державою на певний період і обумовлюється статтями бюджету в розмірах, визначених державою, і практично не залежить від стану ринку праці. Постійна складова не пов'язана із системою саморегулювання ринку праці.

Змінна складова системи державного регулювання ринку праці – це регулювання тієї частки робочої сили, яка бере безпосередню участь у виробництві товарів (послуг) і має платоспроможний попит [1, с. 50].

Класичним регулятором ринкової економіки на ринку праці – ціна робочої сили, попит, пропозиція робочої сили.

В основі саморегулювання ринку праці лежать закони попиту і пропозиції на робочу силу. Взаємодія попиту і пропозиції визначає ціну товару «робоча сила», якою є заробітна плата. Взаємодію попиту і пропозиції на ринку праці визначають за допомогою декількох моделей взаємодії продавців і покупців праці в залежності від ступеня конкуренції. Серед них: чисто конкурентний ринок праці, модель моносонії (монополії одного покупця), моделі з врахуванням дії профспілок, модель двосторонньої монополії [1, с. 56].

Постійна взаємодія між елементами ринку праці: попитом, пропозицією та ціною праці під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів і є механізмом саморегулювання ринку праці.

На ефективне функціонування національної економіки значно впливають процеси, які відбуваються на ринку праці. Будь-який ринок може функціонувати тільки за умови поєднання робочої сили та засобів виробництва. Попит і пропозиція робочої сили формуються саме на ринку праці, специфічною ознакою якого є те, що це ринок найманої праці, на якому працедавець і найманий працівник виступають як юридично рівноправні особи.

Суб'єкти ринку праці – працедавці та наймані працівники – суттєво відрізняються за їх відношенням до засобів виробництва. Працедавці є власниками засобів виробництва, а наймані працівники володіють здібностями до праці. Тому на попит на робочу силу, який формують працедавці, та на пропозицію робочої сили, яку формують наймані працівники, впливають різні чинники. Так, попит на робочу силу залежить від рівня продуктивності праці, технічного оснащення

виробництва, рівня економічної активності. Пропозиція визначається рівнем заробітної плати, освіти й кваліфікації, умовами праці, профспілковим захистом, релігією, податковою системою та міграцією населення [4].

Співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці визначає рівень зайнятості та проявляється у ринковій ціні робочої сили – заробітній платі.

Чисто конкурентні (засновані на вільній конкуренції) і чисто регульовані ринки праці існують тільки в теоретичних моделях. У різних країнах реально існують ринки праці, що знаходяться на межі цих двох крайностей, переходячи з одного стану в інший.

Отже, регулювання ринку праці – це взаємоузгоджена робота уряду, територіальних органів влади, спілки роботодавців, профспілок і керівників підприємств.

Регулювання ринку праці здійснюється за двома напрямками: пасивним, коли об'єктом уваги є робоча сила, яка активно шукає роботу, тобто розроблені заходи спрямовані в основному на безробітних та їх працевлаштування або перепідготовку; активним – спрямованим на попередження безробіття, тобто заходи мають попереджувальний характер.

#### **Література:**

1. Волкова О. В. Ринок праці Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
2. Економічна енциклопедія. – К. : ВЦ «Академія», 2001. – Т. 1. – 863 с.
3. Міненко В. Л. Держава як суб'єкт регіонального ринку праці та зайнятості населення / В. Л. Міненко ; за ред. д.е.н. проф. О. Ю. Амосова. – Х. : УАДУ (ХФ), 2001. – 41 с.
4. Сутність, функції та сегменти ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moodle.ipkpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=34460>

**Панченко В. Г.**

*кандидат історичних наук,  
директор  
«Alex Pol Institute»  
м. Дніпро, Україна*

### **СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ**

Для модернізації промисловості України з урахуванням досвіду зарубіжних країн необхідно у державному секторі сформувати високотехнологічні науково-виробничі комплекси корпоративного типу за прямої організаційної участі та фінансової підтримки держави. Для великого приватного бізнесу доцільним є регулювання за принципом балансу держави і ринку. Державна політика стосовно цієї групи об'єктів має сприяти їх виходу на світові фондові ринки через реальне «відкриття» корпорацій, забезпечення мотивації їх власників до ефективного використання активів (а не пошуку ренти) на основі інновацій, впровадження

природоохоронних і ресурсозберігаючих технологій [1]. Для малого і середнього бізнесу, регульованого за принципом «державного мінімалізму», пріоритетне значення має налагодження традиційних ринкових стимулів розвитку у формі податкових пільг, прискореної амортизації, державних гарантій і субсидування кредитів. Ця група об'єктів державної промислової політики має забезпечити поширення інновацій, задоволення попиту на споживчі промислові товари та послуги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Тобто необхідною умовою для модернізації є формування та розвиток дієвих фінансових, грошово-кредитних та інституціональних механізмів у промисловості, яка має інноваційний вектор розвитку. Тому необхідно дослідити становлення та розвиток концепції національної інноваційної системи як інституціональної основи модернізації промисловості України.

В цілому розрізняються три широкі визначення кластера, кожне з яких підкреслює основну рису їх функціонування [2]:

- регіонально обмежені форми економічної активності всередині споріднених секторів, що зазвичай прив'язані до тих чи інших наукових установ;

- вертикальні виробничі ланцюжки, вузько визначені сектори, в яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (ланцюжок: постачальник – виробник – збувальник – клієнт), у цю ж категорію потрапляють мережі, що формуються навколо головних фірм;

- галузі промисловості, визначені на високому рівні агрегації (наприклад, хімічний кластер) або сукупності секторів на ще більш високому рівні агрегації (наприклад, агропромисловий кластер).

На цей час експертами описано сім основних характеристик кластерів, на комбінації яких базується вибір тієї чи іншої кластерної стратегії:

- географічна: побудова просторових кластерів економічної активності від суто місцевих (наприклад, садівництво в Нідерландах) до справді глобальних (аерокосмічний кластер – EADS у Європі);

- горизонтальна: кілька галузей / секторів можуть входити в більший кластер;

- вертикальна: у кластерах можуть бути присутні суміжні етапи виробничого процесу, при цьому важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій у рамках кластера, перебуваючи на початку і кінці ланцюжка створення та просування інноваційного продукту;

- латеральна: у кластер об'єднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до нових комбінацій;

- технологічна: сукупність галузей, що користуються однією і тією ж технологією (наприклад, біотехнологічний кластер);

- фокусна: кластер фірм, зосереджених навколо одного центру – підприємства, НДІ або навчального закладу;

- якісна: істотним є не тільки те, чи дійсно фірми співпрацюють, але і те, яким чином вони це роблять.

Цілями кластерної політики є підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу підприємств та окремих галузей, розвиток малого й середнього бізнесу та сприяння диверсифікації національної економіки через стимулювання та розвиток регіональних галузевих кластерів [3].

Адаптація вдалих бізнес-стратегій є ключовим фактором для провідних вітчизняних фірм, що спеціалізуються на постачанні. Промислова політика за «вертикально спеціалізованої індустріалізації» (BCI) повинна орієнтуватися як на лідируючі фірми і їх стратегії, так і на держави (і на недержавні суб'єкти) у створенні політики і/або стратегій, які б впливали на економічні та соціальні результати від модернізації. Постачальникам з країн, що розвиваються, необхідно наладити тісні зв'язки і вести торгівлю із різноманітними провідними фірми.

Це є протилежним до імпортозаміщувальної індустріалізації (ІЗІ), експортно-орієнтованої політики індустріалізації (ЕОІ) і стратегіями держав «пізньої індустріалізації». Таким чином, промислова політика за «вертикально спеціалізованої індустріалізації» вимагає від держави знайти достатньо складний з політичної точки зору баланс.

У термінології глобальних ланцюгів створення вартості (ГЛСВ), модернізація визначається як можливість для виробників з країн, що розвиваються рухатися вгору по ланцюжку створення вартості або за рахунок переходу на більш високі функціональні позиції шляхом створення продуктів, які мають більшу додану вартість і які можуть генерувати більші доходи виробникам. Тому у центрі уваги більшості досліджень з модернізації лежить ступінь технологічної складності виробництва і, особливо, додана вартість.

Виокремлюють чотири різні види економічної модернізації: модернізація процесу, модернізація продукту, функціональна модернізація, міжсекторальна (або ланцюгова) модернізація.

Модернізація процесу – це зростання продуктивності праці в існуючій діяльності в ланцюжку. Модернізація продукту передбачає перехід до створення продуктів з більш високою доданою вартістю в межах одного ланцюжка. Більшість наукових робіт розглядають функціональну модернізацію, тобто, перехід до технологічно складнішого виробничого процесу. Тим не менш, економічна модернізація не завжди є найбільш придатною стратегією для довгострокового сталого зростання.

Існує переконаність, що шляхи модернізації від інтегрованої або «повно-пакетної» виробничої діяльності (також відомої як оригінальне виготовлення обладнання (ОВО)) до оригінального виробництва дизайну (ОВД) та оригінального виробництва бренду (ОВБ) були дуже корисними для деяких фірм, залучених в глобальні ланцюги створення вартості. Тим не менш, така схема не може працювати для всіх, тому що ризик і конкуренція є набагато вищими в більш розвинених сегментах ГЛСВ. Деякі фірми воліють залишатися у своїй більш надійній ніші ОВО, не проводячи подальшої модернізації. Таким чином, для таких фірм бізнес-стратегією стає так зване економічне пониження. Наприклад, у тайванській комп'ютерній індустрії Acer вирішив, що може модернізуватися, розвиваючи власний бренд комп'ютерів і успішно робить це, а його конкурент, Mitac, спочатку вирішив проводити стратегію ОВБ, але незабаром повернувся до ОВО, де прибуток був нижчим, але більш безпечним.

Вступ до нової галузі і вихід з нею на експортні ринки часто є можливим лише шляхом виробництва імпортних комплектуючих. Саме це було типовою тактикою в таких секторах, як виробництво одягу, електроніки і транспортних засобів. У цьому випадку, на ранній стадії «вертикально спеціалізованої індустріалізації»

(BCI) мова йде про низькі показники доданої вартості в структурі товарів, призначених на експорт. Хоча розвиток експортних зон при цьому створює можливості для активного включення до процесу виробництва і до експансії зовнішнього ринку, не слід ігнорувати й потенційні проблеми для економічного оновлення [4].

Модернізація в ГЛСВ невід'ємно ускладнюється тим, що вона вимагає, аби фірма (або група фірм) переходила до рівня з більш високою доданою вартістю в ланцюзі (таким чином захоплюючи додану від інших елементів ланцюга), і водночас залишалася в якості активного постачальника в цьому ж ланцюзі. Тобто, фірмі в конкретній країні необхідно буде зменшити ступінь вертикальної спеціалізації та збільшити масштаби або ж вартість вхідних матеріалів. Успішна індустріалізація буде відповідати скороченню вертикальної спеціалізації.

### **Література:**

1. Owen G. Industrial Policy in Europe since the Second World War: What Has Been Learnt? [Electronic resource] / G. Owen. – Mode of access: <http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/OCC12012-revised.pdf>
2. Trade and Development Report, 2014 [Electronic resource] / United Nations. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2014. – 242 p. – Mode of access: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf)
3. Хаустова В. Є. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування: монографія / В. Є. Хаустова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – 328 с.
4. The Causal Effects of an Industrial Policy [Electronic resource] / C. Criscuolo, R. Martin, H. Overman, J. Van Reenen. – Mode of access: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/58457/1/715371355.pdf>

**Чужиков А. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри європейської інтеграції  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **ДУАЛІСТИЧНА ПРИРОДА СУЧАСНОГО МЕДІАРИНКУ**

Швидкі трансформаційні зміни глобального ринку, що сталися останнім часом суттєво вплинули на його складові, зокрема на медійну, наслідком чого стала його подальша диференціація, стрімка технологізація, стандартизація інформаційних і розважальних телепродуктів та поява нових гравців, позиції яких ще двадцять років тому здавалися непомітними. Відтак виникло цілком риторичне питання про більш детальну ідентифікацію нового інформаційного ринкового середовища, у котрому, з одного боку, вирують процеси комерціалізації та оцінювання потенційних можливостей людського (інтелектуального) капіталу, проте з другого має місце активний рух медійних продуктів, частина яких носить чітку гуманітарну та пізнавальну скерованість. У якості важливого прикладу валідізації

першої позиції слід навести переконливу аргументацію А. Портеса [1] та Л. Кіле [2], в хрестоматійних роботах яких обґрунтовується динаміка руху соціального капіталу та його вплив на формування різних парадигм сучасної соціології. Ці, та багато інших авторів переконані, що будь-яка інтелектуальна діяльність залишається поки що недооціненою, відтак комерціалізація здійснюватиметься здебільшого на корпоративному рівні. Водночас слід розуміти, що економічний й соціальний ефект створення й просування медіапродукту нерідко лежить поза межами телетрансляції. На таку розмитість кордонів та нечіткість будь-яких трансакцій вказують британські й американські дослідники А. Буррідж, Н. Гілл, А. Кочер, Л. Мартін, які вважають, що сучасні кордони носять виключно поліморфічний характер [3, р. 245]. Водночас позиціонування сучасного медіапростору у науковій літературі нерідко зводиться до своєрідного крос-культурного структурування, в якому виокремлюються конкретні системи, моделі, які також мають притаманний їм компонентний склад. Саме на такому трактуванні наголошують у своїй фундаментальній праці Д. Халлін та П. Манчіні [4]. Водночас пришвидшена технологізація сучасних інформаційних процесів та суттєва затребуваність інтелектуального ресурсу при виробництві товарів та послуг породжують створення нових конкурентних моделей організації медіабізнесу. Кластери, котрі, на думку Ч. Карлссона та Р. Пікарда, нічим іншим як є просторово локалізованими агломераціями, вплив яких на глобальне інформаційне, а відтак й економічне середовище, важко переоцінити [5].

Наведені вище підходи до встановлення дуалістичної сутності сучасного медіаринку дозволяють визначити його п'ять основних особливостей, які є надзвичайно важливими при прогнозуванні подальшого розвитку цього сегменту інформаційної індустрії:

- глобальний медіаринок є надзвичайно динамічним, глибоко структурованим та корпоративізованим, що з одного боку, забезпечує його високу гнучкість, проте з другого – втрачання позицій підприємствами малого і середнього бізнесу, що задіяні на регіональних ринках країн-лідерів;

- процес соціологізації телерадіомовлення, покликаний забезпечити ширший доступ до споживачів інформаційних, навчальних, пізнавальних та інших гуманітарних програм, й водночас саме такі формати далеко не завжди забезпечують дотримання цих цілей через значний обсяг рекламного матеріалу, демонстрація якого дозволяє посилити економічну ефективність певного каналу TV або радіо, але разом з цим звести нанівець виховні та дидактичні очікування (у разі ж відсутності такого комерційного контенту завжди поставатиме питання про збитковість програм та необхідність відшкодування понесених виробниками витрат);

- скорочення телевізійного сегменту медіаринку та перенесення усіх передач й форматів в інтернет – простір. Це значно підвищить доступність усіх інформаційних, видовищних та інших передач. Водночас такі зміни можуть бути виявлені доволі вразливими для окремих верст населення, приміром – літніх людей;

- стандартизація глобального медійного контенту. Вона дозволить забезпечити фактично повний доступ до популярних форматів усіх бажаючих, проте разом із

тим це сприятиме «розмиванню» національної й регіональної складових глобального медіаринку в силу їхньої низької конкурентоспроможності;

– кластеризація і нетофікація медійного ринку призводитиме до більш високого рівня технологічної, організаційної досконалості, й як результат, підвищення прибуткованості діяльності найбільших корпорацій, що задіяні в процесі виробництва відповідних продуктів.

Разом із тим, слід зазначити, що соціальний захист осіб, котрі задіяні у створенні медійних продуктів буде виглядати проблематичним, адже будь-яка фаза виробництва ідентифікуватиметься в межах різного роду мереж по-своєму, а мережне законодавство тільки зараз почало розвиватися.

### **Література:**

1. Postes A. Social capital: Its origins and applications in modern sociology // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – № 24. – P. 1-24.
2. Keele L. Social capital and the dynamics of trust in government // *American Journal of Political Science*. – 2007. – № 51. – P. 241-254.
3. Burrige A., Gill N., Kocher A. and Martin L. Polymorphic borders/ Andrew Burrige, Nick Gill, Austin Kocher, Lauren Martin // *Territory, Politics, Governance*. – 2017. – Vol.5. – № 3. – P. 239-251.
4. Hallin D., Mancini P. *Comparing Media Systems. The models of media and politics*. – Cambridge: Cambridge University Press, 2004. – 342 p.
5. Karlsson Ch., Picard R. *Media Clusters: Spatial Agglomeration and Content Capabilities*. – Jönköping: Jönköping University, 2013. – 351 p.

## СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Доброва Т. Г.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри політичних наук і права  
Південноукраїнського національного педагогічного університету  
імені К.Д. Ушинського  
м. Одеса, Україна*

### **ВІДТВОРЕННЯ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ – СТРАТЕГІЧНЕ ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.**

Зовнішні та внутрішні шоки, які переживає сучасна Україна, вкрай загострили проблему національної безпеки, перш за все – безпеки економічної. Її головна ознака – це здатність національного господарства до сталого і збалансованого зростання, забезпечення конкурентоспроможності у світовому економічному середовищі [1].

Саме здатність економіки до сталого розвитку є особливо гострими питаннями в сучасних умовах. Нині Україна опинилася в небезпечному становищі. В 2014-2015 роках ВВП впав на 16%, його зростання на 2,3% в 2016 році, зрозуміло, не компенсувало понесених втрат [2]. В умовах стрімкої девальвації національної валюти ВВП в доларовому еквіваленті скоротився вдвічі, майже до рівня 2005 року. Частка імпорту у внутрішньому споживанні країни сягнула 60%, що вдвічі вище за критичний індекс економічної безпеки. Валовий зовнішній борг на початку 2017 року перевищував 120% ВВП (критичний рівень – 70%). Проте щорічний відтік українського капіталу в офшори сягає 11-12 млрд. дол., наближаючись до критичної межі – 15 млрд. дол. [1; 2]. Позиція України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності погіршилася з 79 місця в 2015 році до 85 в 2016 році. Тож подолання негативних макроекономічних тенденцій, підвищення рівня економічної безпеки є одним з пріоритетних завдань збереження державності країни.

Найважливішою серед багатьох критеріїв економічної безпеки, видається, є виробнича безпека. Вона передбачає максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей, їх модернізацію та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки [1].

Натомість, протягом всього періоду ринкової трансформації у виробничому секторі української економіки спостерігається негативна динаміка. Найбільш глибокої руйнації зазнала промисловість. Через десять років з початку реформ промисловість України виробляла лише 57,7% від рівня 1990 року. Індекси виробництва по окремих галузях промисловості в 2000 році порівняно з 1990 роком представлені в таблиці 1.



## Індекси промислового виробництва по галузях

	2000 р. у відсотках до 1990 р.
<b>Промисловість</b>	57,7
Електроенергетика	65,3
Паливна промисловість	41,4
Чорна металургія	59,5
Хімічна та нафтохімічна промисловість	40,1
Машинобудування та металообробка	40,9
Деревообробна та целюлозно-паперова промисловість	81,2
Промисловість будівельних матеріалів	22,9
Легка промисловість	38,4
Харчова промисловість	51,8

*Джерело: Складено на основі [3]*

В наступні 16 років не відбулося позитивних змін ані в галузевій, ані в технологічній структурі виробництва. Зростає рівень фізичного зносу основних фондів. В 2015 році в промисловості в цілому він становив 76,9%. Посилюються тенденції морального старіння технологій. Інноваційна активність бізнесу не відповідає оптимальним показникам економічної безпеки. В 2000-2015 рр. питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, коливалася в межах від 10% до 15% від загальної їх кількості (оптимальний рівень – 35%). Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованого промислового продукту впала з 9,4% до 1,4%. Критичний показник економічної безпеки – 3%, оптимальний рівень – 25% [1; 2].

Особливо катастрофічно виглядає динаміка обсягів виробництва окремих видів продукції переробної промисловості. В 1991-2000 роках за більшістю продуктів металургії, машинобудування, хімічної промисловості країна відкотилася до рівня 1960-1965 років. Деіндустріалізація економіки стала хронічним процесом. Як свідчить статистика 2016 року, в два рази менше порівняно із 1990 роком вироблено електричної енергії, чавуну та сталі. Втричі скоротилося виробництво прокату чорних металів, в шість разів – виробництво труб. Нині майже нема власної електронної промисловості. Практично втрачено виробництво основних продуктів важкого машинобудування та верстатобудування. Наприклад, металорізальні верстати, ковальсько-пресові машини в 2016 році вироблені в кількості 39 і 6 штук, проти 37 тисяч та 11 тисяч штук в 1990 році. Кількість випущених тракторів – менше 5% від 1990 року, виробництво екскаваторів не досягає навіть 1% [2; 3, с. 110-118].

Вкрай руйнівна ситуація склалася в автомобільній, суднобудівній та літакобудівній промисловості, залізничному машинобудуванні. Серед причин: поспішний вступ до СОТ без дієвих інструментів захисту власного виробника, відсутність диверсифікації поставок комплектуючих та ринків збуту готового

продукту, розрив традиційних господарчих зв'язків, відсутність технологічних змін, невідповідність продукту стандартам ЄС.

Так автомобільна галузь досить успішно розвивалася протягом 2000-2008 років завдяки залученню іноземних інвестицій та міжнародній кооперації. Виробництво зросло в 13 разів та склало 425,8 тис. автомобілів, національним виробникам належало 47% українського авторинку. Руйнація галузі почалася із вступу в СОТ. Ринок миттєво заповнили більш конкурентні імпорتنі машини. Санкції проти Росії посилили деструктивні процеси – втрачено від 48% експорту вантажних до 98% – легкових авто. Як наслідок, в 2014-2015 роках обсяг виробництва скоротився на 85%, зайнятість – на 45%, продажі автотранспортних засобів – на 78%, частка національних виробників на внутрішньому ринку впала на 20%, а експорт зменшився майже в 10 разів. В 2016 році випущено 5,3 тис. авто – 1,2% до рівня 2008 року [4].

Суднобудування в Україні – галузь, яка в 1990 році мала потужну виробничу та наукову базу – 11 суднобудівних заводів, 27 науково-дослідних інститутів, 17 підприємств суднового машинобудування. Щорічно випускалося 100-120 суден, обсяг товарної продукції складав 10-15 млрд. дол. Нині виробничі потужності використовуються лише на 8-10%. Експорт знизився до 90-100 млн. дол., що у 6-8 разів менше наявного потенціалу. Катастрофічно втрачається кадровий потенціал – кількість працівників скоротилася з 65,3 тисяч у 1991 р. до 4,6 тисяч у 2014 р. [5].

Наявні потужності українського літакобудування представляють замкнутий цикл авіапрому від проектування літаків до їх виробництва і ремонту. Однак протягом 25 років серійного виробництва не було, випущено 10 літаків на замовлення Росії. Не забезпечена диверсифікація поставок комплектуючих та ринків збуту. Підприємство не отримувало фінансової підтримки держави. Тож в 2016 році виробництво практично зупинилося.

З тих же причин занепадає залізничне машинобудування. За 2013–2015 роки об'єм виробництва в галузі впав більш ніж в 5 разів. Лише по вантажним вагонам обсяги випуску зменшилися на 95% – з 25,3 тис. до 1,4 тис. штук [2]. На грані зупинки балансують і такі високотехнологічні підприємства як «Моторсіч», «Південьмаш», «Електротяжмаш», «Турбоатом» – підприємства-гіганти, що традиційно були локомотивами промисловості України.

Про занепад індустріального сектору економіки красномовно свідчить той факт, що у ТОП-100 найбільших платників податків за 2015 р. та 2016 р. нема провідних підприємств машинобудівної, хімічної чи металургійної промисловості.

Для подолання негативних тенденцій в промисловості, запобігання остаточної деіндустріалізації країни, забезпечення умов для сталого її розвитку та економічного суверенітету необхідно перейти від ліберальної моделі розвитку до регульованої ринкової економіки, створити дієву інституціональну базу державної підтримки промисловості.

– Уряд має розробити системну промислову політику, визначити пріоритетні інноваційно-інвестиційні напрямки, перш за все – галузі, в яких все ще є суттєвий технологічний і конкурентний потенціал, та які забезпечують значний мультиплікативний ефект.

– Реіндустріалізація це не проста «реанімація» традиційних галузей, це структурна перебудова економіки, перехід від сировинних до наукоємних,

високотехнологічних виробництв, серед яких інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, біотехнології, альтернативна енергетика.

– Збитковість чверті промислових підприємств, низька рентабельність і, як наслідок, обмеженість обігових коштів бізнесу обумовлює доцільність державно-приватного партнерства в реалізації інноваційних проектів.

– Економіка потребує масштабної інфраструктурної модернізації. Важливо що Україна має власний виробничий потенціал для її забезпечення матеріалами та обладнанням.

– Необхідна система законодавчих дій держави щодо кредитної підтримки вітчизняного виробника, особливо галузей із значною капіталомісткістю та інноваційних видів малого та середнього бізнесу.

– Важлива стимулююча податкова політика, спрямована на залучення приватного бізнесу до інноваційного розвитку та модернізації.

### **Література:**

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затвержені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Україна за 2000 рік. Статистичний щорічник. – Київ.: Техніка, 2001. – 598с.
4. Укравтопром: Автомобільна статистика України\_[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/statistika>
5. Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України. – К.: НІСД, 2016. – 46 с.

**Ковшун Н. Е.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
професор*

*Національного університету водного господарства та природокористування  
м. Рівне, Україна*

## **МІСЦЕ І РОЛЬ СИСТЕМИ СТАЛОГО ВОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Розбудова в Україні адекватної (реальним економічним, технологічним, соціальним, екологічним та іншої природи процесам) системи сталого водокористування і обґрунтування її базових елементів підпорядкована світоглядно-методологічному, теоретичному та науково-практичному осмисленню одночасно декількох сфер суспільного життя (екологічної, економічної, технологічної, технічної, інтелектуальної, демографічної та соціальної), всебічному вивченню особливостей технології водокористування та її трансформуючого впливу як на розвиток національної економіки, так і її галузеву структуру. Поряд із цим, підтвердимо, що стале водокористування має визначальний вплив на спрямованість і активність ковергентних і суспільно-політичних та технологічних коеволюційних

процесів, які мають місце, наразі, в межах національної економіки. Тож, з огляду на три підсистеми, в межах яких розкриваються цільові функціонали останньої, можна визначити місце і роль процесів водокористування для національної економіки.

У цьому контексті необхідно зазначити, що водне господарство як система має три основні складові. Перша підсистема (водоресурсна частина) охоплює всі природні водні об'єкти – річки, моря, озера, ставки, підземні води та інше. Друга включає в себе всі засоби і споруди, за допомогою яких створюються умови, необхідні для нормального водокористування (водосховища, канали та інше). Третя підсистема відноситься до галузевого використання, працює в режимі повного і часткового повернення води у водні об'єкти чи повного беззворотнього водоспоживання (відносно об'єкта водокористування). При цьому, водні об'єкти (які відносяться до першої підсистеми) визначають наявність водних ресурсів – водний фонд, який характерний для кожного басейну річки і на підставі якого визначаються потенційні можливості його використання. До складу базових функцій управління цієї підсистеми входять: систематичний облік кількості і якості води у водних об'єктах, встановлення порушень у функціонуванні водних об'єктів (режими, замулення, заростання, деформація природного русла та інше), облік водоспоживання і водовідведення, контроль за охороною водних об'єктів та інше.

Отже, фактична наявність водних ресурсів, можливих для використання в межах соціально-економічної системи України на конкретний момент часу, визначається в рамках другої підсистеми, яка дуже тісно пов'язана з першою та призначена для створення необхідних умов використання водного фонду. Ця система включає наступні функції управління: експлуатацію водогосподарських споруд й обладнання цієї підсистеми, облік основних і оборотних фондів та їх стан, водорозподіл на підставі заявок, договорів, угод і водогосподарської ситуації. Аналіз другої підсистеми дає уявлення про можливість фактичного використання водних ресурсів на сучасному етапі.

Перша підсистема визначає об'єкт управління, а друга – технічні засоби, з допомогою яких здійснюється управління об'єктом [1]. Взаємний аналіз першої і другої підсистем показує можливості розвитку водного господарства в певному районі на основі місцевих водних ресурсів і з урахуванням можливості перерозподілу стоку. Розвиток другої підсистеми здійснюється за трьома напрямками: створення умов для використання водних ресурсів; охорона водних об'єктів від забруднення та виснаження; боротьба із шкідливою дією води. Ці три напрями органічно поєднуються, забезпечуючи в цілому зростання економічного потенціалу і раціональне використання водних ресурсів. Перша і друга підсистеми формують міжгалузеву систему водозабезпечення, завдання якої полягає в забезпеченні водокористувачів водою у встановленому об'ємі і природної якості без порушення екологічної рівноваги і негативних наслідків, що пов'язані із шкідливою дією води.

І, нарешті, третя підсистема враховує специфіку водокористувачів (водозабезпечення, зрошення, гідроенергетика, рибне господарство, переробна чи добувна галузі та інше). Галузева структура водокористування є замикаючою в загальній системі водного господарства, від її правильної роботи, багато у чому,

залежить раціональне використання й охорона водних ресурсів. Рівень галузевого використання води визначають розвиток продуктивних сил країни і соціальні потреби населення. З урахуванням технологічних досягнень кожна галузь формує відповідні вимоги до забезпечення водними ресурсами. Виходячи з цього, управління внутрігалузевим використанням водних ресурсів здійснюється водокористувачами (підприємствами), які мають до постачальника води обґрунтовані вимоги щодо задоволення своїх потреб. Таким чином, система внутрігалузевого управління водним господарством має свою специфіку і пов'язана із зовнішньою системою управління взаємними вимогами.

Водне господарство має свою природну сировину (водні ресурси) і власний виробничий процес забору та підготовки води до різних видів використання. Відповідно сучасної класифікації видів економічної діяльності (КВЕД ДК 009:2010), водне господарство займає проміжне або стикове положення між матеріальним та нематеріальним виробництвом. Виробничі процеси, притаманні водному господарству, мають риси саме ромислового виробництва. Згідно КВЕД ДК 009:2010 процес промислового виробництва – це процес перероблення (механічного, хімічного, ручного тощо), який використовують для виготовлення нової продукції (споживчих товарів, напівфабрикатів чи засобів виробництва), оброблення товарів, які були у використанні, надання промислових послуг і який класифікують у секціях В [2]. Тож, згідно положень національного законодавства вода стає продукцією, коли вона підготовлена до використання та відпускається або надається водокористувачам у встановленому порядку [3].

За функціональним підходом, водне господарство – це специфічна сфера економічної діяльності, яка використовує природні ресурси (воду) як предмети праці для виробництва води для питних і технічних потреб та надання водогосподарських послуг за допомогою засобів виробництва – гідротехнічних споруд, інженерних комунікацій та ін. Водне господарство інтегрує різні галузі господарства на основі водокористування і являє собою складний і розгалужений міжгалузевий водогосподарський комплекс.

#### **Література:**

1. Нефедова Н.Є. Методологічні питання функціонального структурування водогосподарського комплексу регіону // Вісник Одеського національного університету Географічні та геологічні науки; Т. 9, вип. 4, С. 79-89.
2. Класифікація видів економічної діяльності. – На заміну ДК 009:2005 ; Чинний від 2012-01-01. – К. : Держспоживстандарт України, 2010. – IV, 42 с.
3. Кодекси України: про надра, водний, лісовий: нормат. док. з урахуванням остан. змін в ред. станом на 02.09.2016 р. – Суми : ВВП НОТІС, 2016. – 136 с.

**Корнєєва Ю. В.**

*кандидат економічних наук, докторант,  
ДННУ «Академія фінансового управління»  
м. Київ, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКА ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У КАПІТАЛЬНІ АКТИВИ**

На сьогоднішній день розвиток інституціонального середовища є вкрай необхідним у контексті залучення інвестицій у країну. Експортно-кредитні агентства (ЕКА) створюються з метою підвищення конкурентоспроможності національних експортерів, що сприяє диверсифікації економіки та економічному зростанню. Традиційно ЕКА розглядаються з точки зору стимулювання експорту, проте у науковій літературі не приділяється належної уваги інвестиційним аспектам роботи цих інституцій.

Під час останньої фінансової кризи нестача фінансових ресурсів на кредитних та страхових ринках відновила інтерес до варіантів фінансування, які може запропонувати ЕКА. Експортні кредитні агентства надають такі послуги як – експортне кредитне страхування (export credit insurance), гарантія експортної позики (export loan guarantee), страхування іноземних інвестицій (overseas investment insurance), прямі позики (direct loans) та субсидування процентних ставок (interest rate subsidies). Тож, незалежно від форми власності основні функції ЕКА полягають у страхуванні та перестраховуванні ризиків експортних та інвестиційних контрактів. Агентства гарантують або страхують довгострокові інвестиційні кредити на фінансування капітальних інвестицій, що надаються зазвичай національними приватними або державними банками (у окремих випадках іноземними) по контрактах на купівлю іноземними компаніями товарів національних виробників. Метою створення цих агентств є захист експортерів від втрат, пов'язаних з різними видами ризиків, які ускладнюють їх участь у зовнішньоекономічній діяльності; представлення гарантій виконання іноземними покупцями зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами; надання організаційної та інформаційно-аналітичної підтримки експортних та інвестиційних операцій; а також допомога у інтернаціоналізації діяльності вітчизняних компаній, їх експансії на зовнішні ринки. Гарантії ЕКА залучаються для фінансування імпорту обладнання, техніки, технологічних ліній, міні-заводів і супутніх послуг з інжинірингу тощо; будівельних проектів за участю зарубіжних генпідрядників; імпорту прав на інтелектуальну власність; імпорту науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; капітальних витрат по інвестиційним проектам, що здійснюються компаніями з іноземною участю, тощо.

Фінансування під гарантії національних експортних агентств є одним з найдешевших за вартістю і тривалим за терміном (зазвичай від п'яти до десяти років) видів фінансування. Для порівняння: кредити за рахунок коштів, залучених на українському ринку, банки видають в середньому на термін до трьох років. Можливість отримати вигідний кредит (а саме це дозволяє ЕКА) робить експортну продукцію країни, у якій і створено ЕКА, надзвичайно привабливою та конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Адже потенційна клієнти

експортних підприємств отримують змогу взяти кредит на купівлю продукції на вигідних умовах на довгий строк, що відрізнятиме даного виробника з поміж його конкурентів.

Отримання фінансування на вигідних умовах також покращуватиме позиції і імпортера продукції. Наприклад, якщо державній корпорації необхідно закупити обладнання, устаткування, машини, які не представлені на внутрішньому ринку, звісно виникає питання, яким чином залучити фінансування необхідне для реалізації цього проекту без створення додаткового навантаження для бюджету на фінансування цих програм. У даному випадку перспективи отримати гарантії іноземного ЕКА відкривають для державної корпорації можливість отримати кошти на іноземному ринку під низьку відсоткову ставку для здійснення капітальних інвестицій. Також внаслідок роботи з ЕКА для підприємства, що імпортує продукцію, виникає можливість погашення частини боргу з коштів, що утворюються в результаті реалізації проекту за рахунок тривалого терміну запозичення.

Прикладом ЕКА, що активно займається інвестиційною діяльністю є Export Development Canada – експортне кредитне агентство Канади, яке є державним підприємством, та на 100% належить канадському уряду. Для фінансування своїх програм агентство активно залучає фінансові ресурси на міжнародних ринках капіталу, так завдяки найвищому інвестиційному рейтингу AAA, станом на кінець 2016 року Export Development Canada позичили на міжнародних ринках капіталу 10,4 млрд. канадських дол. шляхом випуску боргових фінансових інструментів [1, с. 39]. Особливістю даної інституції є те, що поряд із наданням гарантій для страхування інвестиційних та кредитних контрактів, агентство активно здійснює інвестиції за рахунок власних фінансових ресурсів. EDC виступає одним з найпотужніших бізнес інвесторів у Канаді, підтримуючи вихід канадських компаній на зовнішні ринки, інвестиційні рішення агентства охоплюють ПП, інвестиції у міжнародні інвестиційні фонди, і звісно інвестиції у канадські інвестиційні фонди. Міжнародні інвестиції сприяють активній експансії канадських компаній закордон та розширюють експортний потенціал країни. Агентство активно надає прями позики для покриття інвестиційних витрат, у 2016 році на ці потреби надано фінансування у розмірі 28 млрд. канадських дол., що відображає зростання на 14% програм підтримки канадських інвестицій закордон, допомога вийти на зовнішні ринки експортерам. Назагал, за 2016 рік EDC було здійснено капітальних інвестицій на суму у 249 млн. канадських дол.. [1, с. 22]. EDC через Програму експортних гарантій (Export Guarantee Program) може надати гарантію фінансовій установі, що працює з компанією-експортером, посилюючи тим самим конкурентні позиції національних експортерів, які можуть запропонувати вигідне фінансування потенційним клієнтам. Також серед класичних продуктів експортного агентства є надання фінансування шляхом викупу векселів по Програмі фінансування постачальника (Supplier Financing) у випадку, якщо покупцем продукції є компанія з інвестиційним рейтингом не нижчим від ВВВ. У даному випадку компанія-експортер отримує вільні фінансові ресурси, які можна пускати у оборотний капітал або інвестувати у модернізацію виробничих потужностей тощо. Крім того EDC пропонує Програми фінансування

іноземного покупця (Foreign Buyer Financing), які також передбачають швидке отримання фінансових ресурсів експортером.

У контексті співпраці з міжнародними фінансовими інституціями угорські ЕКА – Hungarian Export Credit Insurance Ltd (МЕНІВ) та Hungarian Export-Import Bank plc (ЕХІМ) активно залучають кошти та створюють спільні інвестиційні та трастові фонди (Трастовий фонд з МФК, Chinese Central and Eastern European Investment Fund з Export Import Bank of China, з яким ЕХІМ співпрацює з 2012 року) з метою стимулювання інвестиційної діяльності у капітальні активи.

Експортне кредитне агентство Чеської Республіки Export Guarantee and Insurance Corporation (ЕGAP) активно працює у сфері інвестування та підтримки чеських інвесторів, які збираються інвестувати у будівництво нової виробничої потужності закордоном, у покупку існуючого виробництва, у отримання частки в майні в іноземній компанії тощо. Інвестиція повинна являти собою довгострокове зобов'язання інвестора на термін мінімум 3-х років. Інвестором може бути будь-яка чеська юридична особа, незалежно від форми власності.

Зрозуміло, що не всі ЕКА можуть собі дозволити здійснювати інвестиції за рахунок власних фінансових ресурсів. Покладаючись на власний інвестиційний рейтинг, провідні світові експортно-кредитні агентства мають змогу залучити капітал на внутрішніх та іноземних ринках, спрямувавши його згодом на підтримку інвестиційних проектів. Ці проекти сприяють реалізації зовнішньоекономічної політики держави та відповідають основним постулатам концепції Сталого розвитку, та направлені на реалізацію довгострокової стратегії економічного зростання. Фінансування страхування інвестиційних контрактів, що охоплює страхування інвестицій закордон та страхування кредиту на інвестиції закордон, не є таким затратним, тож зазвичай входить до пакету стандартних послуг ЕКА.

Функціонування ЕКА необхідно розглядати як важливий елемент у системі залучення інвестиційних ресурсів та покращення інвестиційного клімату в країні, у питаннях сприяння експорту, зростання конкурентоспроможності національної економіки та розвитку експортного потенціалу як у приватному так і державному секторах.

### **Література:**

1. Changing Trade // EDC Annual Report 2016. – <http://www.edc.ca/EN/About-Us/Corporate-Reports/Documents/annual-report-e-2016.pdf>



**Ніколаєв Ю. О.**  
*доцент кафедри світового господарства  
і міжнародних економічних відносин  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **МОДЕЛЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ**

Модель національної кластеризації, що пропонується автором тез з метою формування інноваційної промислової політики, включає наступні принципи та інструменти.

Основним інструментом моделі, використання якого дозволить суттєво збільшити інноваційну активність промисловості України, є кластерний принцип державного регулювання галузей. Кластерний принцип передбачає концентрацію ресурсів держави на підтримці не окремих підприємств в межах галузей, а галузевих інноваційних кластерів в цілому.

Модель національної кластеризації може ґрунтуватися на двох альтернативних принципах – ліберальному або дирижистському.

Вибір між ліберальним та дирижистським принципом залежить від обраного країною типу економічної політики в цілому. При ліберальному принципі національної кластеризації, держава створює умови для розвитку тих кластерів, які вже були сформовані ринком. Проведені автором тез опити підприємців з різних частин України дозволили дійти до висновку, що вітчизняний підприємницький сектор самостійно в цілому не готовий формувати і розвивати інноваційні промислові кластери в країні. Тому Україні доцільно використати дирижистський принцип національної кластеризації. Саме дирижистський принцип успішно працює на пострадянському просторі – в Казахстані та Росії.

Застосування моделі національної кластеризації при формуванні національної промислової політики в державі – передбачає, перш за все, формування кластерної стратегії та її реалізацію.

Спочатку треба виявити всі основні кластерні характеристики, використовуючи методику, викладену в ряді праць українських вчених і практиків [1, с. 54-58; 2, с. 67-75].

Після того, як виявлені основні кластерні характеристики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України може вибудовувати стратегії макроекономічного регулювання, що враховують сильні та слабкі фактори ефективності розвитку конкретних національних інноваційних промислових кластерів.

Метою подальшого дослідження є доказ тези про те, що географічний зв'язок між вкладенням знань та результатом такого інвестування визначається стадією життєвого циклу галузі. Зокрема, аналізується таке питання: як схильність до інноваційної діяльності в просторових межах (у межах просторових кластерів) залежить від життєвого циклу галузі.

Складність при перевірці гіпотези щодо зв'язку між життєвим циклом галузі та схильністю до інноваційної діяльності кластеру полягає в тому, що інноваційна

активність є більш географічно зосередженою в галузях, де виробництво також є географічно сконцентрованим, – тому, що більша частина фірм (як неінноваційних, так й інноваційних) розташовані в безпосередній близькості. Ще більш проблематичною є гіпотеза про те, що поширення нових знань у конкретній галузі призведе до поглиблення просторового розподілу виробництва, а також інновацій.

З метою дослідження зв'язку між життєвим циклом галузі та схильністю до інноваційної діяльності у кластері, має бути попередньо вирішеною низка питань щодо вимірювань. Найбільш загальним є питання щодо способів вимірювання інноваційної активності. Друге питання – як виміряти географічну концентрацію або дисперсію цієї інноваційної активності. Третє питання – як виміряти життєвий цикл галузі.

Інноваційну активність ми пропонуємо вимірювати кількістю нових продуктів, впроваджених в Україні. Кожну область держави при цьому можна розглядати як просторову одиницю (сукупність кластерів).

Щоб реально оцінити, якою мірою інноваційна діяльність в українській промисловості зосереджена в межах кожної області нашої держави, автор тез, згідно з методикою П. Кругмана [3], розрахував коефіцієнти Джині для географічної концентрації інноваційної активності. Для кожної з двадцяти чотирьох адміністративних областей України, по кожній з підгалузей промисловості, вказаній у статистичному збірнику «Регіони України – 2016» [4], були розраховані за 2015 рік коефіцієнти Джині за методикою П. Кругмана наступним чином – як співвідношення частки інноваційно активних фірм підгалузі в регіоні та такої ж частки по державі у цілому, помножене на питому вагу даної підгалузі у загальному річному валовому продукті промисловості регіону. Результати розрахунків показують найвищі коефіцієнти Джині для географічної концентрації інноваційної активності в Одеській області для таких промислових підгалузей: виноробна промисловість – 0,7112; рибна промисловість – 0,7325; радіоелектроніка – 0,6999. Згідно вищезгаданої методики П. Кругмана [3], саме в цих промислових підгалузях склалися об'єктивні умови для створення регіональних промислових кластерів та їх державної підтримки. Практика підтверджує ці теоретичні розрахунки. Як зазначає провідний практик українського кластерного розвитку С.І. Соколенко, до перспектив промислової кластеризації в Одеській області можна віднести: створення кластера-технопарка «Міжнародний центр виробників радіоелектроніки»; створення сервісного металокластера, рибпромислового кластера (на базі Тилигульського ліману та 30 водоймищ в межах 9 рибних районів Одеської області) та кластера виноробства [5].

Галузі, які є інноваційними і де інноваційна діяльність має тенденцію виходити від невеликих фірм, класифікуються як такі, що знаходяться на початковій стадії життєвого циклу. Галузі, які є інноваційними, і де великі фірми, як правило, генерують цю інноваційну активність, характеризуються стадією зростання життєвого циклу. Галузі, де інноваційна активність є низькою і де великі фірми мають більш високу схильність до інновацій, характеризуються стадією зрілості життєвого циклу. Галузі, де інноваційна активність є низькою і де дрібні фірми мають більш високу схильність до інновацій, характеризується стадією спаду життєвого циклу.

Навіть після врахування ступеня географічної концентрації виробництва, можна знайти значні свідчення того, що схильність до інноваційної діяльності в просторових кластерах формується у відповідності зі стадією життєвого циклу галузі. З одного боку, нові знання, передані кваліфікованим працівникам, сприяють підвищенню схильності до інноваційної діяльності в просторових кластерах на всіх етапах життєвого циклу галузі. З іншого боку, деякі джерела «ноу-хау», такі, як дослідницькі установи та університети, як правило, підвищують схильність до інноваційної діяльності в кластерах під час початкової стадії життєвого циклу галузі, а потім ще раз – під час стадії спаду.

Проведене дослідження привело до висновку про те, що, зі зростанням географічної концентрації виробництва, збільшується дисперсія інноваційної активності в галузі, яка знаходиться на стадії зрілості або спаду життєвого циклу. Інноваційна діяльність розвивається завдяки поширенню знань, що відбувається в різних географічних регіонах, особливо на ранніх стадіях життєвого циклу галузі. Коли галузь розвивається в напрямку зрілості і спаду, інноваційна діяльність може бути розпорошена у зв'язку з додатковим зростанням концентрації виробництва. Таким чином, дані свідчать про те, що ті фактори, які можуть справляти сукупний вплив на запуск інноваційної активності в межах просторового кластеру на початковій стадії і стадії зростання життєвого циклу галузі, в подальшому можуть призвести до ефекту «скупчення», що викликає більшу ступінь дисперсії в інноваційній активності (тобто має місце «розсіювання» інновацій).

Отже, з результатів цього дослідження витікає, що схильність до інноваційної активності в просторовому кластері визначається стадією життєвого циклу галузі.

### Література:

1. Захарченко В. И., Осипов В. Н. Кластерная форма территориально-производственной организации [монография] / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Ч. 1. [Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе]. – Одесса: Фаворит – Печатный дом, 2010. – 122 с.
2. Николаев Ю. О. Формування регіональної промислової політики, як імператив модернізації економіки України: теорія, методологія, практика: [монографія] / Ю. О. Николаев. – Одеса: Друкарський дім, 2011. – 316 с.
3. Krugman Paul. Geography and trade / Paul Krugman – Cambridge: MIT Press, 1992. – 156 p.
4. Статистичний збірник «Регіони України – 2016». В 2-х ч. – Частина I. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 299 с. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ2\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm)
5. Соколенко С.І. Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України / С.І. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2014/09/rekomendacii-mizhnarodnoi-naukovo-praktichnoi-konferencii-klasterizaciya-vagomijj-faktor-pidvishhennya-konkurentospromozhnosti-ekonomiki-ukraini/>

**Сенишин О. С.**  
*доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У КАРПАТСЬКОМУ ЄВРОРЕГІОНІ**

Розширення участі в європейському регіональному співробітництві та розвиток двосторонніх міждержавних відносин є одним із головних напрямів зовнішньої політики України. Важливим завданням цієї політики є розкриття потенціалу транскордонного співробітництва і підвищення ефективності функціонування євро регіонів.

Діяльність євро регіонів є важливою складовою загальноєвропейської системи пріоритетів, практична реалізація котрих має своєю кінцевою метою інтеграцію держав через інтеграцію регіонів. Однак з огляду на європейські перспективи України, актуальним напрямом її міжнародної співпраці є розбудова євро регіонів як важливого етапу до набуття статусу повноцінного члена Європейського Союзу.

Так, згідно з Законом України «Про транскордонне співробітництво» [1], одним із головних принципів транскордонної співпраці є узгоджене усунення політичних, економічних, правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці. Головним інструментом для реалізації цих принципів є створення євро регіонів, які є організаційною формою співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво.

Євро регіони і на сьогодні залишаються найбільш поширеною формою транскордонного співробітництва, яку підтримує Україна. Першим із подібних проєктів став Карпатський Євро регіон, заснований у 1993 р. у м. Дебрецені (Угорщина), який об'єднує 19 територіально-адміністративних одиниць Польщі, Угорщини, Румунії, Словаччини та України. Варто виокремити й особливості Карпатського Євро регіону як інструменту транскордонної діяльності. Насамперед, – це організація, створена на теренах колишнього соціалістичного табору. Регіони, які входять до складу Карпатського Євро регіону, пов'язані спільним історичним минулим, культурними, геополітичними та економічними зв'язками. Разом з тим, усі вони різняться ресурсним потенціалом та рівнем економічного розвитку, більше того – є депресивними територіями власних країн за соціально-економічними показниками.

До пріоритетних напрямів євро регіональної співпраці віднесемо [2]: розвиток сучасної економічної структури регіону, збільшення притоку іноземного капіталу, спільне використання енергетичних ресурсів, вироблення програм регіонального розвитку, виробництво конкурентоспроможної продукції; розвиток системи охорони здоров'я, соціального та культурного захисту; вироблення спільної політики щодо охорони довкілля, різнобічний розвиток туризму, розвиток транспортного зв'язку на території Карпатського Євро регіону, подолання

проблеми недостатньо розвинутої інфраструктури; зміцнення європейського та атлантичного співробітництва.

До позитивних сторін створення міжрегіональної асоціації «Карпатський Єврорегіон» варто віднести партнерські відносини із Саболч-Сатмар-Березькою областю республіки Угорщини, і з Кошицьким та Пряшівським самоврядними краями Словаччини, Марамурешським та Сату-Марським повітами Румунії, Підкарпатським воєводством Польщі та рядом регіонів Чеської Республіки та Німеччини. Така співпраця дає реальні результати в економічній та соціальній сферах. Так, за обсягами прямих іноземних інвестицій, що надійшли в економіку Закарпаття, Угорщина посідає четверте місце в ЄС, Польща на шостому місці, Словаччина має восьме місце. На ці країни Карпатського Єврорегіону припадає майже 23,0% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну [3].

Варто наголосити і на тому, що Карпатський Єврорегіон є важливим інструментом співробітництва місцевих і регіональних влад України не лише із окремими державами, але й усього Євросоюзу. Зокрема, на сьогодні налагоджено співробітництво з міжнародними структурами, зокрема з комітетом економіки Європи при ООН, єврорегіоном «MAAS-Reiyn».

З огляду на нові можливості розвитку транскордонного співробітництва у Карпатському Єврорегіоні, виділяють і ряд проблем його розвитку, що гальмують його повноцінне функціонування:

1. Занадто великий територіальний масштаб, що спричиняє труднощі у багатосторонніх контактах в рамках асоціації, а співпраця переважно здійснюється у двосторонньому форматі.

2. Невідповідність компетенцій національних сторін, що спричинена різними системами адміністративно-територіального устрою у п'яти державах. Це викликає проблему визначення аналогічних адміністративних одиниць з однаковими повноваженнями, особливо на місцевому рівні, в рамках яких могла б розвиватися співпраця.

3. Відсутність єдиних джерел фінансування для всього Карпатського Єврорегіону в рамках програм співпраці Європейського Союзу.

4. Низький рівень фінансування програм, зокрема частки у них України.

5. Недостатня економічна складова в реалізованих транскордонних проектах, які переважно мають соціальну або культурну спрямованість.

У зв'язку з цим виникла нагальна потреба напрацювання спільної позиції країн – членів Міжнародної асоціації «Карпатський Єврорегіон» щодо необхідності реалізації у фінансовій перспективі 2014-2020 рр. єдиної операційної програми ЄС (робоча назва – «Карпатський горизонт») для регіону Карпат, а також подання Європейській Комісії пропозицій щодо конкретних інституційних та фінансових розв'язань з цього питання урядами Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини та України.

Для реалізації ініціативи щодо розробки програми ЄС для регіону Карпат необхідні відповідні структури реалізації такої ініціативи. Їх утворення розпочалося у 2000 р. створенням товариства «Єврорегіон Карпатський Польща», у 2007 р. створено його прототип в Україні – Асоціацію органів місцевого самоврядування «Єврорегіон Карпати – Україна», яку у 2008 році Радою Карпатського Єврорегіону визнано Національним Представництвом України в Карпатському Єврорегіоні, у 2009 р. –

товариство «Єврорегіон Карпатський Словаччина – Північ». Таким чином створено своєрідний трикутник співпраці у Карпатському Єврорегіоні – Карпатський консорціум, який у подальшому повинен трансформуватися у Європейське угруповання територіальної співпраці для Карпатського регіону. Метою такої структурної реорганізації існуючих органів в рамках Карпатського Єврорегіону є пристосування до нових умов територіальної співпраці в Європі, викладених серед іншого у Розпорядженні 1082/2006 Європейського Парламенту та Ради від 5 липня 2006 р. щодо Європейських угруповань територіальної співпраці, яке визначає, що власне такі угруповання повинні стати операторами коштів програм ЄС, призначених та територіальну співпрацю. Першим кроком до виконання зазначеної мети стало підписання 20 лютого 2009 р. міжнародної угоди щодо створення «Карпатського Консорціуму» поміж Асоціацією органів місцевого самоврядування «Єврорегіон Карпати – Україна», товариством «Єврорегіон Карпатський Польща» та товариством «Єврорегіон Карпатський Словаччина – Північ». Основною метою Карпатського Консорціуму є створення умов для соціально-економічного розвитку Карпат шляхом розбудови широкого партнерства суб'єктів публічного, приватного та неурядового секторів на локальному, регіональному та державному рівнях. Для потреб реалізації ініціативи щодо напрацювання Карпатської програми необхідне створити такі органи: Програмна Рада, Наглядний Комітет та Координаційна (Проектна) Група. При необхідності створюватимуться додаткові Проектні групи для виконання конкретних завдань з чітко визначеними межами компетенції.

Для реалізації вказаної концепції кожна із зацікавлених сторін повинна проводити чітку політику задля того, щоб у процесі планування наступної перспективи ЄС було прийнято рішення щодо розробки Карпатської програми. У зв'язку із наведеним вище пропонуємо ряд дій для єврорегіональних структур, що діють в рамках Карпат: а) розбудувати ефективні структури співпраці; б) створити механізми координації міжрегіонального партнерства; в) підготувати спільну професійну стратегію розвитку транскордонного Карпатського регіону з використання коштів ЄС.

Для національних органів влади пропонуємо наступні заходи: у рамках поданих Європейській Комісії пропозицій щодо наступної фінансової перспективи ЄС розробити Карпатську програму розвитку транскордонних зв'язків.

Реалізація вказаної ініціативи дозволить підвищити ефективність діяльності Карпатського Єврорегіону, сформувати ефективні структури співпраці та партнерства задля сталого розвитку транскордонного регіону Карпат.

### **Література:**

1. Про транскордонне співробітництво : Закон України № 1861-IV станом на 24 червня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
2. Кіш Є. Б. Центральна Європа в сучасній системі євро регіональної інтеграції : монографія / Є. Б. Кіш. – Ужгород : Ліра, 2008. – 440 с.
3. Брензович В. Транскордонне співробітництво на нових східних кордонах ЄС [Електронний ресурс] / В. Брензович // Транскордонне співробітництво на нових східних кордонах ЄС : матеріал міжнар. конф. 15-16 квітня 2009 р., м. Ужгород. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/book/Mitryaeva2009/index.htm>.

**Сибірцев В. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності  
Центральноукраїнського національного технічного університету  
м. Кропивницький, Україна*

## **ФУНКЦІОНАЛЬНЕ НАПОВНЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ**

Реалізація реформаторських заходів у різних сферах суспільного життя передбачає насамперед масштабну трансформацію інституціонального простору (ІП) соціально-економічних відносин, зміну режимів, норм і правил здійснення яких має створити належне підґрунтя для інтенсифікації економічного зростання та розвитку, збільшення добробуту суспільства, підвищення якості життя та досягнення інших позитивних результатів від проведення реформ. В. Полтерович [33, с. 4] відзначає з цього приводу, що реформи самі по собі виступають джерелом генерації та поширення інституціональних інновацій, впровадження яких, проте, далеко не завжди відбувається за заздальгідь оформленими планами цілеспрямованих реформаторських дій. Проте, наприклад, А. Гриценко [1, с. 32] наполягає, що саме у контексті співвідношення параметрів інститутів, що проходять складний процес становлення й трансформації, із сутністю та програмами побудови цілісної соціальної системи (зміст яких, власне і визначає напрямки реформаторських дій), оформлюється архітектоніка ІП, в структурі якої відображаються іманентні цій системі відносини, що визначають розмаїття ролей та значення їх учасників. Отже, зазначене розмаїття, проявом якого стає неоднозначність ролей та функцій, що виконуються суб'єктами процесу реформування ІП соціально-економічних відносин стає відображенням складних закономірностей утворення, розвитку та удосконалення інститутів (інституціогенезу), основними етапами якого є такі: перинатальна (початкова) фаза, фаза структурування (поширення і засвоєння), інституціональне вичерпання (виникнення експектацій та усвідомлення потреб у інституціональних змінах), фаза інституціональних трансформацій.

Динаміка здійснення та тривалість кожного із зазначених етапів процесу інституціонального проектування залежить від сполучення широкого кола факторів, серед яких окреме значення належить функціональному наповненню даного процесу, тобто специфіці сутності, умовам і параметрам виконання економічними агентами, задіяними в здійсненні інституціогенезу, специфічних функцій, зміст яких витікає із ролей цих агентів у створенні та впровадженні нових інституціональних утворень [2, с. 417]. До складу основних ролей, які виконують актори в ході інституціонального проектування, слід віднести такі: ініціатор, адаптер, новатор, пропагандист, контролер, дистриб'ютор, комунікатор, прозеліт, реципієнт, статист, антагоніст. З іншого боку, специфіка реалізації функцій інституціонального проектування в контексті виконання наведених ролей, а також визначення складу економічних агентів, здатних ці функції продуктивно виконувати, прямо залежить від особливостей функціонування відповідної сфери соціально-економічних відносин, а також від пріоритетів, цілей та завдань

реформаторських дій у даній сфері. З цієї точки зору, однією з найбільш складних сфер реалізації інституціональних реформ є соціально-трудова та економічна відносина на національному ринку праці, в контексті трансформації інституціонального простору на якому спостерігається надзвичайне розмаїття ролей і функцій, що виконують актори даного процесу.

Отже, рольові функції ініціатора в ході інституціонального розвитку національного ринку праці полягають у накопиченні, усвідомленні та певній формалізації існуючих у суспільстві експектацій (очікувань), виникнення яких звичайно пов'язано із накопиченням протиріч і суперечностей між використовуваними механізмами забезпечення ефективної взаємодії учасників даного ринку. В сучасних умовах до найбільш помітних протиріч такого роду для вітчизняного ринку праці слід віднести такі: між наявною структурою зайнятості та вимогами інтенсифікації економічного зростання; між існуючою моделлю формування оплати праці та потребами забезпечення зростання внутрішнього попиту як рушійної сили господарського розвитку; між системою найму працівників, що існує, та можливостями виконання соціальних гарантій і зобов'язань держави; між відсталою моделлю формування людського капіталу і вимогами відносно генерації компетентностей працівників, адекватних постіндустріальному способу виробництва і т.і. Через осмислення та упорядкування суспільних відчуттів щодо незадовільності існуючого стану інституціонального середовища актори-ініціатори (а саме – державні органи, професійні спілки та об'єднання, представники наукової та освітньої спільноти) на основі активізації власних ініціативно-ідейних настанов і творчо-креативних здібностей розпочинають ідентифікацію необхідних властивостей нових елементів ІІІ, а також пошук варіантів об'єднання цих властивостей у певний прототип нового або трансформованого інституту.

Сформований прототип, доцільність впровадження якого після досягнення певного рівня обізнаності про нього серед широкого кола учасників ринку стає об'єктом уваги та предметом обговорення, надалі має пройти перевірку та (у разі визнання реалістичності переваг такого прототипу) доопрацювання (адаптацію). До функцій акторів-адаптерів (насамперед, експертної та консалтингової спільноти, представників держави) при цьому належить також перевірка адекватності ініціаторами сприйняття, рецепції та інтерпретації суспільних експектацій, пов'язаних із визнанням наявності потреб у інституціональному регулюванні (ІР). Важливою передумовою успішної адаптації нового інституціонального утворення (ІУ) стає створення та використання інструментів його соціалізації, до складу яких в контексті ринку праці слід віднести сприятливі для цього зміни у системі освіти, поширення позитивних відомостей у засобах масової інформації, обговорення у групах за інтересами, презентованих, наприклад, у соціальних мережах і утворення відповідних мовних форм.

Сформоване позитивне суспільне ставлення до нового ІУ закономірно приваблює увагу передових новаторів (перш за все – підприємців та посередників на ринку праці, а також окремих працівників, компетентність яких відзначається унікальністю), які здійснюючи спроби втілення створеного прототипу в господарське життя, переводять його із задумки у вид нової конкретної соціальної практики. Така практика не може вважатися новим елементом ІІІ (власне,



інституціональною інновацією), оскільки не набула ще поширення у множині певних соціально-економічних відносин на ринку праці, але дає змогу здійснити порівняльний аналіз потенційної продуктивності використання прототипу.

Успішність впровадження інституціональної інновації закономірно визначає зростання активності поширення позитивної інформації про інститут, в рамках якої актори-пропагандисти (державні органи, засоби масової інформації, посередники на ринку праці, професійні організації та об'єднання) демонструють прихильність до інституту та певною мірою лобіюють його поширення, протидіючи тим самим існуючим традиціям і звичаям, що перешкоджають (заперечують) поширенню нового ІУ. Необхідною умовою перевірки відомостей про нову інституціональну практику стає моніторинг її функціонування і поширення, реагування на порушення встановлених норм, врегулювання конфліктів, запобігання проявам егоїстично-опортуністичної поведінки економічних агентів та ін., що здійснюється уповноваженими державою і суспільством органами і організаціями (фахові державні установи, наукові та освітні заклади, професійні об'єднання).

Інший аспект поширення нової інституціональної практики пов'язаний із формуванням дистриб'юторської системи підтримки її поширення, до завдань акторів якої (державні органи, посередники на ринку праці, професійні об'єднання, експертна та консалтингова спільнота) належить надання допомоги у вигляді передачі учасникам національного ринку праці знання або специфічних активів, необхідних для адаптації до дії інституту, роз'яснення особливостей вживання даної форми ІУ. В результаті сполучення інформаційної та дистриб'юторської підтримки поширення нового інституту отримує схвалення з боку широкого кола новоутворених акторів-прозелітів (засоби масової інформації, соціальні мережі), які не тільки демонструють схильність та схвальне ставлення щодо впровадження і поширення інституту, але й надають додаткову комунікативну протекцію певним ідеям і практиці ІР.

Кінцеве оформлення нової соціальної практики як невід'ємної складової ІІ передбачає прийняття на себе широким колом акторів-реципієнтів (підприємств-роботодавці, державні органи, професійні посередники на ринку праці, наймані працівники) зобов'язань та відповідальності щодо дотримання обмежень, пов'язаних із використанням певних форм ІР, а також відносно використання інструментарію регулювання соціально-трудоких відносин, узгодженого з вимогами нового інституту. Цілком можливим при цьому буде також як ігнорування і байдуже спостереження частки учасників ринку (акторів-статистів) за практикою впровадження і поширення інституту, так і активний опір акторами-антагоністами впровадженню і поширенню нового ІУ.

Таким чином, в ході суспільного ухвалення нових інституціональних практик на реалізацію інтересів зацікавлених груп акторів надають можливі індивідуальні розходження між ними з точки зору їхньої участі в здійсненні реформ, зокрема, їхньої ролі в створенні і поширенні нових інститутів, а також у забезпеченні можливостей адаптації до них соціально-економічних агентів.

### **Література:**

1. Гриценко А. А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология / А. А. Гриценко // Науч. труды Донец. нац. техн. ун-та. Донецк, 2006. – Вып. 103-1. – С. 31–37.
2. Клейнер, Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? / Г. Б. Клейнер // Постсоветский институционализм. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с. – С. 408-433.
3. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Издательство «Экономика».– 2007. – 448 с.

**Стоянець Н. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної  
діяльності та євроінтеграції  
Сумського національного аграрного університету  
м. Суми, Україна*

### **ПІДПРИЄМНИЦЬКА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

На сьогодні в Україні здійснюються всебічні структурні перетворення, які матимуть прямий вплив і на аграрну економіку нашої держави. В першу чергу до таких змін ми повинні віднести адміністративно-територіальну реформу, що відбувається на даний час. Основним завданням цієї реформи є надати максимальну можливість сільським територіям самостійно використовувати власні виробничі, природні, людські і інші наявні ресурси на власний розсуд на благо всіх проживаючих на цій території людей. Другою важливою зміною є децентралізація владних повноважень, в т.ч. і фінансових. Тобто, місцеві органи влади отримають більше повноважень та фінансового ресурсу для забезпечення максимально можливого розвитку власної сільської території. Третьою важливою зміною, що може відбутися в недалекому майбутньому, є можливе зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, що знаходиться у приватній власності у переважній більшості сільських жителів. Але дане питання і надалі залишається достатньо невизначеним та юридично нерегульованим. Але процеси, які відбуваються під час проведення адміністративно-територіальної реформи та децентралізації, вже почали впливати як на розвиток сільських територій так і на розвиток аграрної економіки в цілому.

Особливостями сільського господарства є тісний взаємозв'язок між специфікою праці на землі, прив'язаною до природних умов виробництва, та соціальними відносинами на селі. Зміна складу сільського населення, вплив загальносвітових тенденцій на агропродовольчому ринку та інтеграція українського ринку в глобальну економіку обумовлюють необхідність пошуку якісно нових ресурсів розвитку сільського господарства, одним з яких є розвиток підприємницьких мереж даної сфери економіки.

Слід також зазначити, що міжнародний досвід в поєднанні з дослідженнями вітчизняних науковців доводить про виправданість звернення до теорії й практики розвитку підприємництва як інструменту системного розв'язання соціально-економічних проблем сільських територій та всебічного зростання аграрної економіки в цілому.

Як зазначають вітчизняні науковці, фундаментальною проблемою розвитку сільської економіки стали норми, пов'язані з індустріальним типом виробництва, інтелектуальну підтримку якого забезпечує теорія «індустріального суспільства». Маємо на увазі формування сільської поселенської мережі на основі теорії «міст-комбінатів» (company towns), коли населений пункт розглядали як територію для забезпечення діяльності одного, або кількох технологічно пов'язаних підприємств [1, с. 71].

Також слід наголосити на досить обмежених правах місцевого самоврядування, що являється однією із причин звуження здійснення підприємницької діяльності на сільських територіях. Залежність територіальної влади від «зовнішнього впливу» досить сильно стримує самоорганізацію сільського населення, і, як наслідок, створюється досить проблематичний та непрозорий доступ до місцевих ресурсів, що можуть бути використані в підприємницькій діяльності, що в свою чергу призводить до прикладення додаткових зусиль підприємцями для започаткування та здійснення підприємницької діяльності на зазначеній сільській території.

Розвиток місцевої сільської економіки значною мірою залежить від становлення та розвитку сільських домогосподарств та сімейних ферм – дрібних виробників сільськогосподарської продукції до ланцюгів доданої вартості, які створюють агробізнесові структури. Особливість ланцюгової моделі взаємовідносин полягає в тому, що ланки ланцюга перебувають не в конкурентних відносинах, а в тісному співробітництві, спрямованому на досягнення однієї спільної мети. В Україні цьому процесу надається незначна увага як в аграрній політиці, так і в практиці агрогосподарювання, хоча в існуючих його проявах виділяються два підходи. Перший – базується на укладанні договорів партнерства з виробниками та переробниками або збутовими компаніями, другий – на формуванні колективних партнерських стосунків через створення неформальних (наприклад, маркетингових груп) та формальних (асоціацій, кооперативів тощо) організацій. Індивідуальне партнерство більш привабливе для дрібнотоварних виробників з огляду на їх попередній досвід співпраці з колгоспами чи радгоспами, але колективне забезпечує більше вигід від співпраці [2, с. 4].

Але, говорячи про розвиток сімейних ферм, необхідно наголосити на існуючій проблемі залучення дрібнотоварного сектора сільськогосподарського виробництва до вигідних товарних потоків, знайти механізми підвищення рівня конкурентоспроможності дрібних виробників для посилення власних позицій на ринках реалізації. У сучасних умовах одним із варіантів для дрібних фермерів є пошук шляхів інтеграції в ланцюги формування вартості з переробними підприємствами на паритетних умовах.

Одним із найбільш доступних та ефективних механізмів інтеграції є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

В своїх наукових дослідженнях ми також прийшли до висновку, що СОК, які створені та функціонують на базі сімейних ферм є більш ефективними ніж СОК,

які створені та функціонують на базі домогосподарств сільського населення. Основною проблемою СОК, що функціонують на базі домогосподарств населення, є неспроможність забезпечувати якість власної продукції, виконувати договірні зобов'язання, і, що є найголовнішим, у такому кооперативі практично відсутня мотивація до свого подальшого розвитку, так як переважна кількість його учасників націлені на виживання на сільській території, а не на забезпеченні власного подальшого розвитку.

Іншою справою є сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, учасниками якого є сімейні ферми. Функціонування такого кооперативу відбувається на інших засадах тому, що основні його учасники – сімейні ферми, націлені на максимально ефективно здійснення своєї підприємницької діяльності та максимізації власного прибутку, а, отже, повністю зацікавлені у власному розвитку.

Базуючись на попередніх дослідженнях слід зазначити, що розвиток підприємництва активізує і розвиток сільської економіки. Підприємці (сімейні ферми та сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи) виступають драйверами розвитку сільської економіки та сільської території, але їх участь залежить від їх мотивації та очікуваних вигід.

Відтак, участь окремих підприємців у розвитку конкретних сільських громад, їх соціальний статус, є результатом конкуренції за нарощування «символічного капіталу» (підтримки місцевої громади) та взаємодії з селянами й органами їх самоврядування [3]. Такий підхід репрезентує більш складну, але й більш стійку модель розвитку сільської економіки. Її поліцентричний характер стосується як об'єктно-суб'єктного складу громад (зокрема, широкого кола підприємців та лідерів місцевих громад), так і просторової ідентифікації цих громад через населені пункти та прилеглі до них території. Вона враховує проблему «життєвого циклу» суб'єктів підприємницької діяльності, розмаїття й динаміку їхніх цілей, механізмів зростання та забезпечення інтересів як учасників, так і контрагентів підприємств, ринковий характер їхньої діяльності, можливості зміни її місця [4, с. 65].

Підприємницька модель розвитку сільської економіки має еволюційний характер і вимагає довгострокової послідовної політики щодо демонополізації доступу до ресурсів та видів господарської діяльності, постійного підвищення рівня взаємовідносин між громадами, державними органами, підприємцями як учасниками суспільного розвитку. Це вимагає синхронізації заходів щодо підтримки підприємництва як на рівні загальнодержавної (в тому числі галузевої) політики, так і на рівні місцевих громад та інших територіальних утворень.

В контексті сільського розвитку головними цілями підприємницької моделі мають бути: підтримка ініціативи селян щодо створення самостійних суб'єктів підприємництва і СОК; диверсифікація аграрного підприємництва; конкурентоспроможність вітчизняних аграрних підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках. Це передбачає реалізацію комплексної політики підтримки й розвитку аграрного підприємництва та національної економіки в цілому.

## Література:

1. Заяць В.М. Підприємницька модель сільського розвитку / В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2015. – № 11. – С. 67–78.
2. Політика сільського розвитку на базі громад в Україні : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук О.М. Бородіної, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук І.В. Прокопи, д-ра екон. наук О.Л. Попової; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 70 с.
3. Gry Agnete Alsos, S. Carter, E. Ljunggren. The Handbook of Research on Entrepreneurship in Agriculture and Rural Development. – Edward Elgar Publishing, 2011. – 336 p.
4. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [моногр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.

**Шемаєва Л. М.**

*викладач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ ТА МОДЕЛЕЙ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

В останнє десятиліття дефіцит якісних об'єктів інфраструктури відчувають як розвинені країни так і ті, що розвиваються. Це спонукає уряди до залучення капіталу приватного сектора та використання його потенціалу з ефективного управління на основі угод державно-приватного партнерства (далі – ДПП).

Міжнародний досвід засвідчує зростаючу кількість успішних прикладів ДПП. Згідно з дослідженнями Європейського центру з експертизи ДПП (ЕРЕС), у 2016 р. сукупна вартість угод ДПП, що досягли фінансового завершення на європейському ринку, становила 12 млрд. євро [1]. Серед них за кількістю завершених проєктів лідируючі позиції займають галузь освіти (27), сфера охорони здоров'я (15) і транспорт (11). Також реалізовано проєкти ДПП у секторі телекомунікацій, оборонній галузі, охороні навколишнього середовища (зокрема утилізація відходів). У Звіті Світового банку від 2017 р. «Приватна участь в інфраструктурі – 2016» зазначається, що інвестиції в інфраструктуру з приватною участю у країнах, що розвиваються, склали 71,5 млрд. дол. США та залучалися у 242 інфраструктурні проєкти [2, с. 3]. Так, за найбільшою кількістю інфраструктурних проєктів ДПП та обсягу залучених інвестицій у 2016 р., у країнах, що розвиваються, виділяють енергетичний сектор (162 проєкти, 43,8 млрд.дол.США), зокрема проєкти з відновлюваної енергії; транспорт (53 проєкти, 25,7 млрд.дол.США); водопостачання та каналізація (27 проєктів, 1,9 млрд.дол.США) [2, с. 9]. Слід зазначити, що не зважаючи на певний рівень зрілості ринку ДПП у зарубіжних країнах, дана форма співпраці держави та бізнесу продовжує стрімко розвиватися, охоплюючи нові сектори та реалізуючись через нові моделі угод.

Стратегічна значущість та перспектива розвитку України за вектором інтеграції в європейський простір вимагає трансформації системи державного управління та ведення бізнесу згідно загальноєвропейським принципам. Розвиток партнерських

взаємодій держави і бізнесу так само передбачає низку перетворень відповідно тенденціям на ринку країн-членів ЄС. З огляду на те, що Україна має незначний досвід у реалізації проектів ДПП, актуальним видається дослідження пріоритетів закордонних країн щодо реалізації проектів ДПП за секторами економіки та вивчення досвіду із використання різних форм та моделей партнерської взаємодії держави і бізнесу.

Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.2010 р. [3], та поправок прийнятих згідно Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» № 817-VIII від 24.11.2015 [4], у Статті 5, серед форм здійснення ДПП виділяють: концесію; договори про управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках ДПП, інвестиційних зобов'язань приватного партнера); спільну діяльність; інші договори.

Результати аналізу стану економіки розвинених країн та країн, що розвиваються, свідчать про наявність домінуючої тенденції партнерської взаємодії держави та бізнесу, що забезпечує розвиток та оновлення національної економіки. Практика залучення урядами країн приватного бізнесу до розвитку, використання та управління державною та муніципальною власністю вказує на наявність широкого спектру форм та моделей реалізації партнерської взаємодії. Існуюча класифікація відображає найбільш поширені ознаки та особливості партнерської взаємодії, та вказує на відсутність єдиного критерію (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікація форм та моделей партнерської взаємодії держави та бізнесу**

№ з/п	Критерії класифікації	Форми та моделі партнерської взаємодії залежно від критерію
1	Обумовленість договором партнерських взаємодій	1.1. Інституціональні; 1.2. Договірні (контрактні)
2	Ступінь ризику, який передається приватному партнеру	2.1. Контракти на управління та договори лізингу (оренди); 2.2. Концесії; 2.3. Нові проекти (проекти «з нуля»); 2.4. Продаж (приватизація) активів
3	Характер завдань, що вирішується в межах конкретного проекту на партнерських засадах	3.1. Організаційні моделі; 3.2. Моделі фінансування; 3.3. Моделі кооперації; 3.4. Змішані
4	Форми власності, управління та фінансування	4.1. Модель оператора; 4.2. Модель кооперації; 4.3. Модель концесії; 4.4. Договірна модель; 4.5. Модель лізингу
5	Організаційна форма	5.1. Контрактні форми; 5.2. Концесійні угоди та близькі до неї форми; 5.3. Форми спільних підприємств
6	Обсяг функцій, ризику та відповідальності, що приймає на себе приватний партнер	6.1. Контракти на управління та утримання; 6.2. Контракти на обслуговування та експлуатацію; 6.3. Контракти на проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію
7	За способом оплати за користування об'єктом інфраструктури, що побудовано на партнерських засадах	7.1. Модель, в якій суспільство виступає платником послуг; 7.2. Модель, в якій держава компенсує оплату за користування послугами
8	Залежно від ступеня залучення інститутів громадянського суспільства (ІГС) до планування та реалізації проекту на партнерських засадах	8.1. Модель проекту із залученням ІГС у ролі незалежного наглядача, контролера (концесії, нові проекти); 8.2. Модель проекту без участі ІГС (контракти про сумісну діяльність, ЕСКО контракти)

*Джерело: складено автором на основі наступних матеріалів [5; 6]*

Це обумовило необхідність в упорядкуванні та систематизації ознак партнерської взаємодії, аналізі існуючих підходів до класифікації форм та моделей, що дало змогу вдосконалити її шляхом введення нових ознак, зокрема ознаки 7 і 8, що представлені у таблиці 1.

За ознакою «спосіб оплати» моделі партнерської взаємодії пропонується ділити на ті, в яких суспільство покриває витрати за користування послугою (через комунальні тарифи, збір/мито за проїзд платною дорогою, комерційні доходи) та в яких держава компенсує оплату за користування послугами через спеціальний механізм (виплати через комунальні підприємства або фінансування за рахунок місцевого бюджету), що дозволить вирішити принципове питання при формуванні фінансової моделі інвестиційного проекту. За ознакою «ступеня залучення інститутів громадянського суспільства», проекти на партнерських засадах пропонується ділити на ті, в яких допускається залучення ІГС та вважається передумовою ефективною реалізації такого проекту (концесії, нові проекти), та в яких залучення ІГС є недоцільним (контракти про сумісну діяльність, ЕСКО контракти), що дозволить визначити права та функціональні складові ІГС в залежності від типів контрактів.

Кожна з представлених у класифікації форм та моделей ДПП має свої переваги та недоліки, тому для забезпечення вибору оптимальної моделі реалізації проекту, важливим є ґрунтовний аналіз чинників, що складають набір специфічних ознак проекту. До таких ознак відносяться: особливості галузі/сектору, в якому заплановано проект ДПП; правове поле та регуляторні особливості проекту; політична воля та сприйняття передбаченої форми/моделі проекту ДПП суспільством, зокрема умов надання суспільних послуг об'єктом інфраструктури, що реалізовано на партнерських засадах.

Запропоновані класифікаційні ознаки пропонується застосовувати при розробці науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення державної політики з підтримки розвитку партнерської взаємодії держави та бізнесу, а саме внесення поправок до законодавчої бази, що забезпечить підвищення соціально-економічного ефекту від реалізації таких проектів в Україні.

### **Література:**

1. Market Update. Review of the European PPP Market in 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Європейського інвестиційного банку. – [http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc\\_market\\_update\\_2016\\_en](http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2016_en)
2. Private Participation in Infrastructure 2016 Annual Update World Bank Group. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Світового банку. – <http://ppi.worldbank.org/~media/GIAWB/PPI/Documents/Global-Notes/2016-PPI-Update.pdf>
3. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» № 817-VIII від 24.11.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/817-19/paran65#n65>
5. Бондар Н.М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства: монографія / Н.М. Бондар. – К.: НТУ, 2014. – 336 с.

6. Гриценко Л.Л. Сучасні форми взаємодії держави і бізнесу в системі державно-приватних партнерських відносин / Л.Л. Гриценко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 35. – С. 1-14.



## **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Абрамова Г. Р.**

*магістрант*

*Київського національного економічного університету*

*імені Вадима Гетьмана*

*м. Київ, Україна*

### **ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Найважливішим елементом діяльності господарюючого суб'єкта є оборотні активи, які виконують функції забезпечення безперервності виробничо-фінансової діяльності, ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. Велике значення в діяльності організації відводиться політиці управління оборотними активами. Від її ефективності залежить ліквідність та рентабельність підприємства, оскільки це дозволяє підвищити показники ефективності використання оборотних активів, прискорити оборотність і забезпечити інвестиційну привабливість організації.

Управління оборотними активами включає оптимізацію їх величини, структури і значень їх компонентів. Зміна активів господарюючого суб'єкта, динаміка їх структури завжди співвідноситься зі зміною фінансових результатів, рівнем рентабельності, показниками ліквідності і платоспроможності. Про фінансовий стан підприємства судять за станом його оборотних активів: за їх обсягом і часткою в них власних коштів, по динаміці розвитку і структурі. Стійкість фінансового положення підприємства багато в чому залежить від доцільності і правильності вкладення фінансових ресурсів в активи.

На думку І. А. Бланка, «оборотні активи (поточні) – сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу» [1, с. 702].

З точки зору Г. І. Базецької, «оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу» [2, с. 250].

На мої погляд, найбільш точно поняття оборотних активів відображає визначення Г. І. Базецької, так як більш повно розкрита сутність і призначення оборотних активів, їх склад і терміни використання на підприємстві.

«Оптимальною структурою є мінімальна величина оборотних активів, яка є необхідною для забезпечення нормального і безперебійного процесу реалізації та розрахунків», на думку Н.О. Власової [3, с. 137].

Оптимальною структурою оборотних активів вважаю, розумне співвідношення грошових ресурсів і товарно-матеріальних цінностей, які забезпечують ліквідність і фінансову стійкість підприємства.

Оптимізація оборотних активів-це заходи спрямовані на поліпшення структури, складу і обсягу оборотних активів. Головні цілі оптимізації- це підвищення здатності оборотних активів генерувати прибуток, не допускати падіння фінансової стійкості підприємства, платоспроможності та забезпечувати безперервність виробничо-господарської діяльності. Оборотні активи являють собою частину коштів виробництва, необхідну для забезпечення ритмічності виробництва, конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, отримання прибутку, зміцнення фінансового стану або досягнення іншого позитивного результату, що виражається в створенні благ і задоволення потреб підприємства і тому дуже важливо мати оптимізовану структуру оборотних активів.

При визначенні оптимальної структури підприємства, варто виділити безліч факторів які впливають на вдосконалення структури оборотних активів. Фактори які впливають на структуру оборотних активів: галузева специфіка підприємства, складність і обсяг виробленої продукції, умови роботи з контрагентами, фаза життєвого циклу підприємства, стратегічні цілі підприємства та конкуренція, сезонні коливання, інфляція, місце займане на ринку підприємством.

При оптимізації структури оборотних активів проводиться аналіз бухгалтерської звітності, динаміки і структури активів і оцінки системи управління активами на підприємстві, на основі фінансового аналізу. На підставі отриманої інформації приймаються рішення щодо зміни структури активів і проводяться заходи щодо оптимізації. Робота по оптимізації структури активів-це спільна робота як економістів, бухгалтерів, маркетологів, логістів так і технічних фахівців.

Таблиця 1

**Розробка дій спрямованих на оптимізацію оборотних активів**

№	Дії	Етапи дії
1	Мінімізація дебіторської заборгованості	Аналіз і ранжування покупців залежно від обсягів закупок, історії кредитних відносин і пропонованих умов оплати; Стандартизація умов погашення дебіторської заборгованості; Мінімізація надання покупцям підприємств відстрочки платежу; Прогноз надходження грошових коштів від дебіторів і звірка фактичного рівня дебіторської заборгованості з плановим; Підтримка періоду оборотності дебіторської заборгованості на оптимальному рівні – до 30 календарних днів; Контроль розрахунків з дебіторами в частині простроченої дебіторської заборгованості з метою зменшення безнадійних боргів; Постійна робота з простроченою дебіторською заборгованістю і недостачами з обов'язковим дотриманням термінів виконавчих заходів; Створення резервів по сумнівних боргах.

Таблиця 1

2	Забезпечення необхідної потреби в запасах і ефективне управління запасами	Розробка та впровадження схем управління виробничими процесами (циклами виробництв і закупок), що дозволяють оптимізувати рівень запасів; Виявлення рівня забезпеченості виробництва і реалізації продукції відповідними запасами і оцінка ефективності їх використання; Виявлення рівнів запасів і оборотності продукції по всьому ланцюжку поставок; Нормування окремих видів і груп запасів; Створення системи планування, прогнозування та контролю за фактичними рівнями і оборотністю запасів і своєчасним їх поповненням / реалізацією відповідно до встановлених нормативів; Побудова ефективної системи контролю за рухом запасів;
3	Управління грошовими коштами	Аналіз грошових потоків в попередньому періоді, для виявлення причин дефіциту (надлишку) грошових коштів; Визначення джерел надходження і напрямів витрачання грошових коштів для контролю за поточною платоспроможністю; Планування та затвердження необхідної кількості оборотних коштів.

Оборотні активи компанії – невід'ємна частина господарської діяльності будь-якого підприємства. Саме вони забезпечують ефективність продуктивності і максимізації прибутку. Але без оптимізації складу і структури активи не досягнуть високих результатів. Оптимізація складу та структури активів спрямована на забезпечення повного корисного використання окремих видів активів і на підвищення операційного прибутку підприємства.

Політика щодо управління оборотними активами важлива і з позиції безперервності і ефективності поточної діяльності підприємства, вона передбачає визначення складу, співвідношення обсягу і структури оборотних активів. Реалізація заходів щодо оптимізації структури оборотних активів призведе до послідовного поліпшення фінансових результатів, а також до збільшення прибутку в цілому. Оптимізація складу та структури оборотних активів значно покращує діяльність підприємства і повинна стати важливим завданням з управління активами в компанії.

### Література:

1. Управление денежными потоками / И.А. Бланк- 2-е изд., перераб. и доп.-К.:Ника-центр. 2007. – 752 с.
2. Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко / Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.
3. Н.О. Власова / Управління оборотними активами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі – Х.:ХДУХТ, 2014. – 258 с.

**Гарбар Ж. В.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів, банківської справи і страхування  
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету  
імені Григорія Сковороди  
м. Переяслав-Хмельницький, Київська область, Україна*

**Гарбар В. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

## **ДО ПИТАННЯ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Висока імовірність виникнення та розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність здійснення антикризового управління. Наразі цей термін набув значного поширення, однак розуміння його сутності, змісту, особливостей, теоретичного підґрунтя ще знаходиться на стадії формування. Це спричинює різні підходи та тлумачення, нетотожність оцінок окремих базових положень.

В західній літературі антикризовий менеджмент часто визначається як діяльність, яка необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання, при цьому основна увага акцентується саме на виживанні. Водночас підкреслюється позитивний характер криз, а антикризовий менеджмент розглядається як створення інструментів, що дозволяють повідомити про наближення переломного періоду та необхідності розробки нового курсу розвитку. У вітчизняній літературі антикризове управління визначається як система управління, що має всебічний характер і спрямована на попередження та усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких, як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація).

Л.О. Лігоненко під антикризовим управлінням розуміє спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [1, с. 37].

У праці О.О. Терещенка антикризове управління зводиться до застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити стабільне функціонування підприємства на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками попередження та подолання фінансової кризи. Саме антикризове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й уможливує реалізацію інноваційної моделі розвитку підприємства [2].

Найбільш послідовно та повно сутність антикризового управління розкрито І.О. Бланком. На його думку, під антикризовим управлінням слід розуміти постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та недопущення їх поширення і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування. Сутність даного терміна розкрита І.О. Бланком стосовно антикризового фінансового управління, тобто з акцентом на застосування фінансових засобів та інструментів реалізації даного процесу [3, с. 257–276].

Е.О. Уткін антикризове управління визначає як управління, спрямоване на запобігання можливим серйозним ускладненням у ринковій діяльності підприємства, на забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією розширеного відтворення на власні накопичення [4].

Таким чином, окремі автори вважають за необхідне використовувати антикризове управління лише за наявної кризи (О.О. Терещенко, І.О. Бланк), інші, навпроти, відстоюють твердження стосовно того, що антикризове управління має постійно діючу функцію, незважаючи на характеристику стану підприємства (Л.О. Лігоненко, Н.В. Туленков).

Антикризове управління є невід'ємною складовою управління сучасним підприємством і становить систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з кризи, але й на запобігання виникненню такої ситуації.

Цілі антикризового управління підприємством варіюються в залежності від типу фінансової системи розвитку підприємства. Так, при «умовно-стабільній системі» метою антикризового управління є діагностика показників діяльності підприємства з метою своєчасного виявлення проявів кризових явищ. В «системі з проявом кризових явищ» антикризове управління спрямоване на локалізацію виявлених криз, подолання їх негативного впливу та відновлення докризових показників. При «загально-кризовій системі» метою антикризового управління є управління підприємством в умовах тривалої кризи (стагнації). Кожна модель антикризового управління має відповідні етапи, реалізація яких покликана максимально нівелювати негативний вплив кризових явищ на діяльність підприємства.

Антикризове управління підприємством базується на поетапно розробленій програмі реалізації антикризових заходів та достатньому обсязі ресурсів для подолання кризи.

До чинників, які ускладнюють процес антикризового управління підприємствами в нестабільних умовах належать недосконалість податкової системи, відсутність системи підготовки антикризових менеджерів, циклічні потреби модернізації та реструктуризації підприємств, втрата конкурентних переваг, банкрутство тощо. Реформування податкової системи з метою створення конкурентоспроможного економічного середовища; доповнення переліку галузей знань та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти з метою комплексної підготовки фахівців з антикризового менеджменту; залучення інвесторів з метою модернізації підприємств – все це сприятиме підвищенню ефективності антикризового управління.

Антикризове управління підприємством важливо пристосувати до вирішення необхідних управлінських рішень щодо запобігання, виявлення та ліквідації в короткі терміни кризових явищ та ситуацій.

До особливостей антикризового управління підприємством належать: поява нових завдань в процесі функціонування підприємства; обґрунтоване застосування системи антикризових заходів щодо виявлення, попередження та ліквідації наслідків кризи; постійне підвищення кваліфікації, перепідготовка управлінських кадрів, адаптація стиля їх діяльності стосовно принципово нових завдань функціонування підприємства.

Антикризове управління має особливості і в плані його технологій: мобільність та динамічність у використанні ресурсів, проведенні змін і перетворень, реалізації інноваційних програм; здійснення програмно-цільових підходів у технологіях розробки та реалізації управлінських рішень; підвищена чутливість до фактору часу в процесах управління, посилення уваги до попередніх та наступних оцінок управлінських рішень і вибору альтернатив поведінки та діяльності; використання антикризового критерію якості управлінських рішень при їх розробці та реалізації.

Антикризове управління в порівнянні з іншими функціональними видами управління підприємством часто здійснюється за умов зниження керованості підприємством, дефіциту часу, високого ступеня невизначеності, конфліктності інтересів різних груп працівників. В цьому й полягає його головна особливість.

На рівні менеджменту підприємства антикризове управління – це розробка стратегій, що дозволяють досягати конкурентних переваг на ринку з урахуванням ризиків; формування антикризової команди і реалізація програми виходу з кризи; проведення заходів, спрямованих на залучення фінансових ресурсів і реструктуризацію кредиторської заборгованості; своєчасне вирішення конфліктів і вибір оптимальної кадрової політики; проведення реорганізації на складному етапі банкрутства тощо.

Формування системи прогнозування антикризових заходів управління на підприємстві відбувається з врахуванням відхилень фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, що дозволяє обрати методи активного або пасивного антикризового управління.

На основі застосування методичного підходу до формування системи прогнозування антикризових заходів управління на підприємстві доцільно використовувати алгоритм антикризового управління щодо здійснення вибору напряму антикризового управління на підприємствах (пасивний або активний).

У разі обрання активного методу антикризового управління рекомендується використання імітаційної прогнозувальної моделі, побудованої на базі обраних показників (рентабельності, ліквідності, автономії, маневреності, забезпеченості власним капіталом, фінансової залежності), що дозволить визначити індивідуальні чинники впливу кризових явищ для кожного підприємства.

Використання алгоритму антикризового управління та обробка даних – основа проведення оцінки фінансово-економічної діяльності підприємства з подальшим прийняттям рішення про необхідність застосування пасивного або активного антикризового управління з метою розробки заходів антикризового управління підприємством.

## Література:

1. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством : підручник / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
2. Терещенко О.О. Антикризисное фінансове управління на підприємстві : навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 560 с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с. – Т. 2.
4. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; «Экмос», 1997. – 400 с.

**Довгопола Ю. С.**

*аспірант кафедри банківської справи  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні кожне підприємство, яке бажає вдосконалити свої продукти, послуги або процеси та щоб краще обслуговувати клієнтів і покращити бізнес-результати, має застосовувати нові методи у діяльність, які в свою чергу включають в себе найкращу практику для втілення або використання стандарту передового досвіду. Бенчмаркінг – це пошук та впровадження найкращих практик. Завдяки його використанню підприємство зможе не тільки вивчити діяльність конкурента, але і дозволить та адаптувати найкращі практики до себе [4].

Впровадження бенчмаркінгу має певні особливості, зокрема він може проводитися на різних рівнях [1]:

- на мікрорівні – це інструмент, який використовується для зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку;
- на мезорівні – здійснюється за чинниками, які характерні для галузі в цілому;
- на макрорівні – зіставляється ефективність державної політики, що впливає на конкурентоспроможність (ціни на основні фактори виробництва, дані, що характеризують інфраструктуру, рівень інновацій тощо).

На сьогоднішній день вже існує детальна класифікація бенчмаркінгу. Але кожне підприємство має змогу обрати, яким саме видом користуватися. Так, більшість використовує три види бенчмаркінгу, а саме: внутрішній, зовнішній та функціональний.

Внутрішній бенчмаркінг – зіставлення характеру та якості роботи аналогічних підрозділів у межах компанії протягом певного часу. Це – початковий крок, який підприємству необхідно зробити.

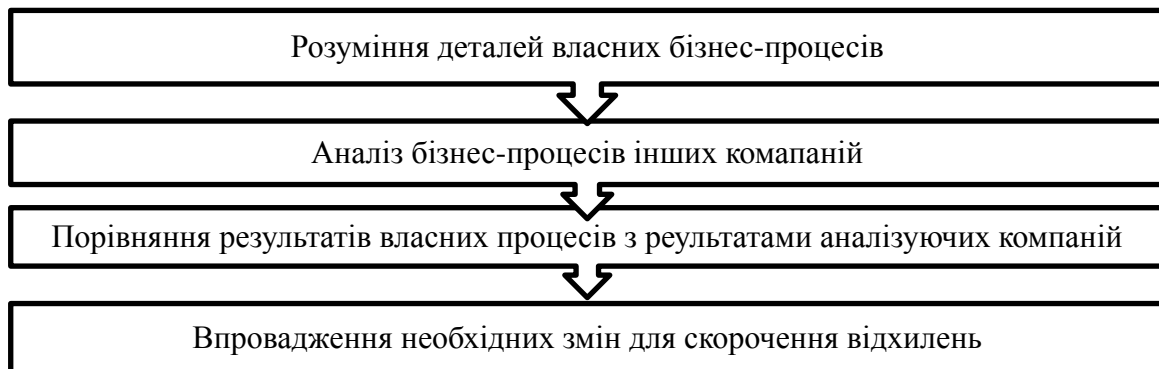
Конкурентний бенчмаркінг – порівняння якості роботи даної компанії з конкурентами на ринку. На практиці таке зіставлення робиться постійно, оскільки є найважливішою частиною стратегії бізнесу.

Галузевий бенчмаркінг – оцінювання позиції компанії в галузі для зіставлення витратних та результативних показників організацій з аналогічним характером

виконуваних робіт. При цьому інтерпретація результатів бенчмаркінгу має здійснюватися з урахуванням особливостей предмету порівняння та особливостей діяльності конкретного підприємства.

Бенчмаркінг сьогодні є важливим елементом стратегічного планування та вдосконалення. Застосування бенчмаркінгу суттєво впливає на прийняття управлінських рішень, оскільки проводиться на основі фактичних даних і комплексного аналізу процесів.

При впровадженні в систему управління українських підприємств бенчмаркінгу має дотримуватись загальна процедура (рис. 1) [3].



**Рис. 1. Процедура проведення бенчмаркінгу на підприємстві**

Першочергово необхідно оцінити і усвідомити, чи потрібно щось змінювати чи удосконалювати. Тому необхідно проаналізувати показники діяльності; виявити сильні і слабкі сторони; визначити методику збору даних і використання методів.

Після цього слід надати об'єктивну оцінку бізнес-процесам, ідентифікувати показники діяльності інших компаній. На наступному етапі проводиться порівняльний аналіз, який полягає в моніторингу результатів проведення бенчмаркінгу. На основі цього аналізу визначається ефективність дослідження та формуються заходи щодо скорочення розриву в показниках відносно до компаній, що аналізувались.

Бенчмаркінг допомагає встановити і досягнути власні цілі на основі розуміння продуктивності інших компаній. Створення розгалужених завдань, що базуються на результатах роботи зразкових організацій, може підштовхнути організацію до досягнення результатів прориву і прискорити зміни [4].

Основними параметрами проведення бенчмаркінгу є: ринкова частка, якість продукції; ціна продукції; технологія виробництва; собівартість виробленої продукції; рентабельність продукції; рівень продуктивності праці; обсяг продажу; канали збуту продукції; близькість до джерел сировини; якість роботи команди менеджерів; нові продукти; співвідношення світових та внутрішніх цін; репутація фірми [1; 2].

За допомогою ряду існуючих підсистем, можна оцінити і створити програму постійних покращень результатів: Activity Based Costing (ABC), Critical Success Factors (CSF), Quality Function Deployment (QFD), Transaction Cost Analysis (TCA), Time Based Competition (TBC), Balanced Scorecard (BSC), Return on investment (ROI), Time-to-market (TTM) [1].



При впровадженні бенчмаркінгу співробітники працюють у командах, що формуються з представників різних структурних підрозділів. Найважливішими складовими діяльності співробітників та організації є планування з орієнтацією на створення цінностей, а також компетентність у сфері роботи з клієнтами, технології та культури підприємницької діяльності. Це спонукає до кращого розуміння та допомагає організації зосередити увагу на досягненні консенсусу щодо засобів досягнення поставлених цілей.

Впровадження бенчмаркінгу сприятиме загальному поліпшенню рівня ефективності та продуктивності підприємства. Це, в свою чергу, призведе до збільшення частки ринку, зростання та покращення фінансових результатів.

### **Література:**

1. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навчальний посібник / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. Савельєв Є. Бенчмаркінгові методи управління конкуренцією у світовій економіці / Є. Савельєв, В. Куриляк, Г. Смалюк // Журнал Європейської економіки. – 2013. – Том 12 (№1). – С. 3–27.
3. Чай В. Т. Система методів управленческого учета [Електронний ресурс] / В.Т.Чай, А. Д. Золотухин // Финансы и аудит. – 2009. – № 1. – Режим доступу: <http://auditfin.com/fin/2009/1/Chaya/Chaya%20.pdf>.
4. Robert C. Camp Best Practice Benchmarking the part to Excellence / Robert C. Camp // GBN Review. – 2003. – № 4. – P. 12-17.

**Ємельянов О. Ю.**

*доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Петрушка Т. О.**

*доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

Досягнення високих темпів економічного зростання економіки України є можливим лише на засадах підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Своєю чергою, зростання конкурентоспроможності підприємств України потребує зниження ресурсомісткості, зокрема енергоємності, виробництва, що вимагає переходу на ресурсозберігаючу модель економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Необхідно відзначити, що питання формування організаційно-економічних механізмів та оцінювання економічної ефективності заходів з ресурсозбереження на підприємствах розглянуто у значній кількості наукових праць, зокрема у [1, с. 141-143; 2, с. 8-9; 3, с. 110-116; 4, с. 80-83 та ін.]. Однак, питання формування ресурсозберігаючої моделі економічного розвитку підприємств на теперішній час

не є остаточно вирішеним і потребує подальших досліджень. Зокрема, це стосується проблеми визначення типів ресурсозберігаючого розвитку підприємств та встановлення його критеріїв.

Проведене нами дослідження показало, що термін «ресурсозбереження на підприємстві» доцільно тлумачити як результат реалізації програми науково обґрунтованих організаційних, технічних та соціальних заходів, спрямованих на зниження питомих витрат тих чи інших виробничих ресурсів підприємства та (або) питомих витрат, пов'язаних з придбанням, утриманням та експлуатацією цих ресурсів, що, у кінцевому рахунку, призводить до зменшення собівартості та (або) ціни одиниці певних видів продукції підприємства. Щодо економічного розвитку підприємства, то він являє собою незворотні, керовані, закономірні зміни внутрішнього середовища суб'єкта господарювання, які призводять до зростання його економічного потенціалу і зумовлюють можливості щодо збільшення величини фінансових результатів діяльності підприємства.

Якщо розглядати сутність економічного розвитку підприємства, то слід відзначити, що він характеризується внутрішніми та зовнішніми ознаками. При цьому зовнішньою ознакою може виступати стійка тенденція до зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, а внутрішньою ознакою – певні якісні зміни, що відбуваються у внутрішньогосподарському механізмі підприємства, зокрема покращення якості використовуваних ресурсів. За таких умов, якщо виокремлювати ресурсозберігаючий тип економічного розвитку підприємства, то його ідентифікація виявляється доволі непростим завданням, так як за одним критерієм розвиток може відноситися до такого типу, а за іншим – ні. Нами запропоновано класифікацію ознак ресурсозберігаючого типу економічного розвитку підприємства за: критеріальними показниками (кількісні, зокрема, моментні, інтервальні, відносні та питомі, та якісні, зокрема, ресурсні та продуктові); кількістю критеріїв (одиничні, комплексні); необхідністю (необхідні, достатні, необхідні та достатні); змістом (економічні, техніко-технологічні, організаційні, соціальні); наявністю зіставлення з попереднім періодом (статичні, динамічні); проміжком часу, що досліджується (ретроспективні, поточні, прогнозні).

Особливо важливе значення має встановлення необхідних та достатніх ознак ресурсозберігаючого типу економічного розвитку підприємства. Проведене дослідження показало, що за умов, коли ідентифікація типу економічного розвитку підприємства здійснюється за показником собівартості одиниці продукції певного її виду, яку виготовляє дане підприємство, то ознаками такого типу розвитку за критерієм необхідності цих ознак можуть бути такі:

- необхідна ознака – зниження питомих витрат натуральних обсягів хоча б одного виду виробничих ресурсів підприємства;

- достатня ознака – зниження експлуатаційних витрат за усіма видами виробничих ресурсів підприємства у розрахунку на одиницю продукції даного її виду з урахуванням коригування цін на ці ресурси шляхом усунення впливу екзогенних причин їх змін;

- необхідна та достатня ознака – зниження собівартості одиниці продукції даного її виду з урахуванням коригування цін на виробничі ресурси підприємства шляхом усунення впливу екзогенних причин їх змін.

Важливими індикаторами ресурсозберігаючого типу розвитку підприємств є показники ефективності використання його виробничих ресурсів. Доцільно здійснити класифікацію цих показників за такими ознаками:

1) за залежністю між значенням показника та результативністю використання певного виду виробничих ресурсів підприємства: прямі, для яких існує безпосередньо така залежність (показники виробітку, фондівіддачі, матеріаловіддачі тощо); непрямі, для яких існує лише опосередкована така залежність (зокрема, показники рівня витрат та прибутковості продукції);

2) за складовими, які містяться в аналітичному виразі показника, з точки зору середовища, у якому вони формуються: ендогенні, у яких містяться лише натуральні значення складових (це, зокрема, показники натурального виробітку та натуральної фондівіддачі у розрахунку на одиницю однотипного обладнання); змішані, які містять як натуральні, так і вартісні складові (натуральний обсяг виробництва на 1 грн. витрат, вартісний виробіток тощо); екзогенні (як чисельник, так і знаменник аналітичного виразу містять вартісні показники);

3) за ступенем узагальненості: часткові, які описують ефективність кожного окремого виду виробничих ресурсів; інтегральні, які одночасно описують ефективність декількох видів виробничих ресурсів; узагальнюючі, які одночасно описують ефективність усіх видів виробничих ресурсів підприємства;

4) за конструкцією аналітичного виразу показника: показники «результат / витрати»; показники «фактичний результат / максимально можливий результат»; показники «мінімально можливі витрати / фактичні витрати»; показники «приріст результату / приріст витрат»;

5) за одиницею виміру показника, що міститься у чисельнику аналітичного виразу показника ефективності: натуральні показники; вартісні показники; трудові показники;

6) за одиницею виміру показника, що міститься у знаменнику аналітичного виразу показника ефективності: у розрахунку на одиницю натурального обсягу певного виду ресурсів; у розрахунку на 1 грн. поточних витрат; у розрахунку на 1 грн. одноразових (інвестиційних) витрат;

7) за складовими, які містяться в аналітичному виразі показника, з точки зору проміжку часу, за який вони беруться: статичні (ці складові беруться за один і той самий проміжок часу); динамічні (індексні), у яких окремі складові беруться за звітний період, а інші – за базовий.

У процесі формування ресурсозберігаючої моделі економічного розвитку підприємств важливе значення має узагальнююче оцінювання економічної ефективності ресурсного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання. При цьому слід враховувати той факт, що інтегральне оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства повинно надавати спільну оцінку ефективності використання як понесених підприємством поточних операційних витрат, так і вкладеного у нього капіталу. З цією метою пропонується використовувати такий показник:

$$I_e = \frac{D_c}{B_o + K_e \times H}, \quad (1)$$

де  $I_e$  – інтегральний показник оцінювання економічної ефективності господарської діяльності підприємства, разів;  $D_c$  – чистий дохід підприємства у звітному періоді, тис. грн.;  $B_o$  – операційні витрати підприємства у звітному періоді, тис. грн.;  $K_e$  – середня величина власного капіталу у звітному періоді, тис. грн.;  $H$  – норма прибутковості власного капіталу підприємства, частки одиниці.

Необхідно відмітити, що за належного рівня економічної ефективності використання ресурсів підприємства значення показника (1) повинно бути не меншим за одиницю. При цьому збільшення значень цього показника у часі слід вважати однією з основних ознак впровадження на підприємстві ресурсозберігаючої моделі його економічного розвитку.

### **Література:**

1. Баландіна І. С. Принципи формування потенціалу ресурсозбереження на підприємствах у сучасних умовах / І. С. Баландіна // БізнесІнформ. – 2012. – № 11. – С. 141-143.
2. Іваненко О. В. Формування потенціалу ресурсозбереження соціально-економічних систем / О. В. Іваненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 8. – С. 7-10.
3. Михаліцька Н. Я. Реалізація політики енерго- та ресурсозбереження в контексті зміцнення національної безпеки / Н. Я. Михаліцька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2013. – Вип. 2. – С. 108-117.
4. Некрасова Л. А. Формування ресурсозберігаючої моделі розвитку підприємства / Л. А. Некрасова, А. В. Христова // Економіка: реалії часу. – 2017. – № 2 (30). – С. 79-84.

**Ільченко Т. В.**

*доцент кафедри маркетингу*

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

*м. Дніпро, Україна*

## **АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СКЛADOVA СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК**

В умовах нестабільної економічної ситуації входження України в глобалізаційні процеси вимагає нових підходів та методів до управління підприємствами, в тому числі аграрними. Питання стабільної діяльності та подальшого ефективного стратегічного розвитку аграрних компаній в умовах економічної кризи набули пріоритетності для всіх керівників. Відповідно, основною метою антикризових заходів повинна стати адаптація діяльності аграрних компаній до навколишнього змінного бізнес-середовища.

Для реалізації на практиці антикризових заходів необхідна розробка фінансової стратегії й тактики, важливу частину якої займає система антикризового маркетингу. Ця система повинна мати свої антикризові цілі, ґрунтуватися на сукупності зовнішніх і внутрішніх впливів, що забезпечують виявлення і подолання кризових чинників діяльності аграрних підприємств.

Суть антикризового маркетингу полягає в оперативній зміні маркетингової політики підприємства й усіх складових маркетингу (асортимент продукції, ціна, канали розподілу і методи стимулювання збуту) залежно від змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Без грамотного використання інструментів антикризового маркетингу успішне подолання кризи аграрним підприємством майже неможливе. Стратегія підприємства, його цінова політика, обсяги виробництва і реалізації продукції, розширення асортименту – це лише мала частина застосування маркетингу. У період кризи, коли так важливо розробити ефективну антикризову стратегію, велика увага належить маркетинговим дослідженням як засобу діагностики ринкових можливостей і позицій підприємства, його сильних і слабких сторін, а також дослідження можливостей і загроз з боку ринку [1, с. 270].

З точки зору маркетингу, кризовий стан аграрного підприємства, означає, в першу чергу, його неконкурентоспроможність. Підприємство повинне своєчасно відреагувати на цей процес шляхом встановлення об'єктивних причин його виникнення і створення комплексу маркетингових заходів, які перешкоджають подальшому розвитку кризового процесу. Отже, без чітко розробленої маркетингової програми практично неможливо уникнути і, тим більше, вивести підприємство з кризи. Ще Ф. Котлер відзначав, що в кризові часи роль маркетингу значно зростає, так як маркетингологи допомагають організації вижити за рахунок пошуку нових ринкових ніш, модернізації продуктової політики, пошуку нових резервів і фокусів діяльності підприємства [2].

На наш погляд, саме маркетинговий підхід до вирішення ключових проблем аграрного підприємства в кризовий період здатний допомогти як знизити наслідки кризи, так і продовжувати основну комерційну діяльність.

Таким чином, завданнями антикризового маркетингу будуть:

- виявлення ризиків;
- оцінювання ризиків (визначення імовірності і величини наслідків);
- вибір і використання методів впливу на ризики;
- обмін інформацією;
- контроль результатів.

Тому маркетинг в антикризовому управлінні є не просто однією з систем підприємства, а основою, яка забезпечує стійкість роботи всіх інших його підрозділів. Формування антикризового механізму має ґрунтуватися на внутрішніх можливостях аграрного підприємства, що включають і рівень розвитку таких компонентів менеджменту, як прогнозування, планування, інформаційне забезпечення, мотивація персоналу, процеси централізації й децентралізації, інтеграції й диверсифікованості управління, організаційні структури управління контролю тощо. При цьому необхідно враховувати всі основні постулати розробки системи антикризового маркетингу, розглядаючи їх через призму особливостей агробізнесу.

В умовах кризи підприємства або для її запобігання використовуються ті ж самі інструменти маркетингу, що і в стабільних умовах, але при цьому змінюються цілі та задачі маркетингу, які набувають нових специфічних рис. Цілі маркетингу повинні бути узгоджені з метою загальної стратегії підприємства. У стабільних

системах головна мета управління – підвищення ефективності діяльності і зростання вартості бізнесу.

При антикризовому управлінні головною метою аграрного підприємства є запобігання або мінімізація негативних наслідків кризи, забезпечення умов отримання необхідних грошових коштів підприємства від збільшення обсягу збуту виробленої ним продукції. Для даного виду управління цілями маркетингу можуть бути: пошук нових ринкових можливостей, підтримка рівня продажів, збереження частки ринку, збереження частки лояльних покупців і ін.. Цілі маркетингу в умовах антикризового управління динамічніші і більш підвладні коригуванню [3].

Сутність антикризової маркетингової стратегії полягає у висуванні найбільш важливих цілей в області виробничої, цінової, збутової політики та визначенні генеральних напрямків ділової активності підприємства. Маркетингова стратегія підприємства в період здійснення процедури фінансового оздоровлення направляється на максимальну адаптацію виробничо-збутового процесу до вимог ринку. Зміст стратегії антикризового маркетингу збагачується в міру її просування по стадіях маркетингової діяльності.

Можна виділити наступні типи для маркетингового циклу чотири стадії:

- аналіз і оцінка ринкових і маркетингових можливостей підприємства;
- відбір цільових ринків;
- розробка комплексу маркетингу;
- розробка і реалізація маркетингових програм [4, с. 75].

В цілому антикризова стратегія маркетингу реалізується шляхом використання певних маркетингових інструментів, таких як:

- приведення обсягів та структури виробництва, системи ціноутворення відповідно до фактичного і прогнозованого стану ринку;
- сегментація ринку і виділення найбільш реальних сегментів споживачів;
- вдосконалення якості та інших факторів споживчої цінності продуктів у відповідність із запитом цільових груп споживачів;
- оптимізація каналів і способів продажів;
- використання додаткових каналів просування, зокрема, інструментів малозатратного «партизанського» маркетингу та ін..

Розглядаючи антикризовий маркетинг, автори акцентують на його особливостях: має строго визначені обмежені витрати; пропонує лише життєво необхідні товари, роботи та послуги за помірними цінами; систематизує та аналізує доходи та можливості потенційних споживачів; знаходиться у пошуках нових регіонів збуту; знаходиться у постійному пошуку нестандартних оригінальних рішень (вірусний маркетинг; партизанський маркетинг і т.д.).

На даний момент характерною рисою українського ринку є поступова відмова споживачів від стандартизованої продукції й можливість вільного вибору товарів, що задовольняють особисті потреби. Наслідком такого процесу став перехід від масового виробництва і відповідно стратегії масового маркетингу до сфокусованих стратегій, що спрямовані на диференціацію ринків і товарів. Саме тому однією з основних рис процесу реструктуризації українських підприємств, в тому числі аграрних, є переорієнтація ринкової діяльності з обов'язковим здійсненням сегментації ринку.

Отже, в процесі антикризового управління підприємством важливе місце буде посідати маркетинг, який дозволить переорієнтувати його діяльність на більш повне задоволення потреб споживачів певного сегмента або ніші за умови обмеженого використання фінансових ресурсів.

Ефективна антикризова стратегія визначає наступні три основні напрями дій для управління підприємством:

- розширення ринку збуту;
- утримання позицій на освоєних ринках;
- відстоювання ринкової ніші, захист від конкурентів [4, с. 77].

При цьому необхідно відмітити, що антикризова маркетингова стратегія підприємства повинна бути не резервною складовою стратегічного управління, а різновидом універсальних стратегій. Тільки за таких умов вона буде заздалегідь спланованою і взаємозалежною зі стратегіями всіх сфер діяльності підприємства не тільки в умовах кризи, а й в стабільних умовах функціонування підприємства, виступаючи системою прогнозування і запобігання різного роду кризових ситуацій.

### **Література:**

1. Мельник Ю.М. Підходи до визначення поняття антикризовий маркетинг / Ю.М. Мельник // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р. / За заг. ред О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2014. – Т.1. – С. 269-271.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер; [пер. с англ. С. Жильцова, М. Жильцова, Д. Раевская]. – М.: Питер, 2007. – 814 с.
3. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
4. Натрус К.С., Хамініч С.Ю. Антикризовий маркетинг як складова стратегічного управління / К.С. Натрус, С.Ю. Хамініч // Економічний вісник університету. – 2016. – Вип. 31(1). С. 72-79.

**Кібенко К. А.**

*аспірант*

*Таврійського державного агротехнологічного університету  
м. Мелітополь, Запорізька область, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЯК ФОРМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Селянські господарства населення як організаційна форма сімейного ведення сільськогосподарської діяльності завжди відігравали суттєву роль у забезпеченні населення країни сільськогосподарською продукцією. Проблемам становлення та розвитку окремих форм і видів селянських господарств приділяли увагу багато вітчизняних вчених таких як А. Чайнов, В. Андрійчук, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Ф. Зінов'єв, П. Макаренко, Л. Мельник, В. Дієсперов П., Саблук І., Свиноус та інші.

Так відомий вчений-економіст Чаянов А.В. вперше обґрунтував специфічні особливості ведення діяльності селянського господарства як форми сімейного господарювання. При цьому під термінами «сімейне господарство», «трудове господарство», «сімейно-трудове господарство», «трудове сімейне господарство» А.В. Чаянов розумів сім'ю селянина або ремісника, які не використовують найману працю, а лише працю членів сім'ї, навіть у тому випадку, коли ця прикмета не чітко виражена [4, с. 115]. Економічним результатом від діяльності таких господарств він визначав не прибуток, як у капіталістичних господарствах, а трудовий дохід – приріст вартості натуральної продукції, виробленої сім'єю протягом року шляхом витрати власної праці [4, с. 119], а місію селянських господарств – як «... доставление средств существования хозяйствующей семье путем наиболее полного использования имеющихся в ее распоряжении средств производства и рабочей силы» [4, с. 62].

Методологічні підходи щодо визначення сутності селянських господарств як форми сталого розвитку сільських територій, спрямованої на задоволення потреб громади у сільськогосподарській продукції власного виробництва та ведення ними неприбуткової діяльності, покладені в основу визначення форм селянських господарств. Сімейна форма праці є визначальною ознакою цих господарств, яка накладає відбиток на право власності, засоби праці та набутий капітал, а також на специфіку розподілу отриманого доходу. Звичайно такі господарства розташовані на сільській території та приймають безпосередню участь у розвитку цих територій [2, с. 18].

Сучасні селянські господарства країни мають величезний потенціал подальшого розвитку. Проте існують визначені проблеми які перешкоджають підвищенню продуктивності і поступовому розвитку селянських господарств та сільських територій в цілому.

До числа основних проблем, які стримують розвиток селянських господарств можна віднести: законодавство у сфері малих форм господарювання поки що знаходиться у стадії становлення, багато питань ще недостатньо врегульовані; недостатня ефективність та мала доступність заходів державної підтримки селянських господарств; слабкість та недостатність інформаційно-консультаційного обслуговування, яка виступає одним з найбільш дієвих засобів стимулювання сільського господарства; нерозвиненість структури сільськогосподарської споживчої кооперації, яка покликана створити селянські господарства більш конкурентоздатними, та прибрати можливих посередників.

Саме кооперація здатна об'єднати селянські господарства, сформувати великі партії продукції, забезпечити якісне зберігання, переробку, транспортування та реалізацію. Перш за все, на сьогодні потребує вирішення проблеми ціноутворення та забезпечення доходності сільськогосподарського виробництва.

Тому функціонування Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року, в якій приділена особлива увага розвитку малих форм господарювання на селі, визначає виключну роль селянських господарств, що виконують багатофункціональну роль. Основними їхніми економічними функціями є виробництво сільськогосподарської продукції, вирощування трудомістких культур, забезпечення сім'ї продуктами харчування, підвищення рівня життя та добробуту сільських жителів ляхом збільшення їхніх доходів.



Крім економічних, селянські господарства виконують і ряд важливих соціальних функцій: забезпечення часткової зайнятості вивільненого із сільськогосподарських підприємств населення працездатного віку, трудове виховання та професійна орієнтація сільської молоді, формування в підростаючого покоління дбайливого господарського ставлення до землі та природи, зміцнення сільських родин тощо. Соціальна природа цих господарств ґрунтується на високій персональній мотивації їхніх власників, поєднанні в одній особі власника, менеджера і виконавця, можливості передачі господарського досвіду наступним поколінням.

Суспільна роль полягає в тому, що вони є важливим джерелом продовольчого ринку, основною сферою зайнятості селян, зміцнюють продовольчий потенціал і безпеку країни.

Ведення власного домашнього господарства, виконання соціально-побутових функцій і виробництво сільськогосподарської продукції є єдиним, нерозривним у часі та постійно відновлюваним процесом життєзабезпечення родини [1, с. 61].

Отже, селянське господарство є надзвичайно важливим суб'єктом економіки, який потребує підвищеної уваги як теоретиків, так і практиків з метою забезпечення ефективності функціонування, без якої неможливо досягти розвитку економічної системи країни. Особливість селянського господарства полягає в тому, що воно виступає і як постачальник, і як споживач усіх видів ресурсів на ринку, тому водночас формує попит та забезпечує пропозицію на них.

Серед подальших перспектив досліджень варто виділити визначення основних шляхів підвищення ефективності використання потенціалу особистих селянських господарств, що повинно стати важливою складовою частиною програм розвитку сільського господарства і сільських територій.

### **Література:**

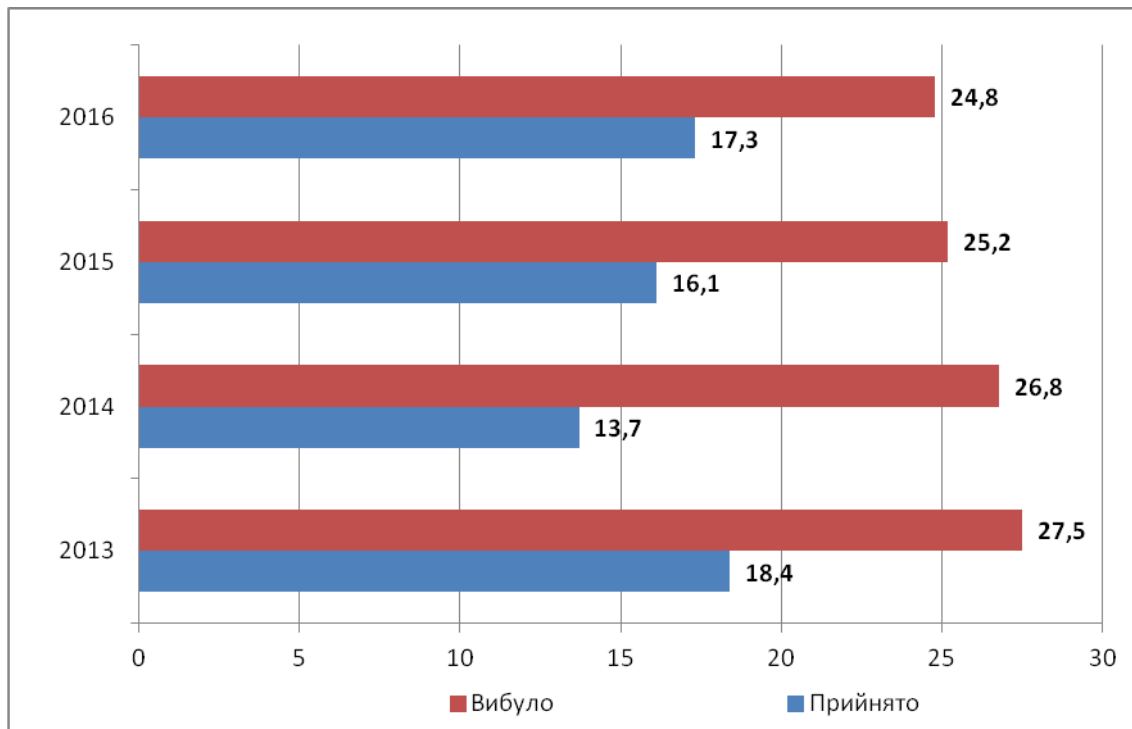
1. Герчанівська С.В. Розвиток особистих селянських господарств у Тернопільській області [Текст] / С.В. Герчанівська // Науковий вісник НУБІП України. – 2013. – № 181-1. – С 60-65.
2. Кропивко М.М. Економічні передумови розвитку селянських господарств України: монографія / М.М. Кропивко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2017. – 487 с.
3. Малік М.Й., Заяць В.М. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / М.Й. Малік, В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С.87-95.
4. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.

**Климчук А. О.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

За сучасних умов глобалізації розвиток та ефективність виробництва промислових підприємств суттєво залежать від людських ресурсів та їх потенційних можливостей. Персонал, котрий доцільно визначати як провідний мобілізуючий фактор виробництва, характеризується своїм формуванням та використанням. Серед якісних характеристик, які вивчають при аналізі персоналу, особливої актуальності набуває показник плинності персоналу (за власним бажанням, за прогули та інші порушення трудової дисципліни), котрий визначається як один із ключових компонентів формування стабільного колективу. Саме скорочення плинності персоналу на промислових підприємствах визначає ефективність застосування механізмів його мотивації та стимулювання [1, с. 64–75].

Аналіз динаміки чисельності персоналу підприємств машинобудівної галузі демонструє стабільне зменшення цього показника. На жаль, на даний час спостерігається негативна тенденція зростання вибуття чисельності працівників не лише на підприємствах машинобудівної галузі України, а й у промисловості загалом. Постійне зростання вибуття працівників у машинобудуванні становило у 2016 р. 24,8% до загальної середньооблікової чисельності штатних працівників [2; 3, с. 37–38]. За період 2013–2016 рр. на підприємствах машинобудування відсоток вибулих працівників є набагато вищим порівняно із показником прийнятих на роботу працівників. Разом із тим, за останні три роки на підприємствах відбулось поступове зменшення показника вибулих працівників у% до середньооблікової кількості штатних працівників. Для порівняння у промисловості у 2013 році показник прийнятих на роботу працівників до загальної середньооблікової чисельності штатних працівників становив 22,5 %, у 2014 році – 20,5 %, у 2015 році – 20,9 %, у 2016 – 20,3 %. Що стосується вибулих працівників, то у 2013 році цей показник становив 29,1 %, у 2014 році – 29,1 %; у 2015 році – 28,1 %, у 2016 році – 28,6% до загальної середньооблікової чисельності штатних працівників (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка рівня прийому та вибуття працівників на підприємствах машинобудування за 2013–2016 рр. (у % до середньооблікової кількості штатних працівників)**

*Джерело: сформовано за [2; 3, с. 37–41]*

Таким чином, у машинобудівній галузі відсоток прийняття та вибуття є дещо нижчим порівняно із іншими промисловими підприємствами. Отже, як і раніше, на машинобудівних підприємствах кількість працівників, що вибули, перевищує кількість прийнятих. При цьому переважна більшість вибулих працівників машинобудівної галузі – 82,3% у 2016 р. залишила робочі місця за власним бажанням. Те, що за офіційною статистикою, лише близько 1% працівників звільняються через скорочення штатів [2] може свідчити про те, що цей показник є штучно заниженим. Оскільки керівники підприємств не зацікавлені у виплаті компенсацій під час скорочення. Насправді ж причина стабільного зменшення кількості працівників полягає в існуванні фінансово-економічної та політичної кризи, яка охопила країну, наслідки котрої відчуються не лише на машинобудуванні, а й на всіх секторах економіки.

Водночас процес плинності персоналу визначається факторами, і причинами, що є необхідними для розробки конкретних заходів, спрямованих на зниження плинності. В свою чергу, вихідною інформацією для з'ясування причин виступають мотиви. До причин плинності відносять найбільш поширені мотиви звільнення працівників: пов'язані з сімейно-побутовими обставинами; у зв'язку із невдоволеністю працівників умовами праці й побуту; через порушення трудової дисципліни. Фактори плинності можна класифікувати за ступенем можливого цілеспрямованого впливу на них: керовані, частково керовані, некеровані.

Мотиви плинності доцільно класифікувати наступним чином: професійно-кваліфікаційні; пов'язані з організацією й умовами праці; міжособові; пов'язані з рівнем задоволення матеріальними благами, із відносинами в колективі та інші.

Загалом серед основних факторів й мотивів плинності персоналу на підприємствах машинобудування доцільно виділити: низьку заробітну плату окремих груп працівників; невдоволеність умовами праці та організацією виробництва; неритмічність виробництва, систематичний додатковий робочий час; невідповідність робіт, що виконуються працівником, рівню кваліфікації й основної професії, невизначеність перспектив професійного зростання; важкі й шкідливі умови праці, брудна робота на окремих ділянках виробництва; погані взаємовідносини у виробничому колективі та з адміністрацією.

Виявлення мотивів, факторів і встановлення причин плинності персоналу здійснюється за допомогою спеціальної процедури, яку виконують співробітники кадрової служби. Процедура охоплює вивчення анкетних даних, співбесіди з тими, хто звільняється, а також із їхніми товаришами, бригадиром, майстром, начальником дільниці, результати яких заносяться в журнал обліку звільнень [4]. В свою чергу, ефективне формування та використання персоналу машинобудівних підприємств включає комплекс заходів, спрямованих на забезпечення умов для ефективної реалізації творчого, фізичного та трудового потенціалів працівників.

Раціональне формування та використання персоналу має відповідати наступним вимогам: не ігнорувати інтереси працівників, дотримуючись законів про працю; забезпечувати: оптимальну зайнятість працівників і стабільне та рівномірне їх завантаження протягом робочого періоду (тижня, місяця); відповідність трудового потенціалу працівників вимогам робочого місця, посади; періодичну зміну одного робочого місця на інше з метою забезпечення різноманітності робіт, що виконуються, і можливості гнучкого маневрування в процесі виробництва; максимальну можливість виконання на робочому місці різних операцій, збалансованість кількості робочих місць і кількості працівників завдяки правильному їх розміщенню.

Враховуючи те, що плинність персоналу для підприємства є великим недоліком в ефективному його використанні, що призводить до частої зміни персоналу, його ротації та перекваліфікації, для керівників машинобудівних підприємств вкрай важливим завданням є взяття під контроль даного процесу на основі проведення атестації персоналу, аналізу методів та методик оцінки, мотивування і стимулювання його діяльності, пошуку відповідності мотиваційних і стимулюючих систем активізації персоналу, проведення регулярних опитувань працівників задля визначення їх рівня вмотивованості та визначення факторів впливу на мотивацію та стимулювання персоналу.

В умовах глобалізації зі збільшенням частки технологій відбувається підвищення вимог щодо якості трудового потенціалу та навичок працівників, запровадження інвестицій в підвищення кваліфікації і перекваліфікації персоналу, у модернізацію системи професійної підготовки, в розвиток системи навчання протягом життя. В свою чергу, зростання людського капіталу, підвищення рівня професійних навичок і компетенцій працівників висувають нові вимоги до продуктивності робочих місць, тим самим, до якості перспективного планування напрямів і пріоритетів економічного розвитку в нерозривному зв'язку з потребами ринку праці й соціально-демографічними показниками.

Таким чином, за результатами проведених досліджень, формування та використання персоналу має неабиякий вплив на ведення машинобудівним

підприємством його господарської діяльності, що має за мету збільшення прибутковості, його процвітання і покращення фінансового стану працівників підприємства. В умовах глобалізаційних змін провідна роль належить системі управління персоналом у вирішенні соціально-економічних проблем суспільства. Діяльність підприємств машинобудівної галузі починається із формування персоналу, який в процесі роботи буде змінюватися, поповнюватися та оновлюватися відповідно до виробничо-господарських потреб підприємства. Через те, формування та використання персоналу знаходиться в прямій залежності від ефективності господарювання машинобудівного підприємства.

### **Література:**

1. Грішнова О. А. Інноваційна стратегія управління персоналом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О. А. Грішнова, Н. М. Полив'яна // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 1. – С. 64–75.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Праця України у 2015 році : статистичний збірник. – Київ: ТОВ Видавництво «Консультант»; Державна служба статистики України, 2016. – 312 с.
4. Швець В. Я. Оптимізація трудових ресурсів промислового підприємства: глобалізаційний аспект / В. Я. Швець, Ю. В. Никифорова // Економічний простір. – 2016. – № 108. – С. 246–254.

**Мосієнко О. В.**

*викладач*

*Житомирського торговельно-економічного коледжу  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Житомир, Україна*

## **ГЕНЕЗИС ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ**

Проблеми забезпечення організаційного розвитку підприємств наразі є дуже актуальними; ще з давніх часів питання управління персоналом були темою наукових дебатів, бажаним знанням та спірним положенням.

Розвиток науки управління пройшов декілька історичних періодів, серед яких виділяють: стародавній, індустріальний, період систематизації та інформаційний період. Для кожного з періодів були характерними бачення та дослідження управління, формування певних теорій, шкіл та течій.

Одними з перших науковців, хто дав характеристику управлінню як особливій сфері діяльності, були: Сократ (470-399 рр. до н.е.) – він проаналізував різні форми управління, на основі чого проголосив принцип універсальності управління; Платон (428-348 рр. до н.е.) – дав класифікацію форм державного управління, зробив спроби розмежувати функції органів управління; Олександр Македонський (356-323 рр. до н.е.) – розвинув теорію і практику управління військами.

Не дивлячись на давню історію, управління персоналом було визнано самостійною галуззю діяльності тільки в двадцятому столітті. Цей період

знаменувався появою класичних управлінських шкіл та підходів. А саме: процесна школа управління, засновником якої був відомий американський вчений Ф. Тейлор [3, с. 174]. Науковець вперше сформулював поняття «людського фактору», а його послідовник Г. Емерсон в 1912 р. охарактеризував перелік вимог, яким повинен відповідати менеджер з управління людьми. В подальшому французький дослідник А. Файоль виділив основні принципи управління персоналом, які до цього часу не втратили своєї актуальності: винагорода, справедливість, підпорядкованість приватних інтересів суспільним, єдність персоналу.

Системна управлінська школа, представники якої розглядали управління як логічний процес, який може бути виражений математично, та припускали, що керівники повинні розглядати організацію як сукупність взаємозв'язаних елементів, таких як люди, структура, завдання, технологія, ресурси. У 70-і рр. з'явилася ідея відкритої системи управління, що розкривала організацію як ту, що має досить різноманітне внутрішнє середовище, основою якого є людський капітал. На цій основі виникала школа людських стосунків. Творцем школи є американський соціолог і психолог Елтон Мейо, яким було встановлено, що продуктивність праці робітників підвищується не стільки через підвищення заробітної плати, скільки через зміни взаємин між виконавцями і менеджерами в кращий бік, ріст задоволеності своєю працею і стосунками в колективі. Набули розвитку теорії людського капіталу Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу, в яких людський капітал характеризується як найцінніший ресурс, набагато важливіший ніж природні ресурси або накопичене багатство [3, с. 120].

А. Маслоу запропонував теорію, що мотивом людей є ієрархія потреб, у тому числі грошові стимули і соціальне сприйняття. Д. Мак Грегор сформулював теорії «Х», та «У» робітників. Теорія «Х» – порівняно негативне сприйняття робітників, а «У» є більш позитивною і відображає ставлення захисників людських стосунків. В. Оучі сформулював теорію «Z», відповідно з якою управління персоналом може формуватися тоді, коли керівництво організації буде сприймати його як одну велику сім'ю.

Всі підходи до управління можна систематизувати у дві великі групи [3, с. 267]: перша група – класичних підходів до управління представлена (табл. 1): функціональним, системним, ситуаційним, оптимізаційним і дослідницьким підходами; друга група підходів до управління пов'язана з орієнтацією управління не на кінцевий результат по заданих зразках та використанні персоналу лише, як ресурсу діяльності підприємства, а на саму людину (керівника і персонал), як основну рушійну силу розвитку діяльності підприємства. Така орієнтація формує людиноцентриський підхід до управління.

**Характеристика класичних підходів до управління**

№з.п.	Назва підходу	Характеристика підходу
1.	Комплексний	передбачає розгляд проблем управління не лише в економічних, технічних та ін., а й у психологічних, організаційних та демографічних аспектах.
2.	Системний підхід	розглядає підприємство як систему, яка має єдину мету; організацію – як сукупність взаємопов'язаних підсистем (цехи, служби, дільниці, робочі місця), відкритих до зовнішнього середовища, що постійно змінюється.
3.	Ситуаційний підхід	зумовлює вибір оптимального методу управління, яке виходить із конкретної ситуації та дозволяє забезпечити ефективне досягнення цілей організації з найменшими ресурсними витратами.
4.	Функціональний	розглядається як процес, що представляє собою сукупність безперервних, взаємозалежних видів діяльності (дій та операцій) різних суб'єктів, діяльність яких спрямовується на єдиний результат – досягненні цілі підприємства.
5.	Оптимізаційний	управління полягає в тому, щоб сконструювати таку систему мір, яка перетворила б структуру і процес управління з метою досягнення максимально можливих кінцевих результатів діяльності підприємства при раціональних витратах часу на управлінську діяльність.
6.	Дослідницький	спрямований на виявлення шляхів і умов підвищення результативності окремих ланок управлінського процесу та введення у процес управління різних інновацій.

Сутність людиноцентристського підходу, полягає в тому, що центром уваги в управлінні є людина. Даний підхід спирається на теорію і практику менеджменту, у якому досить добре розроблена поведінкова сторона діяльності менеджера, що орієнтується у своїй роботі на повагу, довіру, успіх. Людиноцентристський підхід ґрунтується на об'єктивному описі взаємодіючих суб'єктів разом з їх суб'єктивними внутрішніми інтересами. Даний підхід є "некласичним" підходом до теорії управління персоналом. Його завдання зводиться до підвищення ефективності індивідуальної, і особливо спільної діяльності працюючих особистостей, в творчому вирішенні проблем управління. Найпоширенішими сучасними підходами до управління, що мають людиноцентристське направлення, є: мотиваційний підхід, ситуаційний підхід до управління на основі ієрархічних моделей, соціально-психологічний підхід, праксеологічний підхід, поведінковий, або біхевіористичний підхід, та рефлексивний підхід.

Рефлексивне управління персоналом – це процес взаємодії суб'єкту управління (керівника) і керованого об'єкту управління (персоналу), через взаємовплив, результатом якого є самоорганізація співпраці що до досягнення цілей підприємства [1, с. 54]. Призначення рефлексивного управління персоналом полягає в пошуку такого психологічного механізму стимулювання (або маніпулювання) мотивації до праці, який би забезпечував ефективну діяльність всіх учасників управлінського процесу на підприємстві та реалізовувався через добровільне бажання краще працювати. Такий механізм формує самоорганізацію праці з мінімальним керівним впливом. Рефлексивні процеси формують мотивацію до праці всередині людини, в її внутрішньому світі. Рефлексія творить необхідну для організації, підприємства людину – свідомого члена колективу, професіонала, формує з колективу – команду.

Піонерами досліджень рефлексивних аспектів управління є такі вчені: Дж. Соррос, Д. Канеман, В. Є. Лепський, Ф. І. Єрешко, О.В. Авілов, В.О. Лефевр, О.А. Урбановіч, Кара-Мурза та ін. Не дивлячись на значну історію досліджень рефлексії в таких науках як філософія, біологія, психологія, дослідженню рефлексії в менеджменті та управлінні було приділено не так багато уваги. Тема рефлексії в науці управління персоналом досить нова.

Рефлексія є фундаментальною основою науки управління, найяскравіше проявляє себе у розділах управління персоналом підприємств, психології управління, маркетингу, менеджменті та організації управління. Рефлексія управління – це погляд всередину себе, як особистості, погляд всередину процесу, якій здійснюється особистістю, або групою особистостей та погляд у середину системи, яку формують особистості (колектив, команда, група працівників).

Формування системи управління за рефлексивним підходом відбувається завдяки встановленню цілей, завдань, побудові організаційної структури та структурних елементів, спеціалізованих і однорідних функцій з дотриманням принципів самоорганізації, гуманізації та гармонізації комерційних і особистісно-зорієнтованих цілей персоналу підприємства [2, с. 144].

Реалізується рефлексивне управління через взаємовплив та співпрацю, яка досягається вдалим рольовим поєднанням позицій – керівник, заступник, виконуючий обов'язки, робітник, делегуванням повноважень згідно наданих соціальних ролей та визначенням їх ролі та місця в досягненні максимальної результативності від спільної праці на підприємстві.

Отже, представлені в різних науках концепції рефлексії створюють основу теорії рефлексивного управління персоналом. Ініціатор міжнародної наукової організації «Римський клуб» А. Печчеї писав: «Немає більше економічних, технічних, або соціальних проблем, які існують окремо, незалежно одна від одної, і які можна було б вирішити у межах одного відповідного простору. Всі проблеми людства і соціальні, і психологічні, і економічні, і політичні тісно переплітаючись і взаємодіючи пускають коріння у суміжні і віддалені сфери людської діяльності» [4, с. 234]. Розкриваючи цю тезу, можна доповнити, що без врахування психологічних, філософських та біологічних аспектів існування людини в соціумі неможливо дослідити теорію управління персоналом підприємства.



## Література:

1. Авилов А.В. Рефлексивное управление. Методологические основания: Монография / А.В. Авилов – М.: ГУУ. – 2003. – 174 с.
2. Лефевр В.А. Рефлексия / В.А. Лефевр – М.:Когито-Центр. – 2003. – 496 с.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук – Київ:Кондор. – 2005. – 303 с.
4. Калінеску Т.В. Самоорганізація підприємств: тенденції соціалізації економіки: Монографія / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, Г.О. Наьон – Луганск: Ноулідж. – 2012. – 395 с.

**М'ячин В. Г.**

*кандидат технічних наук,*

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

**Дзябенко Ю. А.**

*магістр*

*Українського державного хіміко-технологічного університету*

*м. Дніпро, Україна*

## СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

При оцінці інноваційного потенціалу промислового підприємства важливе значення має теоретичне підґрунтя даного виду дослідження. Але, як нами вже було показано раніше [1], на теперішній час не існує стрункої теорії інноваційної фірми, а розробки цієї теорії представлені лише поодинокими роботами окремих вчених, а саме роботами В. Лацоніка та У. Баумоля [2; 3].

Відсутність теоретичного підґрунтя викликає певні труднощі при оцінці таких показників інноваційного розвитку підприємств, як інноваційна активність, інноваційний потенціал тощо.

Для ефективного управління інноваційним розвитком промислового підприємства уявляється важливим дослідити структуру його інноваційного потенціалу та оцінити роль та значення його ключових складових.

Основними складовими структури інноваційного потенціалу підприємства є: фінансовий, виробничий, трудовий (кадровий), організаційний, маркетинговий тощо [4].

Для управління трудовим (кадровим) потенціалом підприємства його, насамперед, потрібно оцінити. На теперішній час немає адекватної методики оцінки трудового потенціалу як складової частини інноваційного потенціалу промислового підприємства, а також немає єдиної релевантної методики вартісної оцінки трудового потенціалу підприємства. Звідки, як правило, у більшості випадків при оцінці вартість активів підприємства вартість трудового потенціалу не враховується. Тому існує необхідність розробки та впровадження універсальної методики щодо оцінки вартості кадрового потенціалу промислового підприємства.

В роботі [5] запропонована методика розрахунку вартості трудового потенціалу промислового підприємства, яка полягає в оцінці вартості усіх функціональних робітників підприємства.

Оціночна вартість робітника, на думку авторів [5], являє собою добуток заробітної плати робітника за певний період на спеціальну величину – так званий «гудвіл робітника»  $\Gamma_{\text{кп}}$  (гудвіл кадрового потенціалу)

$$S = \text{ЗП} \times \Gamma_{\text{кп}},$$

де  $S$  – оціночна вартість робітника, грош.од.;

ЗП – передбачувана заробітна плата або заробітна плата, що виплачується, за певний період;

$\Gamma_{\text{кп}}$  – коефіцієнт гудвілу кадрового потенціалу робітника.

Гудвіл кадрового потенціалу робітника є розрахунковою величиною – коефіцієнтом, який відображає реальну ринкову, індивідуальну вартість не як штатну одиницю, а як конкретну людину, що володіє певними професійними навичками.

Розрахунок гудвілу кожного працівника ведеться на підставі параметрів, які визначаються методом експертних оцінок. Основні параметри, що враховуються при розрахунку гудвілу кожного працівника, та їх наближена оцінка наведені у табл. 1.

В табл. 1 наведені лише певна частина показників (три показники), їхня кількість може бути значно більшою. Важливо відмітити, що всі показники, у тому числі ті, які в табл. 1 наведені у лінгвістичному вигляді, представлені в кількісній формі. Але досить часто зустрічаються оцінки параметрів тільки у лінгвістичній формі. Тому постає питання щодо поєднання як кількісних показників, так і лінгвістичних показників для отримання інтегральної оцінки коефіцієнту гудвілу.

Таким інструментом, який може поєднати різні види показників, є математичний апарат нечіткої логіки. Існує низка робіт, в яких запропоновано оцінювати, зокрема, людський капітал у термінах нечіткої логіки.

Таблиця 1

**Основні параметри, що враховуються  
при розрахунку гудвілу кожного працівника**

Параметри	Значення коефіцієнту		
	відмінний	прийнятний	нервова обстановка
1. Психологічний клімат, що склався в колективі			
Значення коефіцієнту	0,2	0,1	0
2. Професійний рівень робітника	високий	середній	низький
Значення коефіцієнту	0,5	0,2	0,2
3. Час, необхідний для адаптації робітника на новому робочому місці			
Значення коефіцієнту для адміністративного та управлінського персоналу	від 1 до 4		
Значення коефіцієнту для спеціалістів та службовців	від 0,5 до 2		
Значення коефіцієнту для робочих та різноробочих	від 0 до 1		

В роботі [6] розглядається саме питання побудови нечітко-логічної моделі для побудови рейтингу виробничих якостей робітників (performance rating of employe'e's). Для оцінки виробничих якостей працівників використовують критичні атрибути, до яких автори включили якість праці (Quality of Work), кількість праці (Quantity of Work), надійність працівника (Reliability), взаємовідносини з колегами (Relationship), знання (Knowledge), компетентність (Competence), комунікативні властивості (Communication), наглядові якості (Supervision), вчасне виконання роботи (Timeliness), дотримання розпорядку у роботі (Rules).

Для оцінки кожного атрибуту в роботі [6] запропонована шкала лінгвістичної та кількісної оцінки якості (табл. 2).

Таблиця 2

**Лінгвістична та кількісна оцінка якості атрибуту,  
що використовується для характеристики виробничих якостей працівників**

Лінгвістична оцінка якості атрибуту	Умовне позначення лінгвістичної оцінки якості атрибуту	Кількісна оцінка відповідної лінгвістичної оцінки якості атрибуту
Екстраординарне	EO	4,0-5,0
Виключне значення	E	3,5-3,00
Відмінна якість	S	3,0-3,49
Повністю задовільняє	FS	2,5-2,99
Мінімально задовільняє	MS	2,0-2,49
Не задовольняє	US	1,5-1,99
Погана якість атрибуту	P	<1,5

Таким чином, перспективною методологією оцінки якості трудового потенціалу промислового підприємства, на наш погляд, є методологія нечіткої логіки, що базується на застосуванні як кількісних, так і лінгвістичних змінних.

**Література:**

1. М'ячин В.Г. Еволюція теорії інноваційного підприємства / В.Г. М'ячин // Сучасні особливості шляхів вирішення економічних проблем розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 29-30 вересня 2017 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2017. – 128 с.
2. Баумоль В. Микротеория инновационного предпринимательства / В. Бвумоль // Экономическая социология. – 2013. – Т.14. – № 3. – С. 96-108.
3. Лацоник У. Теория инновационного предприятия / У. Лацоник // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2016. – Том 4. – №3. – С. 7-32.
4. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечётких множеств / В.А. Павлова, В.Г. Мячин, А.Г. Жукова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 243-252.
5. Экономика и управление: инновации, учет, человеческий капитал: монография / под общей научной редакцией В.А. Тупчиенко. – М.: Издательство «Научный консультант», 2016. – 134 с.

6. Singh S.B. Development of fuzzy logic model for performance rating (PR) of employee's / Dr. SB Singh, Ashwani Kharola // *Advanced Modelling and Optimization*. – Vol.15. – Number 3. – 2013. – PP. 839-853.

**Пересадько Г. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій  
«Українська академія банківської справи»  
Сумського державного університету  
м. Суми, Україна*

**Підлісна О. В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та реклами  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Київ, Україна*

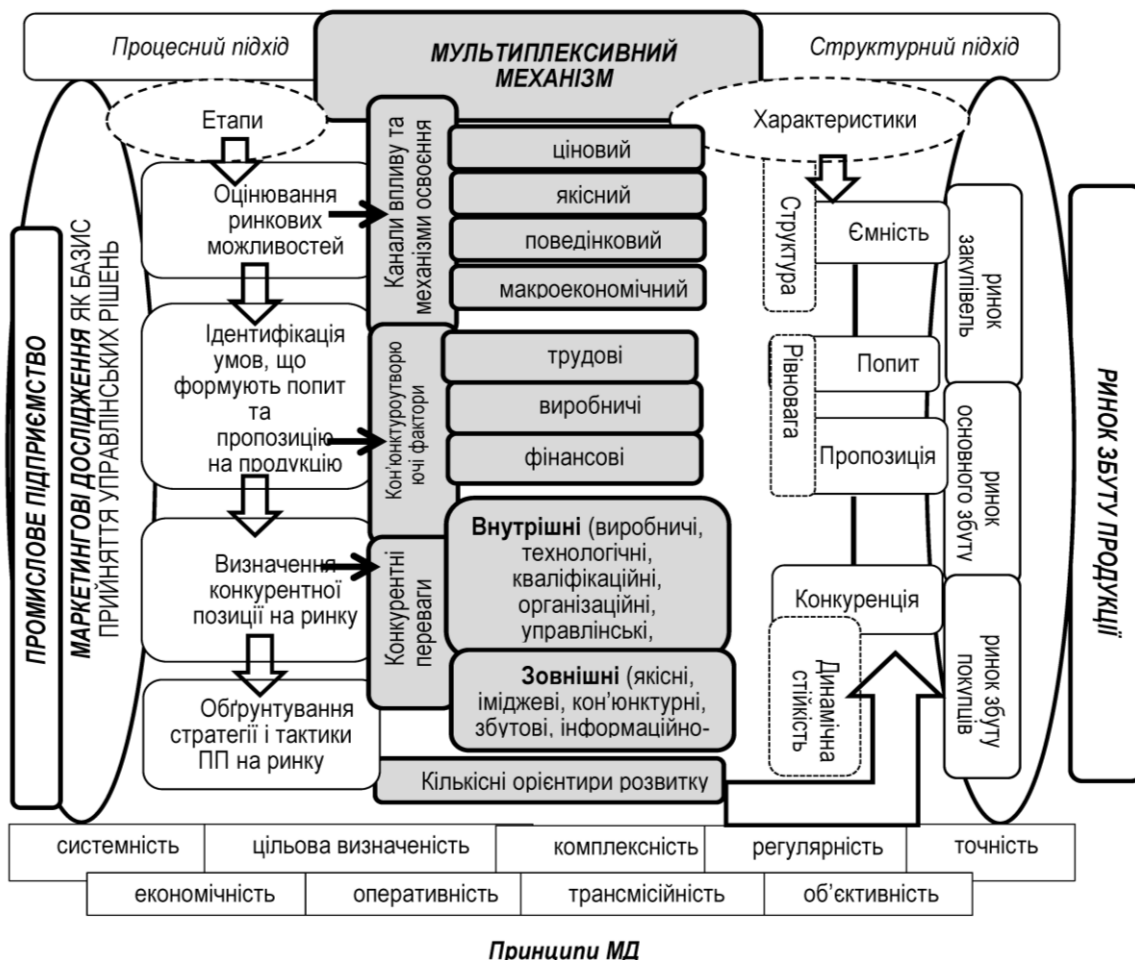
## **МУЛЬТИПЛЕКСИВНИЙ МЕХАНІЗМ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Авторський підхід до розуміння сутності маркетингових досліджень промислових підприємств обумовлює необхідність коригування механізму їх проведення, запровадження мультиплексивного механізму, що передбачає збалансування внутрішніх можливостей підприємства та зовнішніх запитів шляхом забезпечення безперервного та багатоканального контакту зі споживачем (рис. 1).

В основу мультиплексивного механізму маркетингових досліджень промислових підприємств закладено нове розуміння ролі та призначення маркетингових досліджень – як базису прийняття всіх управлінських рішень промислових підприємств, а не інструменту, який використовується для вирішення окремих поточних завдань розвитку. Застосування цього механізму передбачає поєднання процесного та структурного підходу до організації маркетингових досліджень.

Відповідно до процесного підходу, спрямованість маркетингових досліджень визначається специфікою відповідного етапу управління збутом на промислових підприємствах, а саме:

1) оцінювання ринкових можливостей, дослідження кількісних та якісних аспектів ємності ринку збуту продукції промислових підприємств;



**Рис. 1. Основні положення мультиплексивного механізму маркетингових досліджень ринку збуту промислових підприємств**

2) обґрунтування та вибір тактики просування продукції, аналіз фінансових, трудових та виробничих умов, що визначають формування попиту та пропозиції на ринку збуту продукції промислових підприємств, в тому числі встановлення рівноваги; 3) моніторинг конкурентної позиції на ринку з урахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників; 4) формування стратегії та програми збуту ринку продукції промислових підприємств. Відповідно до структурного підходу, спрямованість маркетингових досліджень визначається особливостями елементів ринку збуту – рівнем та структурою ємності ринку, умов формування попиту та пропозиції на ньому, рівнем та характером конкуренції.

Маркетингові дослідження промислових підприємств, здійснюють визначальний вплив на розвиток та функціонування промислового підприємства. Висока вартість даної процедури є цілком виправданою лише тоді, коли це має відповідний ефект і дозволяє підприємству отримати корисні дані для подальшого аналізу та планування своєї діяльності. Саме тому, питання оцінки ефективності маркетингових досліджень є не менш важливим моментом їх організації.

На сьогоднішній день теоретичні та практичні підходи до оцінки та прогнозування ефективності маркетингових досліджень ще недостатньо вивчені. Дослідженню даного питання приділяли увагу в своїх працях видатні вітчизняні та закордонні дослідники, а саме Т. Амблер, П. Дойль, Г. Ассель, Є. П. Голубков,

Р. С. Каплан, Д. П. Нортон, В. М. Похабов, І. В. Пономаренко, В. Савчук, Є. Будаєва. Проте, до цього часу в науковій літературі єдиної точки зору на питання прогнозування ефективності маркетингових досліджень не склалося, що обумовлює необхідність подальшого його дослідження.

Варто зазначити, що більшість авторів ідентифікують процес оцінювання ефективності маркетингових досліджень як один із найбільш трудомістких та складних елементів процесу управління маркетингом [1; 2]. Перш за все, це пов'язано із трактуванням сутності витрат на маркетингові дослідження, їх класифікацією та складністю розрахунку, що є ключовою передумовою їх ефективності. Сутність зазначеної категорії полягає у наступному:

– витрати на маркетингові дослідження забезпечують реалізацію товарів та послуг;

– витрати на маркетингові дослідження мають інвестиційний характер, що визначає можливість отримання значного обсягу прибутку у майбутньому.

Важливість аналізу витрат на маркетингові дослідження не викликає сумніву, що актуалізує завдання поглибити їх вивчення в межах даної роботи.

### **Література:**

1. Высочина, М. В. Оценка эффективности маркетинговой деятельности предприятия / М. В. Высочина // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 74 – С. 27-30.
2. Гуржій, Н. М. Управління маркетинговою діяльністю підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н. М. Гуржій; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – 19 с.

**Радіонова Н. Й.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту*

*Київського національного університету технологій та дизайну  
м. Київ, Україна*

## **ВПЛИВ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

Як показує вивчення праць вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів, системи класифікації виробничих затрат багато в чому визначаються виходячи саме з призначення інформації про затрати для ефективного їх регулювання на кожному конкретному підприємстві.

Класифікація затрат – це поділ їх на класи на основі певних загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними. Причому, чим більше виділено ознак класифікації, тим вищий ступінь пізнання об'єктів [1].

Об'єктивна необхідність враховувати, як будуть вести себе затрати в зв'язку зі зміною обсягу виробництва обумовлює розподіл затрат на змінні і постійні. Від характеру поведінки цих затрат, їх динаміки, залежить яким має бути управлінське

рішення. Причому на характер управлінського рішення впливає те, за який період часу розглядаються затрати. Для короткого періоду часу затрати можна розглядати як змінні і постійні. Для порівняно тривалого періоду часу всі затрати, по суті, будуть змінними [3].

У короткостроковому періоді, для прийняття управлінських рішень, найбільш важливим є те, що в розрахунку на одиницю продукції, постійні затрати, в міру нарощування випуску продукції, падають, тому що абсолютна величина цих затрат є незмінною, але розподіляються вони на більшу кількість одиниць продукції.

В управлінні затратами треба прагнути до того обсягу виробництва, при якому середні затрати стають мінімальними, тобто до так званих, оптимальних затрат. Звідси можна констатувати, що економічна значимість закону масового виробництва полягає в тому, що при його практичному застосуванні підприємство домагається економії затрат, яка складе

$$E_{qi} = (3q_i - 3q_i \text{ min}) \quad (1)$$

де  $E_{qi}$  – економія затрат;

$3q_i$  – затрати на виробництво  $q$ -го обсягу  $i$ -тій продукції;

$3q_i \text{ min}$  – оптимальні затрати на виробництво максимального  $q_i$  обсягу виробництва  $i$ -тій продукції.

Важливим фактором в обліку зміни змінних затрат служить масштаб підприємства. У порівнянні з підприємствами із значно меншою потужністю великі підприємства мають великі можливості впровадити більш широку спеціалізацію обладнання, застосувати комплексну автоматизацію і механізацію виробничих процесів, отримати знижки при придбанні великих партій сировини, матеріалів, напівфабрикатів. Все це, по суті, перетворює постійні затрати в змінні. Без урахування потужностей не може залишатися ціна, бо від її величини залежить чи слід проводити і реалізовувати той обсяг виробництва, якому відповідають мінімальні затрати на одиницю продукції [2].

З огляду на велику кількість чинників закон масового виробництва може бути представлений в наступному вигляді:

$$C_i = Z_i + 3n / q, \quad (2)$$

де  $C_i$  – величина сукупних затрат на одиницю продукції;

$Z_i$  – величина змінних затрат на одиницю продукції з урахуванням стану факторів, що впливають на умови реалізації продукції;

$3n$  – постійні затрати, що припадають на обсяг продукції  $q$ .

Однак, як визначає економічна теорія [4] при прийнятті рішення про виробництво бажано виходити з критичних рівнів випуску:

1) покриває затрати;

2) дозволяє отримати максимальний прибуток;

3) веде до збитку.

Але інформацію щодо оптимізації затрат можна отримати тільки проаналізувавши дані беззбитковості виробництва.

Як показує практика і вивчення теоретичних основ управління виробничими підприємствами, аналіз беззбитковості, її чутливості до змін в сучасних умовах є невід'ємною частиною процесу прийняття рішень як раз про обсяги продажів,

ціни, при яких доходи покривають затрати, визначити інтервали виживання при різних рівнях випуску продукції, зону релевантності, тобто зону, де доходи змінюються в залежності від затрат [5].

Справа в тому, що, як зазначалося раніше, наближення підприємства до проектних або максимально можливих потужностей є сигналом про те, що незабаром доходи можуть знижуватися і підприємство може виявитися поза зоною прибутковості.

Ефективним же можна вважати управління і в короткостроковому, і в довгостроковому періодах, якщо воно забезпечує стабільну стійкість прибутковості підприємства, тобто позитивний ефект масштабу виробництва. Справа в тому, що сама діяльність підприємства щодо забезпечення зменшення затрат в своїй більшості вимагає затрат праці, капіталу, фінансів. Тому заходи по зменшенню затрат ефективні, коли зростання позитивного ефекту перевищує затрати по забезпеченню їх економії. Можливий і варіант, коли зменшення затрат на виробництво не змінює позитивний ефект масштабу, але дозволяє знизити ціну в конкурентній боротьбі і за рахунок цього збільшити обсяг продажів і отримати відповідний прибуток.

Існує безліч класифікацій затрат за різними ознаками. Класифікація затрат є дуже важливою для розуміння того, як ними управляти. Враховуючи те, що поділ затрат спрямований на вирішення найрізноманітніших завдань управління, в літературі зустрічаються різноманітні групування видів затрат за ознаками їх класифікації. В таблиці 1 представлено класифікації затрат, які найбільш часто застосовуються виробничими підприємствами.

Таблиця 1

### Види класифікації затрат за різними ознаками

Ознака класифікації	Вид затрат
Економічні елементи	Економічні елементи, що визначають затрати на повний обсяг продукції, що випускається підприємством
Статті калькуляції	Постатейні затрати, що визначають собівартість одиниці продукції
Відношення до виробничого процесу	<ul style="list-style-type: none"> <li>• основні</li> <li>• накладні</li> </ul>
Спосіб віднесення на виробництво окремих видів продукції	<ul style="list-style-type: none"> <li>• прями;</li> <li>• непрями;</li> </ul>
Участь у процесі виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• виробничі</li> <li>• невиробничі</li> </ul>
За складом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• одноелементні</li> <li>• комплексні</li> </ul>
По відношенню до обсягу виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• змінні</li> <li>• постійні</li> <li>• змішані</li> </ul>
Порядок розподілу затрат при визначенні прибутку	<ul style="list-style-type: none"> <li>• на одиницю продукції</li> <li>• за період</li> </ul>
Ступінь керованості і урегульованості	<ul style="list-style-type: none"> <li>• повністю керовані</li> <li>• частково регульовані</li> <li>• слабо регульовані</li> </ul>
За цільовим призначенням	<ul style="list-style-type: none"> <li>• за статтями калькуляції затрат</li> </ul>
За терміном обчислення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• капітальні</li> <li>• поточні</li> </ul>



В управлінні сучасними підприємствами одне з найвагоміших місць займає обґрунтована класифікація затрат, яка є дуже важливою для розуміння того, як удосконалити їх регулювання. Слід зазначити, що найбільш контрольованими є планові затрати, і навпаки, найменше піддаються контролю позапланові затрати. Відповідно об'єктом управління на підприємствах є різниця між плановими та фактичними показниками, яка визначається як відхилення. Тому всі затрати розглядають і аналізують поелементно, щоб менеджер певного рівня управління міг у будь-який момент виявити показники, що не відповідають плановому завданню. За таких умов необхідною є класифікація видів затрат за такими критеріями, які якнайповніше відобразатимуть та характеризуватимуть організаційно-управлінську, обліково-аналітичну, фінансово-економічну, маркетингову та інвестиційну сторони діяльності підприємства. Це сприятиме удосконаленню регулювання затрат, надаючи можливість розглядати дані види затрат з позицій системного підходу для їх цілісного розуміння.

### **Література:**

1. Гавриленко Ю.М., Коваль А.А. Особливості управління витратами на підприємстві – [Електронний ресурс] <http://knutd.com.ua/publications/pdf/TD/2012-4/12gymvnp.pdf>.
2. Костецька Н.І. Методичні аспекти формування стратегії зниження витрат підприємства / Костецька Н.І. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. - Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 443-450.
3. Когут У.І. Критерії класифікації затрат підприємства [Електронний ресурс] / У.І. Когут // Національний університет «Львівська політехніка». – 2008. – Режим доступу: [http://vlp.com.ua/files/08\\_27.pdf](http://vlp.com.ua/files/08_27.pdf).
4. Палка І.М. Особливості управління витратами на підприємствах: вітчизняний та закордонний досвід / І. М. Палка // Економічний простір. – № 67 – 2012. – С. 264-269.
5. Меренкова Л.О. Управління затратами підприємства в ринковій економіці: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Харківський державний економічний університет. – Харків, 2003 – 20 с.

**Рошка П. И.**

*доктор хабилитат экономических наук,  
профессор кафедры БА, МЭО и Туризм  
Международный Независимый Университет Молдовы*

**Галбен И. А.**

*доктор экономических наук,  
доцент кафедры БА, МЭО и Туризм  
Международный Независимый Университет Молдовы*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И МАРКЕТИНГА – УСЛОВИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ**

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что в современном мире выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности.

Качество определяется мерой соответствия товаров, работ, услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей. Принято различать качество продукции, работы, труда, материалов, товаров, услуг.

С понятием качества тесно связано и понятие технического уровня продукции – относительной характеристики качества продукции, основанной на сопоставлении значений показателей, определяющих техническое совершенство оцениваемой продукции с соответствующими базовыми показателями, их значениями. Свойства продукции количественно выражаются в различных показателях качества: показатели назначения, надежности, технологичности, стандартизации и унификации, эргономические, эстетические, транспортабельности, патентно-правовые, экологические, показатели безопасности и др. [см. 11, р. 176-178].

Итак, качество продукции в условиях современного производства – важнейшая составляющая эффективности, рентабельности предприятия и поэтому ему необходимо уделять постоянное внимание.

Управление качеством – это особая система организационных, маркетинговых, технологических мероприятий, позволяющих фирме сохранить или повысить конкурентоспособность собственных товаров на рынке [10].

В последние годы широкое распространение получили стандарты ИСО серии 9000, в которых отражен международный опыт управления качеством продукции на предприятии. Согласно стандартам ИСО жизненный цикл продукции, который в зарубежной литературе обозначается как петля качества, включает 11 этапов: маркетинг; проектирование; материально-техническое снабжение; подготовка и разработка производственной продукции; изготовлении; контроль, проведение испытаний; упаковка и хранение; реализация и эксплуатация; техническое обслуживание; утилизация [см. 1, с. 221; 11, с. 180].

С помощью петли качества осуществляется взаимосвязь изготовителя продукции с потребителем, со всей системой, обеспечивающей решение задачи управления качеством продукции. Наряду с системой управления качеством продукции важная роль в изучении и реализации программ качества принадлежит и кружкам качества (или группам качества). Как показывает зарубежный опыт [см. 1; 2; 6], кружки качества – это форма демократизации капитала, она создает заинтересованность рабочих в качестве, изменяет психологический климат на предприятии. Кружки качества помогают предприятиям решать как технико-экономические, так и социально-психологические задачи предприятия. Они распространены во всем мире и представляют собой важный элемент общественного участия в управлении качеством.

Хотя управлению качеством продукции во всех странах уделяется достаточно много внимания, в последние годы сформировался новый подход, новая стратегия в управлении качеством.

Например, Институт Гэллага США провел опрос порядка 700 фирм, работающих в промышленности в сфере обслуживания. Опрос показал, что руководители стали больше внимания уделять вопросам качества. 57% заявили, что вопросы качества предпочтительнее вопросов затрат и прибыли. Однако 32% поставили прибыль на первое место. Более 70% руководителей показали незнание основ экономики руководимыми ими фирм, заявляя, что затраты на обеспечение

качества составляют от 5 до 10% валового объема продаж, в то время как в действительности они составляют от 20 до 30% [1, с. 223].

В условиях острой конкурентной борьбы фирмы смогут успешно развиваться, внедряя системное управление качеством продукции. Важным элементом в системе управления качеством изделий является стандартизация и сертификация продукции в соответствии с международными требованиями.

К сожалению, факты говорят о том, что на потребительском рынке Молдовы зачастую поступают различные товары и услуги, не удовлетворяющие потребности покупателя. Установлены также факты экспорта отдельных товаров, в частности вин и алкогольной продукции не соответствующих стандартам и др. Именно, одной из важнейших причин снижения объемов экспорта Республики Молдова на внешнем рынке в последние годы является проблема качества поставляемых товаров (см. таблица 1).

Таблица 1

**Объемы экспорта Республики Молдова  
по группам стран в 2011-2016 гг. (тыс. долл.)**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт – всего	2216815,00	2161880,00	2428303,00	2339529,60	1966837,20	2044610,76
в.т.ч						
Страны СНГ	919265,00	928119,50	923219,80	735647,70	492294,60	414185,25
Страны ЕС (28)	1083006,10	1013418,40	1137286,10	1245980,00	1217587,10	1331898,46
Другие страны	214543,90	220342,10	367797,10	357901,30	256955,50	298527605

*Источник: по данным Национального Бюро Статистики Республики Молдова (без учёта данных Приднестровья и г. Бендеры).*

Что касается столь резкого снижения объемов экспорта в странах СНГ, то тут присутствует и политический аспект. Имеется в виду проводимая политика Российской Федерацией по отношению к некоторым странам (республики) бывшего Советского Союза. Но, при всем этом, качество товаров поставляемых на экспорт и внутреннем рынке должно соответствовать требованиям покупателя.

В развитии внешней торговли, особую роль отводится маркетинговой деятельности. Маркетинг как философия бизнеса на первое место в цепочке реализации товаров ставит покупателя и видит в удовлетворение спроса его, ключ к успеху. Но, для привлечения, и в особенности для сохранения потребителя, специалисты маркетологи, должны знать фундаментальные элементы маркетинга.

Любая фирма может достичь свою цель, если имеет хорошо продуманную стратегию. В экономической литературе предложены различные типы стратегий развития фирмы [см. 1; 4; 5; 6; 7; 8; 12 и др.]

Каждая фирма должна иметь современную стратегию маркетинга как составной части стратегии развития фирмы, обеспечивающей проникновение и соответствующего успеха на рынке. Маркетинговая деятельность на предприятии осуществляется не только в области производства и реализации продукции, оно охватывает много других направлений: внутренний и международный; ориентированный на цели: экономический и социальный; маркетинг финансовой ориентации: снабженческий, производственный и реализации; маркетинг разных

типов товаров: потребительских товаров, сырья и материалов, промышленного оборудования и инвестиционных объектов; маркетинг разных отраслей: аграрный, промышленный, транспортный, банковский и др.; маркетинг отдельных групп товаров: продуктов питания, текстильных изделий, электро- товаров и т.д. и т.д. [см. 7, с. 31].

Маркетинг должен предоставить услуги клиентам в специфической манере: современные фирмы должны иметь в виду не только удовлетворение текущих запросов клиентов, но в особенности предвидеть будущие запросы и их своевременное удовлетворение [7, р. 15-33].

По мнению В.Данчиу [3, р. 18], маркетинг это концепция, согласно которой экономическая деятельность должна быть ориентирована в соответствии с требованиями внутреннего и международного рынка в целях удовлетворения их нынешних и будущих потребностей на максимальном уровне. Маркетинг это комплекс практических действий осуществляемых в целях общей ориентации путем мобилизации трудовых, материальных и финансовых ресурсов, know-how для интернационализации и культуры которой обладают национальные фирмы, организации и учреждения, многонациональные или транснационализации и материализации в исследовании, выбора и проникновение на рынке, реализации потребителям товары и услуги по ценам обеспечивающих рост прибыли. Современный маркетинг должен учитывать также тенденции глобализации. Эти тенденции обязывают ныне и в будущем всех заинтересованных в международных рынках, пересмотреть концепцию относительно их стратегий.

В этой связи фирмы должны совершенствовать деятельность по прогнозированию маркетинговых исследований. Маркетинговые предвидения (как и экономические прогнозы) это оценка различных вариантов маркетинга для будущего периода, основанные на их анализе в предшествующем периоде. Такие прогнозы в маркетинге могут реализоваться по видам и группам товаров, экономическим единицам; они могут касаться определенной территории, национальной экономики или на международном уровне; могут быть на различный период и разной степени точности в зависимости от использованных методов их разработки [5, р. 255-263]. В маркетинговых исследованиях, методы прогнозирования могут быть структурированы в двух больших группах: количественные и качественные методы. Количественные методы прогнозирования используются в случае: (а) при наличии достаточно фактической информации предыдущего периода и, следовательно, могут быть рассчитаны; (б) если предполагается, что в будущем периоде сохраняются тенденции предыдущего периода.

Одной из важнейших проблем, с которыми сталкиваются предприниматели в международных отношениях это определение и выбор соответствующих партнеров. Успех в международной маркетинговой деятельности фирмы во многом зависит от выбранных каналов реализации продукции, что выдвигает перед ними необходимость использования хорошо обоснованных критериев [см. 3, с. 309-312; 5, с. 309-401].

Анализ потенциальных конкурентов на рынке рекомендуется осуществить в следующих этапах: анализ истории успешных отраслей в промышленно-развитых и новых индустриальных странах; анализ отраслевой структуры; определение

позиции фирмы на глобальном уровне; определение стратегии фирмы; определение ряда ценностей фирмы; анализ приоритетных факторов поддерживающих конкурентоспособность фирмы; анализ факторов определяющих приоритеты конкурентоспособности страны, отрасли, отдельных фирм; аудит и мотивация достижения поставленной цели.

М. Портер [8, с. 149] рекомендует осуществлять анализ отраслевой структуры на основе пяти важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность фирмы: опасность появления новых конкурентов; мощь поставщиков на рынке; конкуренция между существующими конкурентами; покупательная способность участников рынка; риски появления на рынке новых взаимозаменяемых товаров.

В международной торговле невозможно полностью исключить риски, но они могут более или не менее быть покрыты адекватными методами для соответствующих видов деятельности. Основные меры защиты экспорта и импорта фирм, включенных в международную торговлю состоит в научной организации управления, используя методы менеджмента соответствующих объективных требований кооперации в международной торговле.

Из выше изложенного можно сделать вывод, что правильная политика в области качества товаров и услуг и осуществление глубоко продуманной стратегии маркетинга являются важнейшими условиями в увеличении объемов экспорта и обеспечения конкурентоспособности фирм на международном рынке.

#### **Литература:**

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс. Учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М., 1998. – 608 с.
2. Galben I. Eficacitatea comerțului exterior al Republicii Moldova. Ch.: Print-Caro, 2012. 320 p.
3. Danciu V. Marketing internațional. De la tradițional la global. București: Ed. Economica, 2001. – 201 p.
4. Dima I.C.(coord.), Constantinescu D.A., Man M., Dobrin M. Economia și gestiunea firmei. București: Ed. Economica, 1999. – 470 p.
5. Jenett J.P. Hennessey H.D. Global marketing Strategies. Boston: Houghton Mifflin Company, 1995, p. 309-401.
6. Как работают японские предприятия. М.: Экономика. Сокр.перевод с англ. 1989. – 262 с.
7. Marketing modern: concept, tehnici, strategii. / E.Niculescu (coord.), E.Hlaciuc, S.Buda, C.Stoica. Iași: Polirom, 2000. – 344 p.
8. Портер М. Международная конкуренция. / Перевод с англ. под. ред. В.Д.Щетинина. М.: Международные отношения. 1993. – 149 с.
9. Roșca P., Galben I. ș.a. Comerțul exterior al Moldovei: conectarea piețelor. În: Analele ULIM; seria Economie, Chișinău, 2009, p. 8-17.
10. Roșca P. ș.a. Managementul calității. (Curs universitar). Iași. Ed. Pim, 2011. – 253 p.
11. Рошка П. Экономика предприятия. Кишинев: ULIM, 2004. – 263 с.
12. Sasu C. Marketing internațional. Iași: Polirom, 1998. – 384 p.

**Фриман И. М.**

*старший преподаватель кафедры менеджмента  
Национальной Металлургической академии Украины*

**Фриман Е. М.**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента  
Национальной Металлургической академии Украины*

*г. Днепр, Украина*

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СОВРЕМЕННЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики является развитие человеческого капитала. В современных условиях его значение как фактора социально-экономического развития на государственном и отраслевом уровнях неуклонно возрастает.

При этом необходимо учитывать, что недостаточно высокий уровень человеческого капитала сегодня главное препятствие для экономического развития страны. Изменения экономических и социальных условий придало образованию, знаниям, квалификации и навыкам центральное значение в достижении экономического успеха, как для сотрудников, так и для предприятий и организаций.

Ключевая роль знаний, квалификации и компетенций в обеспечении экономического роста предприятий и организаций получила широкое признание в аспекте необходимости интеллектуализации производства на современном этапе развития Украины.

В настоящее время конкурентные преимущества каждого предприятия в отдельности и экономики в целом в значительной степени определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом. Именно сотрудники с их уровнями образования, квалификации и опыта определяют возможности технической, технологической, экономической и социальной модернизации общества.

В Украине человеческому капиталу как фактору экономического и инновационного развития необходимо уделять большее внимание. Переход к инновационному развитию означает, что инновации должны охватывать не только создание новых технологий, их внедрение в производство, но и эффективное продвижение продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Авторы предлагают рассматривать человеческий капитал как совокупность интеллектуальных способностей, опыта и навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека, которые он эффективно использует в период производственной деятельности, что позволяет как собственнику капитала, так и предприятию получать дополнительный доход. Одновременно отмечается, что умственный капитал – это ценность, представленная определенными умственными способностями человека, целенаправленное использование которых обеспечивает доходность в форме невещественных благ.

Необходимость формирования и дальнейшего эффективного развития экономики и инновационной системы в Украине предьявляет особые требо-

к качеству и уровню человеческого капитала. Однако в современных условиях хозяйствования наблюдается искусственное занижение стоимости рабочей силы высокой квалификации и недооценка человеческого капитала как ключевого фактора успешного развития производства и экономики в целом.

В настоящее время в стране происходит существенное истощение человеческого капитала. Проведенный сравнительный анализ Украины в сопоставлении с другими развитыми странами показал, что человеческий капитал имеет на сегодня минимальное практическое значение большинства предприятий и для экономики в целом [1, с. 4]. Результаты анализов, проведенные ведущими отечественными зарубежными экспертами, достаточно убедительно доказывают, что повышение уровня человеческого капитала на один процент приводит к росту производительности труда на 3,81% [2, с. 6–8].

Высокий уровень национального богатства, как совокупная стоимость всех экономических активов (нефинансовых и финансовых) в рыночных ценах, находящихся на определенную дату в собственности резидентов страны, за вычетом их финансовых обязательств как резидентам, так и не резидентам, в передовых странах обусловлен, в первую очередь адекватным развитием человеческого капитала при низком уровне обеспеченности природными ресурсами, что определяет основное направление развития и критериальные подходы к оценке его эффективности.

Экономическое превосходство развитых стран базируется, в большей степени на использовании результатов творческой деятельности человека в производстве, на объеме и качестве воспроизводимых ресурсов, чем на величине человеческого капитала самого по себе.

Человеческий капитал возрастает как в процессе трудовой деятельности, так и в процессе формального и неформального обучения, но человеческий капитал также морально и физически обесценивается, если знания и опыт сотрудников используются ими в недостаточной мере. Таким образом, можно сделать вывод о том, что человеческий капитал в современных условиях является превалирующим фактором экономического роста современного предприятия.

Человеческий капитал предприятия можно представить в виде суммы человеческого капитала каждой категории всех сотрудников и его целе-сообразно представить в виде следующей формулы:

$$W = Q_{n.n.} + R_{c.c.} + S_{рук.} \quad (1)$$

где,  $W$  – человеческий капитал предприятия;

$Q_{n.n.}$  – человеческий капитал промышленного персонала;

$R_{c.c.}$  – человеческий капитал специалистов и служащих;

$S_{рук.}$  – человеческий капитал специалистов и служащих;

Человеческий капитал не противостоит основному капиталу и взаимодействуя они дополняют друг друга. Успешный прогресс общественного и экономического развития общества, является синтезом этого взаимодействия.

По мнению Г.Д. Курленко [3, с. 11-13] в основе человеческого капитала предприятия находится его добавленная стоимость как разность между выпуском

товаров и услуг и промежуточным потреблением. В связи с тем, что современные предприятия выпускают разнообразные виды продукции, которые можно классифицировать и как постоянно выпускаемые и как выпускаемые впервые, добавленную стоимость следует представить в виде следующей формулы:

$$DV = (H^{п.т.п.} + H^{вне.т.п.}) - (Z^{п.т.п.} + Z^{вне.т.п.}) \rightarrow \max \quad (2)$$

где,  $DV$  – добавленная стоимость предприятия;

$H^{п.т.п.}$  – объем постоянно выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$H^{вне.т.п.}$  – объем впервые выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$Z^{п.т.п.}$  – прямые затраты при изготовлении постоянно выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении;

$Z^{вне.т.п.}$  – прямые затраты при изготовлении впервые выпускаемой и реализуемой товарной продукции в денежном выражении.

Развитие человеческого капитала – необходимый элемент экономической стратегии Украины. Процессы его воспроизводства в ближайшие десятилетия будут иметь для украинской экономики решающее значение. Среднесрочный прогноз в этой области должен стать составной частью разработки экономической стратегии страны. Неэффективное использование, человеческого капитала, отсутствие новых направлений его развития создают серьезные опасения, что украинская экономика может утратить один из перспективнейших источников экономического прогресса.

Человеческий капитал – наиболее ценный ресурс, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы являются краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности [4, с. 9–10].

Таким образом, человеческий капитал в современных экономических системах является необходимым самостоятельным ресурсом и имеет важное значение для обеспечения национальной конкурентоспособности. Разработка доктрины развития человеческого капитала, как основного фактора прогресса общества – требование сегодняшнего дня. Центром приложения главных усилий государства должен стать человек. Чем больше возможностей – образовательных, интеллектуальных, информационных и т.д. – будет иметь каждый член общества, тем выше интеллектуальный ресурс всей нации и государства, тем динамичнее темпы роста экономики, тем значительнее возможности общества.

### Литература:

1. Бойко С. Л. Человеческий капитал как фактор успешности бизнеса / С. Л. Бойко // Персонал. – 2015. – № 3. – С. 2–5.
2. Голубчак Р. П. Система подготовки управляющих человеческими ресурсами / Р. П. Голубчак // Менеджмент персонала. – 2016. – № 8. – С. 6–9.
3. Курленко Г.Д. Оценка деятельности руководителей / Г. Д. Курленко // Отдел кадров. – 2014. – № 3. – С. 11–15.
4. Моршан Е. С. Стратегия управления персоналом предприятия / Е. С. Моршан // Отдел кадров. – 2015. – № 8. – С. 8–11.



**Фріман І. М.**  
*старший викладач кафедри менеджменту  
Національної Металургійної академії України*

**Фріман Є. М.**  
*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту  
Національної Металургійної академії України  
м. Дніпро, Україна*

## **ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ТА КВАЛІФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ, ЯК ФАКТОР УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Одним із важливих чинників, що забезпечує стабільність і підвищення конкурентоспроможності підприємств, є професійна підготовка персоналу. Саме це на сучасному етапі забезпечує стійке економічне зростання в довго-строковій перспективі, а, отже, і конкурентоспроможність підприємства в країні та за її межами. Зараз конкурентоспроможність підприємства визначається не обсягом природних і виробничих ресурсів, а насамперед інтелектуальним потенціалом і здатністю генерувати нові знання. Тому для підприємств, організацій, компаній України є актуальним питання професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Ефективна система підготовки та підвищення кваліфікації персоналу сприяє адаптації та розвитку співробітників, підвищенню їх внеску в досягнення цілей і завдань підприємства. Підготовка – це професійне навчання прийнятих працівників, які не мають жодної професії, набуття ними знань, умінь і навичок, необхідних для заняття посади. За існуючими нормами України таке навчання має не перевищувати 6 місяців. Учні користуються всіма правами працівників, і всі нормативні акти теж поширюються на них. Підвищення кваліфікації – це навчання, яке направлене на підтримку і удосконалення професійного рівня знань і умінь персоналу [1, с. 5-8].

Потреба організації в підвищенні кваліфікації її співробітників обумовлена змінами зовнішнього і внутрішнього середовища, удосконаленням процесу управління, освоєнням нових видів і сфер діяльності. Підвищення кваліфікації персоналу має бути комплексним за обсягом, диференційованим по окремим категоріям працівників, безперервним, зорієнтованим на перспективні професії. Підвищення кваліфікації дає можливість працівнику претендувати на більш високі посади, підвищує впевненість у собі та професійну гордість, дозволяє виконувати більш складну роботу.

При цьому основною формою навчання працівників повинна бути підвищення їхньої кваліфікації безпосередньо на робочому місці, незалежно від виду діяльності підприємства та організації, а також незалежно від форми власності. В теперішній час на багатьох вітчизняних підприємствах та організаціях відбувається спад рівня кваліфікації працівників, незалежно від місця навчання.

Протягом останнього десятиріччя в Україні простежувались негативні тенденції щодо зменшення чисельності працівників, які підвищували свою кваліфікацію по різним видам професійної діяльності

На жаль більшість керівників не вважають за потрібне підвищувати здійснювати додаткову професійну підготовку працівників, підвищувати їхню кваліфікацію. Не всі керівники розділяють думку, що навчання персоналу є невід'ємною частиною розвитку підприємства, а головне, що при цьому має відтворюватися та нагромаджуватися нематеріальний, людський капітал.

Більшість керівників підприємств та організацій недостатньо мотивовані вкладати кошти у професійне навчання персоналу з таких причин:

- відсутність у роботодавців достатніх коштів для професійного навчання персоналу;

- можливість підприємств шляхом найму взяти на роботу кваліфікованих працівників, підготовлених на базі професійно-технічних навчальних закладів за державні кошти;

- існування більшості роботодавців (особливо в умовах економічної кризи) на ринку впродовж відносно короткого часу;

- економія коштів на підготовці кваліфікованих кадрів;

- ризик того, що працівники, які одержали підготовку з професій широкого профілю, перейдуть до конкурента;

Посилення мотивації роботодавців до професійного навчання персоналу на державному рівні може бути відрахування 2,1% внесків з розміру фонду оплати праці роботодавців, в Фонд професійного навчання, з обов'язковим визнанням цих витрат на валовими витратами підприємства, або організації.

До функцій Фонду професійного навчання належатиме надання безвідсоткових кредитів на організацію професійного навчання працівників тих підприємств, які сплачують внески у цей фонд. Застосування системи податкових пільг може стимулювати роботодавців до професійного розвитку персоналу. Також слід зазначити, що навчання персоналу на власній матеріально-технічній базі підприємства, забезпечуватиме йому право на отримання щорічної як фінансової, так і не фінансової допомоги на розвиток персоналу, підвищення його кваліфікації [2, с. 10–11].

На жаль більшість працівників не вважають за необхідне додатково навчатися, суб'єктивно оцінюючи свій професійний рівень достатнім для подальшої успішної професійної діяльності, що часто є свого роду психологічним захистом своєї професійної самооцінки.

Крім того, частка працівників підприємств, яка здійснювала підвищення кваліфікації на підприємстві, все частіше відзначає незадоволеність системою професійної підготовки і підвищення кваліфікації з причини формального підходу до навчання і відсутністю індивідуальної його спрямованості. Слід підкреслити, що на більшості підприємств не існує зв'язку між результатами процесу навчання з оцінкою успішності діяльності, атестацією, а також професійно-кваліфікаційним та посадовим їх просуванням [3, с. 6–7].

Стимулювання працівників до підвищення рівня кваліфікації, професійного зростання можливе за умов відтворення стимулюючої ролі заробітної плати, посилення її кореляційного зв'язку з існуючим рівнем освіти. Також важливим є сприяння удосконаленню процедури надання пільгових безвідсоткових кредитів для отримання освіти.

Крім того, до свідомості працівників необхідно постійно доводити, що підвищення рівня кваліфікації кожного з них одночасно підвищує як їхню конкурентоспроможність, так і конкурентоспроможність підприємства або організації. Основним чинником підвищення конкурентоспроможності персоналу є постійність, об'єктивність і своєчасність оцінки діяльності кожного працівника усіх підрозділів підприємства. Саме від цієї оцінки залежить успішність функціонування підприємства в як оперативних питаннях, так і в стратегічній перспективі.

В сучасних умовах навчання та перепідготовка персоналу – це не мотиваційний інструмент і не інструмент утримання персоналу в компанії, це бізнес-необхідність і серйозна інвестиція в один із стратегічно важливих ресурсів, який обумовлює успішне та стабільне функціонування підприємства.

Підсумовуючи вищесказане, хотілось би звернутися до відомого висловлювання Генрі Форда: «Заберіть у мене мої гроші, заводи, верстати та фабрики, але залиште мені моїх людей – і незабаром ми створимо заводи краще колишніх. Залиште мені мої заводи, фабрики і гроші, але заберіть у мене моїх людей – мій бізнес завалиться, а заводи поростуть бур'яном» [4, с. 135].

#### **Література:**

1. Адаменко Е.К. Профессиональное обучение персонала / Е. К. Адаменко // Менеджер по персоналу. – 2015. – № 11. – С. 5–11.
2. Божко Г.Р. Развитие теории инвестирования у людський капитал / Г.Р. Божко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 5. – С. 9–14.
3. Корж Т.М. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т.М. Корж // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 6. – С. 6–7.
4. Моржак Г. І. Управління персоналом / Г. І. Моржак, Л.І. Шибко – М. : Лілея, 2015. – 280 с.

## СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Бабух І. Б.**

*кандидат економічних наук кафедри маркетингу,  
інновацій та регіонального розвитку  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

### **ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали домінантою зростання ВВП. В країні практично не використовується потенціал нетехнологічних (інституційних) інновацій, насамперед маркетингових. Актуальність спеціального вивчення інноваційного маркетингу обумовлена саме інноваційним шляхом розвитку, який стає домінантним для сучасної економіки. При цьому комерціалізація ринкових інновацій є однією з найважливіших умов розвитку інноваційної економіки – а для цього необхідне активне застосування інноваційного маркетингу. Проте в економічній науці немає розробленої цілісної теорії інноваційного маркетингу як окремого напрямку в системі маркетингу, відсутній єдиний концептуальний підхід до визначення його сутнісних характеристик.

У сучасному постіндустріальному світі основні зусилля компаній спрямовані не тільки на виробництво інновацій, а й більшою мірою – на товарообмінні процеси, пов'язані з їх реалізацією. Жорстка конкуренція, обумовлена перенасиченням світового і національного ринків, що швидко змінюються, інноваційними товарами і послугами, цінові війни, різноманітні і часто суперечливі маркетингові комунікації, ускладнюють процес вибору споживачів. У цих умовах переможцями виявляються ті компанії, які використовують весь арсенал економічних і маркетингових інструментів для доведення нових товарів до свого цільового ринку і створення найкращих умов для процесів купівлі-продажу інновацій. Ці процеси і складають суть комерційної діяльності для компаній-новаторів [1].

Терміном «інновації» позначаються будь-які нові ідеї, втілені насамперед в товарах і послугах, а також в різних видах діяльності. Успіх на ринку інноваційної продукції забезпечується тільки за умови комерціалізації процесів її створення й освоєння. В даному випадку під комерціалізацією інновацій розуміється процес використання всього арсеналу комерційних і маркетингових інструментів для інтенсивного просування нової продукції на ринок з метою отримання прибутку шляхом формування попиту і стимулювання збуту. При цьому інтенсифікація збуту повинна відбуватися як завдяки кращому задоволенню потенційних потреб, так і за допомогою формування нових потреб за рахунок інноваційної діяльності всіх учасників ринку.

Сучасний стан економіки України характеризується підвищенням інтересу до інноваційного шляху розвитку. Все більша кількість підприємств вибирають інноваційний тип розвитку, відмінний від традиційного. Це обумовлено, по-перше, підвищенням рівня конкуренції з боку виробників, а по-друге, більш уважним ставленням споживачів до товарів і послуг. Виробники, орієнтуючись на потреби клієнтів, намагаються запропонувати ринку більш якісні і вдосконалені товари, які будуть володіти ціннісними характеристиками і користуватись попитом у потенційних клієнтів [2]. Проте за даними зарубіжної статистики основними причинами комерційних невдач сучасних інноваційних продуктів, на думку американських експертів, є: неправильна оцінка вимог, що пред'являються споживачами до товарів-новинок – близько 32%, технологічне недосконалість товарів-новинок – 23%, високий рівень ціни на товари-новинки – 14%, недосконалість збутова діяльність – 13%, пізній початок продажу товарів-новинок – 10%, політика конкурентів на ринку – 8% [3]. Таким чином, більша частина помилок при виведенні на ринок інноваційних товарів, пов'язана з маркетинговою складовою або помилками в сфері маркетингової діяльності. Це означає, що підприємствам необхідно особливу увагу приділяти маркетинговому супроводу товару на ринок або інноваційному маркетингу.

Інноваційний маркетинг – це маркетингова діяльність зі створення та просування товарів, послуг, проектів тощо, які володіють суттєво новими властивостями. Об'єктом в інноваційному маркетингу виступає сама інновація, а метою є маркетинговий супровід цієї інновації на ринку. В якості інновації може виступати товар або послуга. Отже, інноваційний маркетинг – це не тільки діяльність, спрямована на розробку і просування ринкових інновацій-товарів, але й аналогічна діяльність відносно маркетингових інновацій-підходів. Домінування в системі маркетингу «технічного» підходу, коли інноваційний маркетинг займається процесом просування результатів винаходів, обумовлене тенденцією орієнтації інноваційної діяльності, виходячи з можливостей підприємства, а не з потреб ринку.

У багатьох (якщо не в більшості) маркетологів, включаючи найяскравіших представників, таких, як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ж. Ламбен і слідом за ними у багатьох інших відомих вчених, таких як Ф. Уебстер, П. Дойль, Е. Менсфілд і Дж. Бердслі, комерціалізація виступає в якості заключного етапу процесу розробки товару. Разом з тим поняття «комерціалізації», яке визначається, наприклад, Ф. Котлером як «освоєння серійного виробництва та випуск нового товару на ринок», суперечить, по-перше, пропагованій ним же і іншими провідними маркетологами концепції маркетингу, як філософії бізнесу, а по-друге, уявленням про сучасний маркетинг, адже фактично його прирівнюють до стратегії «інтенсифікації комерційних зусиль» [5].

Набагато більше перспектив на успіх з точки зору практичної реалізації процесу комерціалізації ринкових інновацій, має «ринковий» погляд, який, на відміну від «технічного», характеризує її (комерціалізацію), як нову форму маркетингової діяльності, обумовлену проникненням ринку в ті сфери, які до цих пір не уявляли комерційного інтересу для бізнесу. «Ринкове» уявлення про комерціалізацію, таким чином, більш перспективне, і з наукової, і з практичної точок зору.

Як основне, критеріальне завдання інноваційного маркетингу визначається комерціалізація, з точки зору того, що вона та інноваційний маркетинг характеризують діяльність пов'язану з розробкою, просуванням, а головне, з управлінням життєвим циклом ринкових інновацій-товарів і ринкових інновацій-підходів. Такий теоретичний підхід має «ринковий» погляд на комерціалізацію як нову форму маркетингової діяльності, обумовлену проникненням ринку в ті сфери, які до цих пір не уявляли комерційного інтересу для бізнесу. За таким підходом комерціалізація – це ініційований появою ринкової інновації процес трансформації сформованої структури ринку в нову, перетворення ринків з існуючих в нові.

Склад інструментів комерціалізації як призначення інноваційного маркетингу має «нелінійний» зв'язок: тут ключова роль надається позиціонуванню, яке повинно стати імперативом в комерціалізації ринкових інновацій. Остання виступає як процес нелінійний з множинними формами міжетапної взаємодії. Таким чином, інноваційний маркетинг виступає як маркетингова діяльність спрямована на комерціалізацію ринкових інновацій та інноваційних підходів. Реалізація процесу комерціалізації при цьому може бути визначена як виняткове завдання, ключова функція, як призначення інноваційного маркетингу.

#### **Література:**

1. Антоненко О.Л. Мотиваційні передумови інноваційної активності та реалізація інноваційного маркетингу на підприємстві / О.Л. Антоненко, З.І. Козар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: збірник наукових праць. Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». – № 819. – 2015. – С. 207-214.
2. Белоцерковская Н.В. Маркетинговые инновации: подходы, виды, содержание и внедрение / Н.В. Белоцерковская, О.П. Иванченко // Вестник ОГУ. – 2014. – № 4(165). – С. 207-214.
3. Иванченко О.П. Теоретические основы содержания и развития маркетинговых инноваций / О.П. Иванченко // Материалы XXVIII Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». – Новосибирск: «СибАК», 2013. – С. 35-42.
4. Короткова Т.Л. Коммерциализация и маркетинг инноваций: монография / Т.Л. Короткова, А.В. Власов. – М.: Креативная экономика, 2012. – 168 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб: Питер, 2006. – 464 с.

**Лещук Г. В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського  
Міжрегіональної академії управління персоналом  
м. Львів, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ**

Одним з важливих факторів забезпечення сталого розвитку інфраструктури регіонів є залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів. При цьому, регіональна інвестиційна політика повинна передбачати цілеспрямоване стратегічне формування іміджу регіону як привабливого місця для інвестування, і містити ряд заходів: створення баз даних для потреб широкого кола інвесторів щодо економічного і правового середовища, інвестиційного потенціалу та конкурентних переваг регіону тощо.

У той же час варто відмітити, що розвиток інфраструктурного комплексу регіонів тісно пов'язаний з формуванням та використанням інформаційних продуктів, з можливістю отримати достовірну інформацію про тенденції розвитку економічного простору регіону, її галузей, окремих підприємств чи інфраструктурних об'єктів, і саме це є одним із найважливіших елементів вибору напряму інвестування. Недостатній рівень наукового обґрунтування та вирішення проблеми визначення впливу інформаційного забезпечення іноземних та вітчизняних інвесторів на стан інвестиційної привабливості об'єктів інвестування інфраструктурного комплексу регіонів зумовлюють необхідність дослідження саме інформаційної складової.

Інформаційна політика може бути використана в якості ефективного інструмента забезпечення соціально-економічного розвитку території загалом та інфраструктурного комплексу регіонів зокрема. Інформаційне забезпечення інвестиційної політики у регіонах України має декілька цілей, зокрема: формування сприятливого інвестиційного іміджу регіону; сприяння підвищенню привабливості інвестування в економіку регіону; створення і підтримка режиму інформаційної відкритості; забезпечення всіх учасників інвестиційної діяльності необхідним обсягом інформації тощо.

На сучасному етапі ефективно інвестиційне забезпечення розвитку інфраструктури регіонів України ґрунтується на формуванні інвестиційних карт й паспортів міст та районів областей, в яких зазначено їх основні напрями розвитку. Проте існує необхідність належного інформаційного забезпечення зокрема іноземних інвесторів щодо можливостей інвестування саме у інфраструктурні проекти конкретного регіону.

Узагальнено інвестиційна карта – це відображення інвестиційного потенціалу регіонів, що дає змогу оцінити інвестиційний потенціал регіону, оглянути наявність вже існуючої інвестиційної інфраструктури або вільної площі під нові об'єкти, а також дає змогу, ознайомитися з конкурентними перевагами всіх регіонів країни [1].

Інвестиційний паспорт – документ з інформацією про регіон, здатний зацікавити потенційного інвестора та спонукати його до дії. Основними вимогами до інвестиційного паспорта є: чітка структуризація наведеної інформації, яка повинна відповідати потребам потенційних інвесторів; достатня для оцінки комерційної ефективності глибина розкриття інформації про конкретні інвестиційні проекти, бізнес пропозиції, об'єкти інвестицій; наочність представленої інформації, її конкретність та лаконічність; існування електронного варіанта в інформаційній мережі Internet для швидкого вільного доступу потенційного інвестора до найновіших інвестиційних пропозицій.

Слід відмітити, що для ефективного функціонування системи управління інфраструктурою регіону (на рівні держави та регіону) й приватних інвесторів необхідна саме економічна інформація, тобто сукупність даних, що відображають стан виробничо-господарської й фінансової діяльності різних інфраструктурних об'єктів регіону. На сучасному етапі розвитку інфраструктури регіонів зберігаються тенденції слабого інформаційного забезпечення, що зумовлює неопрацьованість багатьох рішень системою управління інфраструктурою регіону. Збільшуються трансакційні витрати пов'язані зі збором і обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем й правовим захистом виконання договорів партнерства. В кожному з регіонів потрібна підготовка комплексної інформації про потенційні інфраструктурні проекти та дані по економічній ситуації в регіоні. Особливість роботи з подібною інформацією визначається тим, що вона достатньо велика за обсягом із невеликим терміном використання.

Інформаційна складова в системі інвестиційного забезпечення розвитку інфраструктури регіонів повинна надавати інвестору уявлення про інвестиційний потенціал регіону і його складові: ресурсно-сировинну, трудову, виробничу, інноваційну, інституціональну, інфраструктурну, фінансову, споживчу. На основі даної пошукової, отриманої із різних джерел інформації інвестор також повинен зробити висновки про існуючі в регіонах ризики: економічний, фінансовий, політичний, соціальний, екологічний, кримінальний, законодавчий. Слід відмітити, що в інвестиційних регіональних процесах потенційні інвестори є єдиним одержувачем, або реципієнтом інформації, а органи державного управління єдиним інформаційним донором. В процесі здійснення інвестиційної діяльності на регіональному рівні виникає і функціонує декілька взаємоспямованих інформаційних течій, зокрема: інформація, необхідна органам державного і регіонального управління для вироблення державної і регіональної інвестиційної політики; інформація, потрібна інвестору від органів державного або регіонального управління для прийняття рішення про інвестування в регіоні; інформація, яка необхідна органам державного і регіонального управління від інвестора; інформація, яка необхідна громадськості від інвестора і органів державного і регіонального управління; інформація, яка необхідна органам державного та регіонального управління і інвесторам від громадськості; інформація від інвестора і органів державного та регіонального управління, яка необхідна бізнес-спільнотам; інформація, яка необхідна органам державного та регіонального управління і інвесторам від бізнес-спільнот; інформація, яка



потрібна бізнес-спільникам від органів державного та регіонального управління про нові інвестиційні проекти, заплановані для реалізації на території регіону.

Таким чином, доцільно виокремити наступні завдання інформаційної політики в системі інвестиційного забезпечення розвитку інфраструктури регіонів, а саме: формування ефективного, прозорого інформаційного середовища в регіоні, яке б забезпечувало всіх зацікавлених суб'єктів актуальною, чіткою та повною інформацією щодо інфраструктурних проектів та їх ефективності; розвиток нової ментальності в усіх суб'єктів економічних відносин щодо питань експлуатації інфраструктурних об'єктів.

З огляду на це перспективним напрямом регіональної політики у сфері інвестиційного забезпечення інфраструктурного розвитку регіонів є створення спеціального інформаційного простору, націленого на комплексне розв'язання проблем доступу, опрацювання та використання інформації з інфраструктурних питань для населення, підприємств, бюджетних організацій і потенційних інвесторів. При цьому, заходи з розбудови інформаційного простору повинні бути максимально скоординованими та ефективними. Поліпшення управління процесами формування регіональної інвестиційної політики у сфері інфраструктурного розвитку регіонів можна здійснювати у напрямі розроблення та впровадження відповідних регіональних інформаційно-аналітичних систем, які б постачали необхідною інформацією територіальну громаду, інвесторів, що зумовлює необхідність створення належних організаційних умов для виконання плану впровадження такої системи.

Не менш важливим питанням залишається системний моніторинг регіональної інвестиційної політики у сфері інфраструктурного розвитку регіонів. На думку Пурського О.І. основні характерні особливості регіонального соціально-економічного моніторингу ґрунтуються на: системному характері; систематичному спостереженні і зборі інформації про параметри соціально-економічної системи; здійснюються за допомогою різних методів в залежності від властивостей систем, що досліджуються; дані проведеного моніторингу підлягають обробці – перевірці і аналізу; дані моніторингу після обробки зберігаються, і в подальшому можуть використовуватися для моделювання і прогнозування соціально-економічних показників розвитку регіону; ефективність соціально-економічного моніторингу визначається правильною постановкою мети дослідження, отриманням і наданням адекватної і своєчасної інформації, проведенням аналізу і використанням результатів цього аналізу [2, с. 12].

Отже, напрями інформаційної політики, що сприятимуть інвестиційному забезпеченню інфраструктурного розвитку регіонів можуть бути спрямовані на: розроблення заходів щодо інформаційного супроводу інвесторів; системному моніторингу та аналізі ефективності проведеної промоційної роботи; імплементації комплексу системних маркетингових досліджень, спрямованих на оцінку проведених промоційних заходів з питань інфраструктурного розвитку серед територіальної громади та отриманих позитивних результатів.

### **Література:**

1. Химич О. В. Основи формування інвестиційних карт / О. В. Химич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-тех. праць. – Львів, 2013. – Вип. 23.7. – С. 295–302.
2. Пурський О. І. Основні положення організації моніторингу соціально-економічного розвитку регіону на основі інформаційних технологій [Електронний ресурс] / О. І. Пурський, І. О. Мороз // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 8. – С. 11-14. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr\\_2013\\_8\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_8_5)

**Петренко Н. О.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри менеджменту*

*Уманського національного університету садівництва*

*м. Умань, Черкаська область, Україна*

### **ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

Зниження залежності країни в агропромисловій галузі від імпорتنих поставок припускає не тільки відновлення й розвиток АПК України, але й розробку загальної стратегічної концепції й програми національної безпеки країни, у якій варто обґрунтувати продовольчу незалежність, спрогнозувати основні етапи й рівні участі України у світовому виробництві. Рівень незалежності в агропромисловій галузі – це здатність держави й регіонів за рахунок власного виробництва продукції АПК покривати внутрішні потреби в продовольстві незалежно від впливу яких-небудь тенденцій або спонтанних факторів. Продовольча незалежність країни припускає не тільки забезпеченість її продуктами харчування, але й вільний доступ населення до цих продуктів.

Продовольча залежність України виникла у зв'язку із прискореним руйнуванням галузей АПК, промисловості й транспорту, з нездатністю виконавчих органів влади налагодити погоджений, пропорційний і ритмічний процес виробництва, з відсутністю довгострокових стратегічних програм і прогнозів, а також у зв'язку зі слабкими продовольчими резервами.

Головна помилка виконавчих органів влади укр. слабка підтримка власного товаровиробника сільськогосподарських підприємств, відкриття вільного доступу імпорتنих товарів на внутрішній ринок України. У великих містах імпортна сільськогосподарська продукція витісняє базові вітчизняні продукти зі споживчого кошика населення.

Продовольча залежність зв'язана не тільки з відсутністю необхідних запасів вітчизняного виробництва, але й з недостатніми стратегічними запасами енергії, мінеральних добрив, сільськогосподарської техніки, організованої й кваліфікованої робочої сили. Темп відтворення АПК у значній мірі визначає темп відтворення у всьому народному господарстві. Тактика забезпечення продовольчої безпеки може бути вирішена через розробку довгострокових, середньострокових і короткострокових індикативних планів і державних стратегічних програм.

Забезпечення стабільного економічного поступу регіону вимагає визначення довгострокових цілей, пріоритетів розвитку, передбачення шляхів активного інтегрування у загальнодержавні суспільно-економічні процеси. Це вимагає нових підходів у реалізації регіональної політики, створення умов для забезпечення самодостатності області.

Стратегічною метою розвитку регіонів України стає підвищення рівня життя населення та вихід на якісно нові соціальні стандарти шляхом широкомасштабного економічного зростання. Пріоритетами соціально-економічного розвитку визначено: розвиток високопродуктивного аграрного комплексу; розвиток високотехнологічного машинобудування; реструктуризація хімічної промисловості; розбудова та модернізація транспортної інфраструктури, розвиток зв'язку та телекомунікації. Динамічний розвиток прогнозується за рахунок використання, перш за все, власних можливостей та незадіяних потенційних резервів, створення привабливості регіону для притоку достатніх обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Вона містить орієнтовні напрями, які передбачають ефективне функціонування реального сектору економіки, наповнення бюджетів усіх рівнів, підвищення доходів населення, у т.ч. рівня заробітної плати, покращання стану на ринку праці, створення збалансованої ринкової та соціальної інфраструктури, забезпечення сприятливого навколишнього середовища, екологічної та техногенної безпеки в життєдіяльності регіону.

Стратегія базується на обґрунтованому аналізі існуючого стану соціально-економічного розвитку та баченні майбутніх процесів розвитку регіону на найближчу перспективу. Вона передбачає застосування структурними підрозділами облдержадміністрацій, райдержадміністраціями, міськвиконкомом ефективних адміністративних, економічних та фіскальних механізмів в процесі її реалізації.

Сільськогосподарським підприємствам потрібно для ефективного функціонування застосовувати наступні цілі: моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища, здійснення SWOT-аналізу; формування бази даних по інноваціях у агропромисловій галузі, для поширення нових знань і розробки інноваційних стратегій розвитку; забезпечення інтеграції виробництва; маркетингове забезпечення стратегічного розвитку підприємства; розробка стратегічних напрямків розвитку підприємств і галузі, систем регулювання ринку, застосування на підприємствах економіко-математичне моделювання. Здійснення поставлених цілей, буде сприяти формуванню стратегічної поведінки й успішній постановці стратегічного управління на підприємствах.

Застосування стратегічного управління необхідно тому, що зовнішнє середовища впливає на діяльність системи або протікання процесу а також тому, що компоненти системи згодом змінюються. Управління цими змінами повинне бути спрямоване на розвиток сільськогосподарських підприємств. Стратегічне управління це ефективний розвиток як з погляду її взаємодії із зовнішнім середовищем і внутрішніми процесами усередині підприємств, так і для самого здійснення цієї діяльності немислимо без стратегії розвитку підприємств.

Оволодіння сучасними методами управління для українських підприємств завдання не тільки важливе й актуальне, але і складне. Складність полягає в

недосконалості умов нашої господарської дійсності, а також у хронічному й прискорено наростаючому відставанні від високорозвинених країн світу в області управління. На сьогоднішній день конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств вкрай низька. Без радикального перегляду систем управління на всіх рівнях ніякі самі удосконалені машини й устаткування забезпечити належний економічний результат не можуть. Але саме із сучасними технологіями управління в країні не все також благополучно.

Стратегічні цілі повинні бути конкретними й орієнтованими на один кінцевий результат. Якщо повинне бути досягнуте кілька результатів, то повинне бути визначене кілька цілей. Цілі повинні бути вимірними й представлятися в кількісному вираженні. Стратегічні цілі повинні бути досяжними і орієнтовані на результат. Цілі повинні бути обмежені за часом. Для цілей, поставлених за часом, повинні бути визначені точні строки виконання. З одного боку, ці строки повинні бути реалістичні, а з іншого боку – досить стислі для того, щоб оптимально використати людські ресурси підприємства. Як правило, цілі ставлять на один рік. А потім виділяють під цілі, які повинні бути досягнуті протягом півроку, щокварталу або щомісяця.

Основний зміст оцінок рівня ефективності стратегічного управління по факторах полягає в тому, щоб відшукати важелі, за допомогою яких можна домогтися більш високого рівня трудової віддачі й використання потенціалу працівника, допомогти співробітникам підприємства розвинути свій професійний і особистісний потенціал. Оцінка дозволить підвищити рівень керівництва працівником у системі стратегічного управління, поставити під контроль безпосереднього керівника й підприємства в цілому не тільки результативність кожного працівника, але й ретельно контролювати й управляти процесом розвитку його здатності до праці, домагатися підвищення віддачі «людських ресурсів».

Тільки у поєднанні глибокого аналізу і визначення майбутніх цілей дозволить оцінити діяльність підприємств, виявити конкретні проблеми й визначити напрямок головних резервів підвищення ефективності. Система комплексної оцінки повинна бути в сукупності з економічними показниками, економіко-математичним моделюванням, оцінкою стратегічного управління і комплексно відображати цілі й результати процесів як поточного, так і стратегічного характеру, що відбуваються на підприємстві.

Успішного економічного зростання буде досягнуто на основі відродження виробництв, які призупинили свою діяльність, або не повністю використовують виробничі потужності, створення нових перспективних підприємств з високою прибутковістю. Інтенсивно буде продовжуватися розвиток сільськогосподарського сектору економіки. Це дасть можливість ефективніше використовувати потенціал харчової та переробної галузі промисловості, забезпечувати продовольчу безпеку регіону. В сільськогосподарському виробництві планується будівництво значної кількості потужних відгодівельних свинокомплексів на базі передових технологій. Нового розвитку набуватиме виробництво зернових культур, цукрова галузь. Відновляться обсяги виробництва тваринницької продукції.

Черкаська область має значні можливості для перетворення аграрного сектору економіки у вискоелективний, експортоспроможний сегмент, здатний повністю забезпечити продовольчу безпеку. Поступово агропромисловий комплекс стане

осередком підвищення економічної активності, зростає його інвестиційна привабливість.

#### **Література:**

1. Буркинський Б.В. Методологічні аспекти розробки і оцінки стратегій розвитку промислового комплексу регіону / Б.В. Буркинський, М.А. Коваленко // ППРЕД НАН України. – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 405 с.
2. Купинец Л.Е. Стратегические ориентиры и механизмы экономического обновления регионального агропромышленного комплекса / Л.Е. Купинец // ИПРЭЭИ НАН Украины. – Одесса: Феникс, 2008. – 378 с.
3. Мізюк Б.М. Особливості стратегічного управління підприємствами / Б.М. Мізюк // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 33.

## **СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Стрільчук В. М.**

*здобувач*

*Національного університету водного господарства*

*та природокористування*

*м. Рівне, Україна*

### **ПІДХОДИ ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БАГАТОЦІЛЬОВОГО ЕКОЛОГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ**

Сучасний доробок українських вчених став теоретико-методологічним підґрунтям створення системи раціонального природокористування на національному, регіональному й локальному рівнях відповідно до умов сучасних умов розвитку національної економіки. Ця система має бути спрямована на реалізацію сучасної еколого – економічної стратегії природокористування та досягнення високого рівня ресурсо – екологічної безпеки держави. Вона має ґрунтуватися на застосуванні комбінації взаємо-узгоджених цілей, засобів і еколого-економічних критеріїв прийняття рішень у сфері природокористування, природоохорони й вирішення ресурсо – екологічних проблем з мінімальними затратами праці та коштів, а також на чітко визначених екологічних пріоритетах [1].

Однією з таких систем є багатоцільовий екологічний комплекс (БЕК) – інтегральний, динамічний комплекс, який складається з установ, організацій і об'єктів об'єднаних для реалізації спільної мети – мінімізації шкідливих екологічних наслідків господарської діяльності шляхом виконання специфічних функцій, притаманних кожному з елементів цього комплексу. Його характерною ознакою є цільова підпорядкованість кожного елемента загальній меті, а також наявність між елементами відповідних системоутворюючих зв'язків: інформаційних, технологічних, економічних тощо [2].

Структуровизначальними в даному комплексі є екологічні зв'язки, які і є тим системоформуючим фактором, що об'єднує елементи комплексу і разом з тим, чітко розмежовує їх функції. Додамо, що екологічні зв'язки – це зв'язки, що виникають при різних видах діяльності (виробничій, інноваційній, інвестиційній, соціальній, зовнішньоекономічній тощо) з приводу використання природних ресурсів.

Функціонування підприємств у такому комплексі буде чітко регламентуватись загальними екологічними вимогами, специфічними для кожного БЕК. При цьому на більшості таких підприємств буде спостерігається низький рівень фінансового забезпечення. При входженні в комплекс більшість підприємств не зможе відмовитися від залучення зовнішніх джерел, оскільки низький рівень рентабельності не дозволить за рахунок власних коштів повною мірою оновлювати основний капітал. В таких умовах однією з основних складових антикризового менеджменту підприємств, що входять до складу БЕК, має стати

диверсифікація зовнішніх джерел інвестиційного забезпечення виробничо-господарської діяльності. Враховуючи те, що банківське кредитування є надзвичайно обтяжливим для суб'єктів господарювання з огляду на високі процентні ставки, варто зменшити частку банківських кредитів в портфелі зовнішніх джерел фінансового забезпечення шляхом випуску облігацій.

До основних переваг фінансування на основі емісії облігацій можна віднести такі: диверсифікація капіталодавців, зокрема кредиторів; залучення коштів здійснюється на довгостроковий період; податкові переваги, оскільки проценти за облігаціями відносяться на зменшення оподаткованого доходу емітента; порівняно з акціями облігації є менш ризиковим об'єктом вкладення коштів для інвесторів.

Також залучення коштів шляхом емісії облігацій має багато інших переваг: процентна ставка завжди може бути встановлена на рівні, що задовольняє як емітента, так і інвесторів – вище депозитної і нижче кредитної; гнучке управління боргом – емітент, в залежності від власних потреб, може змінювати параметри емісії облігацій (процентну ставку, обсяг випуску шляхом дострокового викупу частини емісії), якщо це передбачено інформацією про випуск облігацій; право вибору кредиторів – емітент вибирає коло потенційних інвесторів, яке може бути досить широким (при публічному продажу) або заздалегідь визначеним (при персоніфікованому продажу); ринковий характер позики – емітент виходить на ринок з власним фінансовим інструментом (ринкова позика тим і відрізняється від кредитів, що може бути легко переуступлена одним кредитором іншому); наявність позитивної історії випуску корпоративних облігацій на внутрішньому ринку може бути фундаментом для виходу на міжнародний ринок капіталу.

Для суб'єктів лісгосподарського підприємництва, які функціонують у формі акціонерного товариства, значними позитивами емісії облігацій є [2]:

- диверсифікація бази інвесторів, в результаті чого з'являється можливість виходу на кінцевого інвестора. Як показує досвід, навіть первинне розміщення облігацій дає емітенту приплив набагато більш дешевих фінансових коштів, у порівнянні з іншими видами кредитування;

- збільшення інформаційної відкритості та фінансової привабливості емітента для розміщення інвестицій. Так як випуск власних облігацій завжди реєструється і висвітлюється в засобах масової інформації, діяльність підприємства-емітента стає більш прозорою та доступною для зацікавлених інвесторів;

- збільшення привабливості по відношенню до інших цінних паперів емітента. Випуск власних облігацій завжди збільшує курсову вартість акцій та інших цінних паперів емітента, що гарантує успіх при повторних емісіях;

- перспектива зниження вартості кредитування. Випуск корпоративних облігацій та сумлінне їх обслуговування завжди збільшує рейтинг емітента в очах потенційних інвесторів і кредитних організацій, в результаті чого емітент може розраховувати на зниження процентної ставки при кредитуванні;

- можливість залучення набагато більших фінансових коштів і на більш тривалий термін, ніж при банківському кредитуванні. Тобто, емітенту надається власний фінансовий інструмент.

Серед найсуттєвіших недоліків цього інструменту фінансування найчастіше наводяться такі: порівняно високий рівень накладних витрат, пов'язаних із випуском облігацій; ризик сплати завищених процентів, передбачених умовами

випуску облігацій, у разі зменшення ставок на ринку капіталів; через значну кількість держателів облігацій і широку географію їх знаходження можуть виникнути труднощі ведення переговорів з капіталодавцями у разі необхідності пролонгації строків погашення.

Облігаційна позиція ніколи не розміщується просто так. У підприємства обов'язково повинна бути бізнес-ідея, оформлена у вигляді ретельно продуманого і прорахованого бізнес-плану конкретного проекту, під який потрібні кошти. Це може бути, наприклад, будівництво нового цеху, впровадження нової технологічної лінії або модернізація існуючої. Дуже важливо «вписати» передбачувану облігаційну позицію в загальну стратегію БЕК.

### **Література:**

1. Надоша О. В. Теоретико-методологічний аналіз сталого розвитку у контексті сучасних дослідницьких підходів / О. В. Надоша. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 10. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur\\_2011\\_10\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2011_10_4)
2. Савіна Н. Б. Багатоцільовий екологічний комплекс як організаційно-господарська структура прибережних територій / Н. Б. Савіна, Н. Е. Ковшун // Містобудівне планування і управління прибережними територіями : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 19-20 вересня 2016 р., смт. Сергіївка, Одеська обл. – Одеса, 2016. – С. 101-102.
3. Мельник Т. Випуск боргових зобов'язань як важлива складова диверсифікації джерел інвестиційного забезпечення розвитку регіональних лісогосподарських комплексів / Т. Мельник // Економіст. – 2012. – № 12. – С. 55-57.

**Товстуха І. О.**

*аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування  
Сумського державного університету  
м. Суми, Україна*

## **СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОТРИМАННЯ БІОПАЛИВА**

Для побудови обґрунтованої методики еколого-економічної ефективності, як комплексної оцінки загальної результативності господарської діяльності з урахуванням навантаження на навколишнє природне середовище, необхідно охарактеризувати її структуру. Структура системи являється категорією системного аналізу, що використовується для опису елементів системи та їх зв'язків у просторі і часі. Визначивши повний комплекс складових елементів системи від запровадження виробництва до споживання біопалива та описавши їх зміст, можна говорити про повноту та достовірність оцінки еколого-економічної ефективності альтернативних джерел енергії в транспортній сфері.

Як правило, для розрахунку ефективності отримання біопалива з біомаси вчені використовують лише економічну складову, що включає в себе загально прийнятий набір показників, як собівартість виробленої продукції, прибуток від реалізації, строк окупності витрат, рентабельність виробництва та ін.



На нашу думку, також варто враховувати нематеріальні складові, які не завжди можливо представити в грошовому вираженні. Що до соціальної складової отримання біопалива з біомаси, то вона полягає в зменшенні рівня безробіття, особливо в сільській місцевості та рівня захворюваності населення.

Під час експлуатації транспортних засобів в атмосферу потрапляють понад 200 шкідливих компонентів, таких як діоксид вуглецю, оксид вуглецю, оксиди сірки, азоту, сполуки свинцю, важких металів, сажа, вуглеводні, канцерогенні і мутагенні сполуки, незгорілі частки палива тощо. Які в свою чергу чинять токсичну дію на організм людини. При короткостроковому впливі може проявлятися схильність до підвищення ризику респіраторних захворювань, а при високих концентраціях – може викликати гострі запальовальні процеси дихальних шляхів у здорових людей [1, с. 21].

У попередніх наукових дослідженнях, в результаті аналізу впливу викидів оксиду вуглецю та діоксиду азоту в атмосферне повітря автомобільним транспортом на рівнем захворюваності населення хворобами респіраторної системи в Сумській області, виявлено тісний зв'язок ( $R_{CO} = 0,84$  та  $R_{NO_2} = 0,77$ ) [2]. Таким чином, можна стверджувати, що використання альтернативних видів палива призведе до поліпшення загального стану здоров'я населення та зменшення рівня захворюваності хворобами респіраторної системи.

Створення виробництва біопалива потребує залучення трудових ресурсів як на стадії будівництва так і експлуатації. Соціальна складова полягає у зменшенні рівня безробіття, особливо в сільській місцевості, що в свою чергу зменшить кількість соціальних виплат. За даними Головного управління статистики у Сумській області [3], чисельність безробітного населення працездатного віку у 2016 році становила – 48,8 тис. осіб, з них міського населення – 35 та сільського – 13,8. Що до зареєстрованих безробітних в Сумській області, то їх кількість станом на серпень 2017 року становить – 13715 осіб, з них отримують допомогу – 10827, середній розмір якої становить – 1889 гривень на місяць.

На думку Сидоренко Г.І. та Безруких П.П. [4; 5], фактором що визначає соціальну складову є кількість залучених трудових ресурсів як на стадії будівництва, так і експлуатації. В економічних розрахунках обчислення залученого персоналу здійснюється введенням певної плати за трудові ресурси. Варто зазначити, що ця плата може враховуватися як з плюсом, так і з мінусом в залежності від економічної ситуації регіону. Таким чином, автори розглядають дві ситуації. Перша, стан регіональної економіки кризовий, є незатребувані трудові ресурси. У період спаду економіки є вільні трудові ресурси, і створенням нових робочих місць знижуємо соціальну напруженість, що є позитивним фактором для суспільства. «Соціальний дохід» оцінюється як витрати, які має нести суспільство, виплачуючи допомогу по безробіттю  $P_6$  (більш правильно використовувати прожитковий мінімум). У цій ситуації дисконтований «соціальний дохід» береться з плюсом.

$$Z_{тр}^{буд} = P_T \cdot T^{буд}, Z_{тр}^{експ} = P_T \cdot T^{експ}, P_T = P_6, \text{ якщо } P_6 < P_{фзп},$$

де  $T^{буд}$  — чисельність працюючих на будівництві об'єкта;

$T^{експ}$  — чисельність експлуатаційного персоналу об'єкта;

$P_{фзп}$  — фонд заробітної плати.

Друга ситуація характеризує хороший стан економіки, коли трудові ресурси повністю затребувані. В період підйому економіки має місце дефіцит персоналу, що стримує зростання виробництва. В силу обмеженості трудових ресурсів регулювання їх використання здійснюється через плату за трудові ресурси  $P_{TR}$ . Цей «соціальний збиток» слід віднімати від сумарного дисконтованого доходу, тобто брати зі знаком мінус.

$$Z_{TR}^{буд} = P_{TR} \cdot T^{буд}, Z_{TR}^{експ} = P_{TR} \cdot T^{експ}$$

Отже, беручі до уваги вище сказане, можна дійти висновку, що при визначенні економічної ефективності виробництва та використання біологічного пального, в контексті стійкого розвитку суспільства, не слід забувати про нематеріальні ефекти, які не завжди можливо представити в грошовому вираженні. Соціальна складова оцінюється як витрати, які має нести суспільство, виплачуючи допомогу по безробіттю. Перспективи подальших досліджень у даному напрямку полягають у визначенні повного комплексу складових елементів еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси.

### Література:

1. Скорина, Л.М. Вплив викидів автотранспорту на розвиток хвороб органів дихання у Вінницькій області / Л.М. Скорина, А.В. Нагорна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2011. – № 6. С. 20–23.
2. Товстуха І.О. Кореляційний аналіз зв'язку між викидами автомобільного тр. анспорту та рівнем захворюваності населення Сумської області [Електронний ресурс] / І. О.Товстуха // Приазовський економічний вісник. – 2017. – № 2 (02). – Режим доступу до ресурсу: <http://rev.kpu.zp.ua/vypusk-2-02>
3. Статистична інформація Головного управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=355&level=3>
4. Безруких П.П., Сидоренко Г.И. Основные методические положения выбора демонстрационных объектов возобновляемой энергетики (на примере Республики Карелия) // Энергетическая политика. 2004. № 4. С. 8-21.
5. Сидоренко Г.И. Основы и методы определения комплексного потенциала возобновляемых энергоресурсов региона и его использования: дис. ... д-ра технических наук. СПб., 2006.

## СЕКЦИЯ 7. ДЕМОГРАФИЯ, ЭКОНОМИКА ПРАЦИ, СОЦИАЛЬНА ЭКОНОМИКА І ПОЛІТИКА

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария  
Руссенский университет им. Ангела Кънчева  
Руссе, Болгария*

**Банабакова В. К.**

*профессор, кандидат военных наук  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

### СОЦИАЛЬНЫЕ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЫНОК ТРУДА И РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Политические изменения в начале 90<sup>-х</sup> годов XX века в Болгарии заложили основы для создания реального рынка труда и проведения основных реформ существующих на данный момент систем социальной защиты и развития человеческого капитала. Переход от централизованной планируемой экономики к рыночной экономике в Болгарии осуществляется путем огромных преобразований форм собственности и структуры национальной экономики. Эти процессы привели к существенным сбоям в функционировании национальной экономики. В таких неблагоприятных экономических условиях формирование рынка труда и политики социальной защиты проходит через множество трудностей, из-за непоследовательности политики часто меняющихся правительств, и их различных отношений к политике что касается безработицы и занятости.

Ускоренные экономические реформы в конце 90<sup>-х</sup> годов дали основание для большинства экономистов и политиков считать, что переходный период закончился, и существует функционирующая рыночная экономика [1-6]. Приобретая черты развитой рыночной экономики, национальное хозяйство получило возможность для осуществления более полной интеграции в глобальные экономические и социальные процессы. Одновременно с этим расширились возможности для участия в общих европейских и глобальных сетях, схемах, инициативах, благодаря которым объединяются усилия для преодоления экономических проблем. Также был получен доступ к новым альтернативам

инновационного развития социальных систем в направлении социального включения, интеграции и сплоченности.

Во время последнего финансово-экономического кризиса 2008 года мы были недостаточно подготовлены для применения рационального подхода к социальной сфере, и, в частности, в отношении развития рынка труда, социальной защиты и человеческих ресурсов, в соответствии с наступившими изменениями в сторону ухудшения ситуации в макроэкономической среде. На практике применяются различные программы и меры, заимствованные из зарубежного опыта, и при этом делаются попытки апробации на региональном и национальном уровне, без проведения предварительного тщательного анализа.

Рынок труда является одним из рынков факторов производства (наряду с рынком земли и рынком капитала). Он является своеобразным механизмом для рационального и эффективного распределения и использования рабочей силы, регулирования занятости. Таким образом, рынок труда имеет огромное значение для стабильности предприятий, экономического и социального развития страны, для поддержания уровня и качества жизни. В экономической литературе встречаются различные определения рынка труда. Разнообразие его определения вытекает из различных позиций, с которых рассматривается рынок труда [6]:

- в пространственном аспекте: рынок труда – это то место, где встречаются покупатели и продавцы труда и осуществляется купля-продажа «труда» (найм рабочей силы);
- с экономической точки зрения: рынок труда – это экономическое пространство, в котором находятся и ведут переговоры лица, ищущие и предлагающие работу;
- с институциональной точки зрения: рынок труда – это система правовых норм, принципов, учреждений и организаций, которые определяют и регулируют отношения между ищущими и предлагающими работу.

В качестве экономической категории рынок труда означает совокупность экономических отношений, которые возникают и осуществляются в процессе взаимодействия между наемными работниками и работодателями.

Основная характеристика рынка труда определяется взаимодействием между спросом и предложением на рабочую силу.

Рынок труда часто определяется как совокупность правовых норм, принципов, правил, требований, процедур, учреждений и политик, которые помогают организациям найти необходимую рабочую силу, а предлагающему труд активному населению – желаемую работу (вакансии, свободные рабочие места). Он представляет собой то абстрактное место, где осуществляется рынок на производственный фактор «труд», место, где осуществляются «сделки между продавцами и покупателями рабочей силы». Он существует, когда есть реальный спрос и предложение труда и цена труда определяется соотношением между ними. Это своеобразный механизм распределения рабочей силы или текучести экономически активного населения, регулятор его движения, определяет уровень занятости и безработицы, а также и определяет стоимость различных видов труда.

Во многих отношениях, однако, рынок труда является одним своеобразным функционирующим рынком, который отличается от других рынков. Основная причина заключается в характере и особенностях товара, который определяет

спрос и предложение на рынке труда – «товар» рабочая сила. На рынке труда работодатель договаривается с работником за услуги, которые он желает, чтобы выполнял работник. За выполненную услугу работник получает определенную сумму денег, на которую он соглашается в процессе переговоров. Отсюда следует, что «товар» который работник предлагает на рынке труда, связан с его способностями, умениями и навыками труда, благодаря которому при определенных условиях, времени и вознаграждении, возможно совершение той или иной услуги работодателю. Таким образом, то, что продается и покупается представляет собой услугу труда, а не человеческий капитал. Способности людей, человеческий капитал являются нераздельными от работника, т.е. от их владельца. Именно в этом состоит специфика «товара», который «продается» на рынке труда. Предметом сделки, которая заключается на данном рынке, является не работник (человеческий капитал), так как это означало бы его превращение в товар (как это было в период рабства), а его трудовые способности, которые работодатель использует для достижения своих целей – доход, прибыль. Предоставляя свои знания, навыки, умения, творчество человек в то же время предоставляет услугу работодателю за определенную цену. В этом смысле говорят, что то, что предлагается на данном рынке – это трудовые услуги. В том же смысле используется в дальнейшем и понятие труд, т.е. в смысле трудовой услуги.

Спрос на труд имеет свои специфические особенности, которые отличают его от спроса на другие товары. Особенным здесь является то, что работодатель ищет «товар» не для одноразового использования, а в качестве производственного фактора для длительного пользования. Поэтому, для него важна не только оценка состояния рабочей силы в настоящее время, а и оценка будущих ее возможностей развития. Для работодателя очень важно то влияние, которое работник может оказать на эффективность производства и конечные результаты – доходы и прибыль организации. Он интересуется адаптацией нового работника, его способностью присоединиться к коллективу, а также его потенциальным вкладом в развитие и обогащение корпоративной культуры, с целью повышения имиджа компании и т.д.

Продолжительность трудовых отношений является еще одной особенностью, которая отличает рынок труда от других рынков. Так как работник нанимается на длительный период времени, то работодатель стремится инвестировать в его профессиональное обучение. Чтобы не понести убытки, связанные с возвратом влиженных средств, работодатель стремится задержать работника как можно дольше. Работник также заинтересован в продолжительности трудовых отношений, так как он привыкает к своим трудовым обязательствам, трудовому коллективу, безопасности и преимуществам компании. Это предполагает и более широкие возможности окупаемости вложенных средств для повышения производительности более высококвалифицированного труда, чему он сам способствовал.

Различия между рынком труда и другими рынками также состоят и в отношении адекватности предварительной информации. Для работника они выражаются в несоответствии между заранее договоренными и реальными условиями труда и оплатой. Для работодателя состоят в несоответствии между предварительной оценкой качеств работника и реальными его качествами. Это

одна из причин для применения испытательного срока, в течение которого делается реальная оценка насколько договоренная заранее с работодателем цена труда соответствует реальной, и при необходимости вносятся известные коррективы.

Другой особенностью рынка труда является наличие организаций работников и работодателей. При ведение переговоров между работником и работодателем соглашение, к которому они приходят чаще всего зависит от соотношения сил между профсоюзом и союзом работодателей. В отличие от других рынков, для рынка труда характерно специфическое законодательство. Многие положения коллективного трудового договора отрегулированы и заранее установлены трудовым законодательством: условия труда и продолжительность рабочего времени, минимальная зарплата, выходные дни, отпуска и другие.

Рынок труда испытывает сильное вмешательство государства путем применения мер и программ в рамках активных и пассивных политик. Государство вмешивается и когда на рынке труда возникают острые социальные проблемы – низкое социальное страхование, дискриминация труда, бедность, нездоровые условия труда и другие. Чаще всего социальные конфликты и напряженность в стране связаны с проблемами рынка труда.

Вышеописанные особенности рынка труда не исчерпывают все его особенности, но, тем не менее, дают некоторое представление о его многогранности и сложности. Если необходимо подвести итоги, то следует подчеркнуть, что все эти особенности связаны с характером и особенностями специфического товара «труд»), т.е. с объектом «купли-продажи» на рынке труда.

### **Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Колективна монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.
3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издателство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.
5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Колективна монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.
6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 78-3-903063-44-0.

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,*

*Национальный военный университет*

*Велико Тырново, Болгария*

*Руссенский университет им. Ангела Кънчева*

*Руссе, Болгария*

**Банабаква В. К.**

*профессор, кандидат военных наук*

*Национальный военный университет*

*Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант*

*Национальный военный университет*

*Велико Тырново, Болгария*

## **СОДЕРЖАНИЕ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

Содержание социальной политики может быть успешно раскрыто путем объяснения основных структурных элементов социальной политики и ее оперативных концепций [1-6].

Социальная политика – это в определенной степени философия, идеология, программа воздействия на демографическую ситуацию, занятость населения, уровень образа и качества жизни населения, его доходы, уровень и структуру потребления материальных и культурных благ, пенсионное и другие формы социального обеспечения, социальное обслуживание населения, а также обеспечение целевой государственной помощи самым беззащитным, самым уязвимым социальным и бедным слоям населения. В эту систему входят и меры, направленные на создание условий для самозащиты с целью поддержания и повышения уровня благосостояния их семей.

Сегодня много говорят о социальной ответственности бизнеса. А что это значит, каждый определяет по-своему. Между тем, в других странах это понятие понятно само собой, оно заставляет каждого предпринимателя думать не только о своей прибыли, но и об обществе, в котором он живет и работает. Под «делами бизнеса» часто понимается и дополнительная социальная ответственность кроме его конкретных обязанностей. В некотором смысле – это дополнительная нагрузка. Но иногда это нагрузка вытекает из чисто финансовых, экономических, инвестиционных задач некоторых фирм. В частности, забота о территории, на которой предприятие осуществляет свою деятельность. Если данное предприятие является «градообразующим» или структуроопределяющим, то оно не может не спонсировать детские сады, школы, медицинские учреждения и другие. Муниципалитеты не имеют достаточно средств для содержания этой инфраструктуры, и предприятий, в которых работают жители данного населенного пункта, не могут оставить людей на произвол судьбы. Сами, без помощи предприятий, они не смогут дать своим детям образование, обеспечить лечение и

т. д., и компании не имеют другого выбора, кроме как вкладывать деньги в эту социальную инфраструктуру

Как известно, сегодня везде существует дефицит рабочей силы. В то же время предприятия вынуждены активно уменьшать «вредные», низкооплачиваемые неквалифицированные рабочие места. Вместе с этим они сами подготавливают квалифицированных специалистов для новых рабочих мест, занимаются системой профессиональной подготовки и переподготовки.

Социальная защищенность это комплексная система экономических, юридических и социальных прав и свобод, которые регулируются соответствующими законами; социального страхования, обеспечивающего населению гарантированный уровень безопасности и жизнедеятельности. В условиях перехода к рыночной экономике, а и после этого периода, первостепенное значение имеет установление прав и социальных гарантий в области занятости населения, защита уязвимых групп населения и их обеспечение доходом, не ниже соответствующего прожиточного минимума, предотвращение снижения реального уровня жизни (реальных доходов населения) в связи с ростом цен.

Социальная защита это система приоритетов и механизмов по внедрению в законодательство социальных, правовых и экономических гарантий для граждан; система органов управления других учреждений на всех уровнях, а также система социальных служб, обеспечивающих определенный уровень социальной защищенности, достижения приемлемого социального уровня жизни населения в соответствии с конкретными условиями общественного развития. Система социальной защиты населения, созданная в Болгарии, включает в себя меры, направленные на определение минимального уровня оплаты труда, пенсий и стипендий; внедрение национальной системы помощи детям, поддержку многодетным семьям, дифференциацию уровня оплаты труда для различных категорий работников в бюджетной сфере и т.д.

Социальная поддержка это система мер по оказанию помощи некоторым группам трудоспособных граждан, временно попавших в тяжелое экономическое положение (частично или полностью безработных, молодежи и т.д.) путем предоставления необходимой для них информации, финансовых средств, кредитов, обучения и переподготовки кадров, правовой защиты и введения других льгот.

Социальная самозащита населения это развитие предпринимательской и трудовой инициативы, повышение активности граждан и их организаций для улучшения условий их жизни.

Социальная помощь это система мер по оказанию помощи отдельным действительно нуждающимся лицам или группам населения для преодоления или смягчения жизненных трудностей, поддержания их социального статуса и полноценной жизнедеятельности, адаптации в обществе.

Основные виды и формы социальной помощи устанавливаются на местном (муниципальном) уровне, с учетом имущественного положения и фактора социальных потребностей граждан. Они включают в себя:



– денежную помощь: одноразовые пособия; пособия для оплаты транспортных услуг; оказание помощи в экстремальных ситуациях, в результате которых понесли крупные одноразовые потери (пожар, наводнение и др.);

– пособия по социальному обеспечению в натуральной форме: предоставление предметов первой необходимости (продуктов питания, обуви, одежды и др.); проведение ремонтов жилья, услуги автотранспорта; предоставление лекарственных препаратов; обеспечение бесплатного питания; обеспечение отопления;

– гуманитарную помощь.

– услуги и привилегии: направление в санаторно-реабилитационные центры, центры социально-психологической помощи, дома и центры для проживания определенных групп населения и т.д.;

– юридическую помощь (защиту права и интересов, защиту в суде и т.д.);

– психологическую помощь;

– профессиональную ориентацию (помощь в трудоустройстве, консультации по выбору профессии);

– информационную помощь и др.

Основными принципами социальной помощи являются: адресация, гарантированность, дифференцированный подход при определении нуждающихся граждан, размера и вида помощи, комплексность, социальное реагирование-пересмотр социальных норм в связи с повышением стоимости жизни, самостоятельность территориальных органов в определении форм и уровней социальной помощи, а также при определении категорий граждан, которые нуждаются в этой помощи.

Критериями для предоставления социальной помощи могут быть:

– совокупный доход семьи или средний доход на одного человека, который является ниже суммы, заявленной на национальном уровне- прожиточного минимума на каждого члена семьи по социально-демографическим группам или равен соответствующему размеру установленного прожиточного минимума (ниже минимальной заработной платы, минимальной пенсии и т.д.);

– отсутствие средств на существование; одиночество и неспособность к самообслуживанию;

– материальный ущерб или физические повреждения в результате стихийных бедствий, аварий, международных конфликтов, а также в результате выполнения служебных обязанностей и т.д.

На основе этих критериев в отдельных муниципалитетах и административных районах создается база данных о нуждающихся в целевой помощи – картотека, которая содержит подробную информацию о нуждающихся гражданах.

Социальное развитие это процесс изменения общества, выражающийся в изменениях его структуры, состоящей из основных классов, групп, слоев и социальных отношений, т.е. изменения в отношениях между людьми – представителями разных социальных групп по поводу их общественного положения, образа жизни.

Социальные слои это социальные сообщества, выделяющиеся в обществе по одному или по нескольким похожим признакам его дифференциации: доход, престиж, уровень образования, культура, место жительства, участие в

осуществлении власти и т.д. Многие социальные слои образуются при пересечении различного типа структур: социально-профессиональной, квалификационной, образовательной и др.

Средние слои это классы и социальные группы, занимающие промежуточное положение между двумя полюсами общества.

Социальная структура общества – взаимосвязь между социальными группами. Виды социальных структур: социально-демографических, социально-профессиональных, национально-этнических.

Социально-демографическая структура представляет собой взаимосвязь между такими элементами, как пол, возраст, семейное положение.

Социально-профессиональная структура объединяет людей на профессиональной основе и в соответствии с занимаемой должностью – профессией, связанных с высококвалифицированным, творческим и интеллектуальным трудом и т.д.

Социально-классовая структура – разделение классов и социальных групп по следующим критериям: отношение к средствам производства; роль в общественной организации труда; размер и источник получаемой части общественного богатства.

Национально-этническая структура – взаимосвязь между нациями, народностями, родами, племенами, национальными и этническими группами.

Социальная стратификация – структурирование неравенства между различными социальными группами.

Социальные гарантии – условия и средства, обеспечивающие гражданам возможность пользоваться предоставленными им государством по закону социально-экономическими, политическими и личными гражданскими правами и свободами. От надежности социальных гарантий зависит степень реальности предоставления прав и свобод. Основной закон государства (Конституция) и нормативные акты указывают конкретные механизмы реального осуществления социальных гарантий.

Социальные приоритеты- социальные задачи, которые подтверждаются обществом на определенном этапе его развития в качестве неотложных задач, требующих первоочередного решения.

Социальная реабилитация – представляет собой процесс, направленный на восстановление социальной жизнедеятельности человека, которая была ограничена возрастом или по другим причинам.

Социальное обеспечение – установленная государством система материального обеспечения граждан при выходе на пенсию, при полной или частичной потере трудоспособности, при потере кормильца семьи, а также пособия для многодетных и бедных семей.

В заключение можно сделать вывод, что содержание социальной политики определяется, как программа конкретных действий государственных органов и негосударственных учреждений, общественных объединений по реализации тактических и стратегических задач с целью гармонизации общественных отношений.

Социальная политика имеет ряд важнейших характеристик, которые могут быть систематизированы по различным признакам [1-6].

**Классификация видов социальной политики**

Признаки	Характеристики социальной политики
Уровень разработки и реализации социальной политики	Государственная социальная политика Региональная социальная политика Муниципальная социальная политика Социальная политика предприятия, организации, учреждения
Содержание мероприятий, задач социальной политики	Организационные, правовые, социальные, экономические, финансовые, экологические, демографические, идеологические, пропагандистские, социально-культурные
Период реализации социальной политики	Долгосрочные Среднесрочные Краткосрочные Текущие
Эффективность – неэффективность	Эффективная- действенная, результативная, прагматичная, реализованная в значительной мере, понятная для населения Неэффективная- нереальная, «на бумаге», нереализованная в значительной степени, непонятная для населения

**Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Колективна монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.
3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издателство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.
5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Колективна монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.
6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 78-3-903063-44-0.

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария  
Руссенский университет им. Ангела Кънчева  
Руссе, Болгария*

**Банабакова В. К.**

*профессор, кандидат военных наук  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

## **ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ**

Проблемы занятости и безработицы приобретают новые аспекты в условиях глобализации современной экономики. В предыдущие периоды национальные экономики могли регулировать рынок труда путем регулирования заработной платы и путем наказания за определенные условия найма и увольнения с работы, но сегодня эти регуляторы оказываются недостаточно эффективными. Вывоз капитала и производства в страны, где рабочая сила является более дешевой и социальные расходы ниже, не позволяет использовать известные до сих пор механизмы регулирования труда и трудовых отношений. Переквалификация и мобильность, а также и более высокое образование не во всех случаях являются выходом из безработицы в открытой национальной экономике. Конкуренция между владельцами рабочей силы усугубляется и выходит за пределы государства, а национальные законодательные меры оказываются неспособными регулировать трудовую мобильность [1-6].

Политики в области занятости и безработицы придерживаются различных подходов в разных странах. Один из подходов сводится, прежде всего, к воздействию на спрос рабочей силы. Другой подход ориентирован на предложение труда. И в обоих случаях практические решения, связаны прямо или косвенно с ростом инфляции. «Вот почему все больше экономистов в развитых странах рассматривают безработицу как проблему макрополитики. В экономической литературе все большее внимание уделяется макроэкономическим политикам, направленным на сокращение безработицы, таким как, например, политика доходов, налогов, зарплаты, обменных курсов национальной валюты и другим».

По этому вопросу существуют и другие мнения. Французский профессор Ги Сорман считает, что проблемы занятости и безработицы могут быть решены эффективно и на уровне отдельных компаний и фирм, без прямого вмешательства государства: путем перераспределения труда, ограничения темпов роста доходов с целью избежания предстоящих закрытий рабочих мест и т. д. [6]. На самом деле

одна одномерная политика в области занятости не может решить проблему, особенно когда речь идет о массовой безработице. Поэтому общая политика любой страны в этой области представляет собой сложную систему мер, которые во всех случаях выходят за пределы понимания того, что общий уровень занятости может увеличиться только с увеличением спроса, либо через меры, ограничивающие предложение рабочей силы. Стратегии для поддержания занятости путем создания условий для мобильности и квалификации человеческих ресурсов, за счет стимулирования работодателей не увольнять, а создавать новые рабочие места, являются очень дорогими, и вместе с тем, их влияние на общее снижение безработицы не является особенно значимым. Большинство развитых стран переходит к новым стратегиям, которые направлены на изменение структуры безработных и ориентирование мер в первую очередь к наиболее затронутым безработицей лицам. Это так называемые селективные политики, в отличие от политик, которые ставят более глобальные цели.

Переход к селективным политикам в области занятости и безработицы вызван и происходящими в последние годы процессами сегментации и фрагментации рынка труда. По мнению сторонников теории сегментации рынка труда при нарушении совершенной конкуренции на рынке труда формируется первичный и вторичный рынок, которые со своей стороны становятся предпосылкой для образования различных групп рабочей силы, с различным положением с точки зрения их статуса в нем. Фрагментация означает, что «формируются группы людей, которые оказываются в более рискованном или неблагоприятном положении на рынке труда, выпадают из него или же относительно более трудно могут опять включиться в сферу трудовых отношений. Исходной базой для существования такого явления на рынке труда является нарушение равенства между его различными группами, их невозможность равного конкурентного участия в этом рынке; неодинаковые возможности доступа различных групп рабочей силы к осуществляемым политикам на рынке труда и т.д.

Политики в области занятости и безработицы делятся на активные и пассивные.

Активные политики – это такие политики, меры которых направлены к работодателям и работникам или для поддержания занятости, или для реструктуризации и трансформации безработицы. Активные политики в области труда, в частности занятости, имеют своей целью стимулирование рынка труда, создание условий для увеличения шансов людей попасть в сферу труда.

Пассивные политики это те, которые целят нейтрализирование негативных последствий от потери работы. Они направлены на последствия от потери рабочего места и выражаются в предоставлении материального обеспечения безработным и членам их семей.

Конкретные цели политики труда, и в частности занятости, зависят от многих обстоятельств [3-6]. Исходя из последствий незанятости, могут быть сформулированы в теоретическом плане несколько основных целей:

- сохранение и охрана человеческого ресурса, как наиболее важного элемента производительных сил каждой страны;
- приобщение новых поколений к ценностям трудовой жизни и трудовой морали;
- социально справедливое распределение труда в обществе;

– соблюдение принципа, что по отношению баланса безопасности личности ведущим фактором является труд, а социальные пособия только заменяют или дополняют доход от труда;

– сохранение социального спокойствия в обществе;

– решение проблем занятости не должно происходить за счет роста инфляции;

– при решении проблем занятости и безработицы должны использоваться усилия государства, а и местных общин и добровольных объединений.

В зависимости от места государства при регулировании трудовых отношений в Европейском союзе различаются три системы: Римско-германская (Бельгия, Франция, Германия, Италия и др.), в которой государство играет центральную роль при определении правил функционирования рынка труда; Англо-ирландская, в которой государство регулирует только права и обязанности, вытекающие из контрактных отношений по поводу труда и Северная система, в которой государство также имеет ограниченную роль, но регулирование трудовых отношений осуществляется на основе соглашений на рынке труда между профсоюзами и работодателями [6].

Рассмотрение рискованных групп осуществляется в качестве специфического объекта политики труда, в частности занятости и безработицы. Для рискованных групп населения особенно важно, чтобы проблема занятости анализировалась в контексте распределения труда. В развитых экономических странах в качестве постоянных рискованных групп проявляются женщины, молодые люди, люди с пониженной трудоспособностью, рабочая сила этнических групп, долгосрочные безработные.

Для разработки конкретной политики в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе первостепенное значение имеет выявление причин дистанцирования рискованных групп от рынка труда. Необходимо уточнить, речь идет о прямой дискриминации через законодательство, косвенные ограничительные экономические меры, о реальной неконкурентоспособности из-за более низкой квалификации и образовательного уровня, или о возможностях препитания вне сферы труда. Это обстоятельства, которые необходимо хорошо проанализировать, чтобы можно было построить политику, увеличивающую шансы рискованных групп на участие в институционализированном рынке труда.

Для женщин, как рискованной группы, характерно то, что, несмотря на относительно одинаковый с мужчинами образовательный и квалификационный уровень, они не являются предпочтительной работодателями рабочей силой и уровень безработицы среди них не только выше, но и более продолжительный. Из-за того, что часть из них работают в домашнем хозяйстве и осуществляют неоплачиваемый труд, экономическая самостоятельность и социальная их безопасность значительно ниже. В связи с отделением части их времени выращиванию и воспитанию детей, они теряют свои профессиональные качества и становятся неравностойными на рынке труда.

Причины включения молодежи в рискованную группу на рынке труда прежде всего сводятся к:

– высокой доле безработной молодежи из общего числа безработных;

– увеличение доли рабочей силы молодежи вне пределов институционализированного рынка труда и участие молодежи в «теневой экономике»;

- увеличение продолжительности периода безработицы среди молодежи;
- неотвечающая потребностям экономики профессиональная подготовка;
- работодатели отдадут предпочтение работникам с опытом работы.

С социальной точки зрения сформированное состояние молодежной занятости, что характерно и для большинства европейских стран, скрывает в себе негативный аккумулярующий эффект. Сегодняшнее неравнозначное положение молодежи на рынке труда в результате приводит к отчуждению молодежи от труда вообще, к стимулированию поиска других источников дохода вне труда и, в конечном счете, приведет к социальной изоляции большей части из них.

Инвалиды являются общепризнанной группой риска в трудовой политике. Их неравнозначное положение обусловлено как личными причинами, связанными с их здоровьем и трудоспособностью, так и экономическими и социальными факторами. Они характеризуются, как:

1) рискованная группа, имеющая слишком разнообразный состав с точки зрения причин, вида и времени инвалидности, причем это обстоятельство предполагает значительно большее разнообразие форм адаптации к труду, выражающиеся в разработке индивидуальных планов трудоустройства;

2) инвалиды имеют объективно заложенные барьеры в зависимости от их состояния здоровья, в отношении равного старта участия в трудовой деятельности. В то же время научно доказано, что труд является основным фактором здоровой и социальной интеграции людей с нарушениями здоровья и трудоспособности;

3) инвалидность, даже когда инвалиды социально обеспечены, определяет их неудовлетворительный экономический статус, в сочетании с его сильной зависимостью от страховых и оказывающих помощь учреждений. При определенных общественно-экономических условиях инвалидность приводит к социальной изоляции.

### **Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Колективна монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.
3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издателство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.
5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Колективна монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.

6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 78-3-903063-44-0.

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария  
Руссенский университет им. Ангела Кънчева  
Руссе, Болгария*

**Банабакова В. К.**

*профессор, кандидат военных наук  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В БОЛГАРИИ**

После Второй мировой войны реально существующие условия для полной занятости дают возможность почти всем странам сосредоточить свои усилия на вопросах эффективности труда, поведения участников в трудовом процессе, их отношения к труду. После 70<sup>x</sup> годов во всем мире проводятся существенные изменения в экономической и социальной жизни, которые дают отражение и на «отношении к труду» и трудовые отношения в смысле определения этого понятия. Углубляющиеся несоответствия между спросом и предложением рабочей силы выставляют на передний план понятие рынка труда, в котором основной упор ставится на отношение между работодателями и работниками. Появляются основные признаки так названной «теневой экономики» и «теневого рынка труда». Количественные и качественные расхождения приводят к необходимости мер, с одной стороны, по снижению предложения рабочей силы и, с другой стороны, по стимулированию спроса на рабочую силу. Важными проблемами в этот период является маргинализация определенных групп населения и растущая инфляция. Для стран Европейского союза, США и Японии время после 1980<sup>x</sup> годов характеризуется известными достижениями в обеспечении экономического роста, что дало возможность соответственному росту занятости, хотя и более низкими темпами. Структурные изменения в экономике имеют такой характер, что использование старых методов регулирования занятости и безработицы являются уже недостаточными [1-3].

К субъектам политики в области занятости в Болгарии относятся: государство и его специализированные органы: Агентство по занятости при Министерстве труда



и социальной политики, Национальный совет трехстороннего сотрудничества объединяющий работу организаций работников, организаций работодателей, Агентства социальной поддержки при Министерстве труда и социальной политики; на региональном уровне – областные руководители, муниципалитеты, региональные службы занятости и службы труда. Указанные субъекты занимаются институциональными отношениями «по поводу труда» и отношениями между работодателями и работниками. В качестве институциональных субъектов можем определить и возникшие легализованные частные агентства и службы занятости, некоторые неправительственные организации, которые наряду с другими социальными функциями, осуществляют посредническую деятельность по трудоустройству лиц из групп риска и участие в реализации проектов по обучению, квалификации и переквалификации попавших в затруднение лиц [4-6].

Объектом политики занятости являются трудовые отношения в самом смысле этого понятия и отношения по поводу распределения общественного труда. Эти отношения затрагивают все население в трудоспособном возрасте и дают основания сказать, что политика в области безработицы и занятости является всеобъемлющей в принципе. Меры, с помощью которых регулируются эти отношения, делятся, в основном, на традиционные и на альтернативные (нетрадиционные). Альтернативные меры и программы в сфере занятости связаны, как правило, с применением селективного подхода и с заботой об определенных группах населения.

Развитие рынка труда следует основные тенденции развития экономики – реструктуризацию, приватизацию, ликвидацию неэффективных производств и видов деятельности.

Снижение доли промышленности в создании ВВП и в совокупной занятости является закономерным процессом и знаменует переход от индустриального к информационному обществу. Это кардинальное изменение в структуре национальных экономик часто сопровождается радикальным изменением в профессиональной деятельности занятых лиц, ростом безработицы и бедности, обострением социальных конфликтов. Переход от промышленного производства к развитию различных видов услуг является сложным и часто имеет высокую цену. Деиндустриализация в Болгарии имеет ряд особенностей. В отличие от западных стран она была вызвана не настолько естественным ходом экономического развития, насколько начавшимися политическими изменениями и политикой реформ, связанных с переходом к рыночной экономике. Так, процессы деиндустриализации должны были решить, как экономические, так и политические задачи: сделать экономику эффективной и конкурентоспособной, и вместе с тем и из-за этого изменить форму ее собственности, масштабы и характеристики. Реформы начались изменением форм собственности, ограничением монопольного положения и экологического загрязнения, ликвидацией и ограничением неэффективных производств и продолжились созданием функционирующей рыночной экономики, стандартов и правил, соответствующих политике ЕС и требованиям глобализирующейся экономики. Эти два периода, по своей сути переходные к рыночной экономике и интеграции в ЕС, привели к радикальной реструктуризации производства и занятости.

В отличие от других стран Центральной и Восточной Европы, осуществляющих аналогичные переходы, в Болгарии эти процессы имели высокую социальную цену и значительные последствия для доходов населения, его безопасности и занятости.

Среди наиболее значительных изменений в сфере занятости в странах Восточной Европы, в т.ч. и в Болгарии, являются [6]:

- Резкое снижение числа занятых лиц в государственном секторе- с разной скоростью в каждой стране. Увеличение числа занятых лиц в частном секторе в связи с приватизацией и развитием предприятий малого и среднего бизнеса.

- Значительное понижение числа занятых лиц в промышленности и увеличение занятых лиц в сфере услуг.

- Развивается новая структура занятости (по статусу) и возникает тенденция увеличения самозанятых, предпринимателей и работодателей.

- Развивается, хотя и разными темпами в различных странах, неформальная экономика и занятость.

- Разнообразяются формы занятости и виды трудовых договоров, как правило, понижающие безопасность и стабильность в сфере занятости и т.д.

Болгария, как и другие бывшие социалистические страны, охваченные идеей «полной занятости» более полувека, теперь переносят тяжелые последствия переходного периода и реструктуризации экономики, которые оказываются наиболее тяжелыми в сфере занятости. Болгария оказалась относительно неподготовленной понести проблемы рыночной экономики в этой области, и из-за отсутствия общественного отношения к большей личной активности, личной ответственности и сообразительности. Ожидания изменений связаны снова, и в основном, с ролью государства [6].

Реструктуризация рабочей силы и изменения в сфере занятости населения в Болгарии являются радикальными, крупномасштабными и разнонаправленными. В целом, эти изменения делятся на две большие группы: одни направлены на построение рыночной экономики в стране; другие – на создание трудностей, барьер на пути успешного присоединения и развития по пути рыночной экономики и демократии. Последние требуют проведения адекватной политики увеличения занятости и снижения безработицы в контексте согласованной политики, стратегии и планов стран-членов ЕС.

К первой группе изменений в занятости, создающих хорошую основу и возможности для интеграции страны в ЕС и развития по пути к рыночной экономике и демократии, [5] относятся:

- смена модели занятости – от административной к рыночному распределению занятых лиц и их мобильности; от полной занятости на социальной основе- к безработице и неопределенности в отношении оплаты труда, от пассивного к активному поведению и конкуренции на рынке труда.

- устранение административных ограничений на перемещение рабочей силы внутри и вне страны, создание условий, хотя и ограниченных до сих пор, для большей мобильности рабочей силы;

- переход от административных к договорным отношениям в сфере платного трудоустройства, переговоры о цене труда и других условий найма между

непосредственными участниками трудового процесса (работниками и работодателями);

- создание нового и проведение радикальных изменений в существующем в стране трудовом и социальном законодательстве в контексте развития рыночной экономики и демократических процессов, и в соответствии с международными конвенциями, европейскими директивами и др.;

- создание и развитие социального партнерства на всех уровнях, развитие системы коллективных трудовых договоров;

- создание и развитие рынка труда и его учреждений и политики построения сети служб занятости по всей территории страны, их оборудования и квалификации их служащих;

- создание и развитие политики регулирования рынка труда, активной политики стимулирования безработных к возвращению к занятости и работодателей для найма определенных групп безработных;

- реструктуризации отраслевой и секторной занятости, быстрый рост занятости в сфере услуг и сокращение в промышленности;

- увеличения занятых в частном секторе, предпринимателей и лиц, которые нанимают сами себя;

- развитие форм занятости, хотя и все еще ограничено на данном этапе, постепенное увеличение работающих на неполный рабочий день и др.;

- быстрое увеличение занятых в неправительственных организациях, как своеобразный гарант развития гражданского общества в стране.

Ко второй группе изменений в занятости – изменения, создающие проблемы и барьеры для экономического роста и социальной сплоченности, можно отнести [4-6]:

Снижение участия населения в сфере платного труда, занятости и развития экономики. Растет экономическая нагрузка на работающих (социальные взносы, налоги, ограничения роста заработной платы и др.) В общем снижении занятости выделяется резкое сокращение занятости молодых людей, этнических групп, женщин, сельского населения.

В результате растет число бедных и обедневших, исключенных из сферы труда. Наблюдается большое количество трудоспособного населения, которое рассчитывает и нуждается от социальных пособий. Одна часть безработных (в основном, длительно безработных) трудно возвращается к работе, для другой части становится невозможным обеспечить образование своих детей. Количество учеников, бросивших преждевременно школу по этой причине, действительно большое.

Несмотря на значительное сокращение занятости в 90<sup>-е</sup> годы XX века (около 40% по сравнению с 1989 г.) остается высокой скрытая безработица и неэффективное использование занятых лиц. Повышение эффективности, конкурентоспособности преобладающей части отечественного производства требует сокращения доли затрат на производство, в.т.ч. и трудовых. Это требует на практике освободить часть занятых лиц.

Процессы по деиндустриализации и реструктуризации экономики были естественным результатом сильного сокращения занятости в промышленности. Более значительным было снижение производства. Разрушены хорошие потенциалы занятости и производства в отраслях, в отношении которых считается,

что страна имеет хорошие потенциальные возможности и традиции, и в отраслях, в которых государство сделало большие инвестиции в последние десятилетия. К первым относятся, легкая и пищевая промышленности, а ко вторым – электроника, вычислительная техника, электротехническая промышленность, приборостроение, специализированное оборудование и др. В связи с этим национальная экономика потеряла не только внешние рынки и возможности ускоренного роста и занятости, в том числе и высококвалифицированного труда, но и возможности в близкой перспективе изменить технический и технологический уровень производства, задержать в стране и эффективно использовать профессионально подготовленных и квалифицированных специалистов.

### **Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Коллективная монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.
3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издателство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.
5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.
6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 978-3-903063-44-0.

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария  
Руссенский университет им. Ангела Кънчева  
Руссе, Болгария*

**Банабакова В. К.**

*профессор, кандидат военных наук  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

## **РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Национальная Концепция социальной экономики <sup>1</sup> представляет собой выражение социальных обязательств государства по созданию и укреплению благоприятной среды для создания и развития моделей и практик в области социальной экономики в Республике Болгария. Она является выражением намерения и решимости для утверждения информированности, культуры и ценностей, связанных с предприятиями и организациями в сфере социальной экономики. Национальная концепция- это документ, который представляет собой видение и приоритетные цели по содействию развития социальной экономики в стране. Таким образом, эта концепция представляет собой активную позицию государства, сформированную в результате совместных усилий широкого круга заинтересованных сторон. В результате деятельности по формированию национальной позиции по вопросам социальной экономики в рамках Национальной концепции, ожидается, что будут разработаны и политики, которые приведут к улучшению качества жизни и благосостояния уязвимых групп граждан в обществе. Ожидается, что будет сформирован устойчивый сектор, который будет содействовать преодолению социального отчуждения групп людей в неравнозначном положении. Ожидаются также и изменения модели социального включения широкого круга граждан в общество, которые попали в затруднительное положение в связи с невозможностью доступа к работе, услугам и ресурсам [1-6].

Национальная концепция опирается на понятие социальной экономики, которое отражено в документах Европейского союза и других международных документах. Она определяется в соответствии и с национальными стратегическими документами, которые прямо или косвенно связаны с задачами, вытекающими из определенных в Концепции целей.

---

<sup>1</sup>Для краткости ниже по тексту- Концепция.

Этот документ служит вкладом для постижения целей Европы 2020- стратегия разумного, устойчивого и всеобъемлющей роста, которая предлагает видение социальной рыночной экономики Европы в 21<sup>-й</sup> веке. В контексте указанного в стратегии, что экономические процессы развиваются быстрее, чем политические, Концепция конкретизирует назревшие процессы в реальной экономике, которые следует обособить в отдельный сектор развития, чтобы сделать их видимыми как для правительства, в контексте политики повышения жизненного уровня людей, так и для широкой общественности, которая является сопричастной к социальному положению маргинальных групп на рынке труда.

Национальная концепция выражает опережающий взгляд на будущие изменения в нормативной базе и практике государственных органов, а также видение на интеграцию отраслевых политик. Она является документом, для разработки которого был применен подход, основанный на лучших национальных и международных практиках в этой области, систематизированных и проанализированных в рамках межведомственной координационной экспертной рабочей группы и с широким участием представителей государственных и международных институтов, организаций, социальных партнеров, неправительственных организаций.

Социальная экономика- это собирательно понятие, которое делает акцент на прямой социальный эффект от деятельности предприятий и/или организаций, которые были созданы с социальной целью, и целенаправленно организуют свою деятельность для достижения необходимого результата [1-6].

Социальная экономика является одновременно частью реальной экономики и частью гражданского общества, в котором физические и/или юридические лица, объединения добровольцев или другие организованные субъекты, занимающиеся предпринимательской деятельностью на пользу общества, реинвестируют свою прибыль для достижения социальных целей.

Составляющими компонентами функциональной структуры социальной экономики являются:

- 1) бизнес-функции для собственного ресурсного обеспечения;
- 2) социальная функция, реализованная в профиле затрат;
- 3) общественнополитическая функция генерирования общественных отношений в направлении социальной солидарности.

По своей функциональной структуре, социальная экономика, оказывает содействие процессу социального включения и отличается от корпоративного капитализма.

В рамках социальной экономики создается устойчивая бизнес-модель, которая оценивается не по размеру и сферам деятельности, а по взятию во внимание общих ценностей таких, как: верховенство демократии, ответственное участие структур гражданского общества в процессе достижения социального прогресса, прав личности, защиты и обеспечения принципов солидарности и ответственности, согласования интересов членов-пользователей и общих интересов; демократический контроль со стороны членов; добровольное и открытое членство, автономия управления и независимость в отношении государственных органов; вложение излишков доходов в пользу членов в сочетании с общим интересом для достижения целей устойчивого развития.

Развитие социальной экономики основывается на кооперативных, частных, коллективных социально-экономических инициативах, основанных на мобилизации и кооперировании ресурсов, доверии и взаимной помощи. Добровольное участие, демократическое и прозрачное управление бизнеса и коллективный выбор, основанный на правиле «один человек- один голос» при принятии решений являются ведущими принципами. Социальная экономика основывается на трудовых интенсивных технологиях, ставит общественную пользу над прибылью, предлагает более низкие цены на социально значимые продукты<sup>1</sup>, благодаря чему увеличивает жизненные шансы, и приводит к более равномерному распределению национального дохода. Эти социально-экономические инициативы были реализованы с участием и расширением прав уязвимых групп населения, располагающих экономической свободой.

Предприятия социальной экономики, управляются как бизнес, производят товары и услуги для рыночной экономики, и направляют часть своих ресурсов на достижение социальных и экологических целей.

Социальная экономика включает в себя все типы предприятий, независимо от их организационно-правовой формы, созданных и действующих в основном для достижения социальных целей. Это могут быть кооперативы, местные, самоподдерживающиеся предприятия или группы, объединения, паевые инвестиционные компании, фонды, ассоциации и другие.

Социальная экономика занимает определенное пространство между государством (с его защитными механизмами) и рынком (с его экономической эффективностью и направленностью на получение прибыли, основанной на капитале). Чем больше это пространство, тем большей является необходимость от социальной экономики, чтобы покрыть потребности, которые не могут быть удовлетворены существующими институциональными практиками.

Социальная экономика выступает и как инструмент для развития социальных услуг; для включения в рынок труда групп в неблагоприятном положении; для улучшения функциональности системы социальных услуг; для развития местных экономик, а также для борьбы с нищетой и социальным исключением.

Благодаря развитию сферы социальной экономики, расширяются возможности для повышения экономического роста и вклада в ВВП, занятости и создания условий и благоприятной среды для инновационных, социально значимых предпринимательских решений [1-6].

### **Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Коллективная монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.

---

<sup>1</sup> Существуют и хорошие примеры предприятий социальной экономики, которые действуют успешно и на рынках с исключительно высокой конкуренцией, как сектор информационных технологий (Specialistene, Дания).

3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издательство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.
5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.
6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 78-3-903063-44-0.

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария  
Руссенский университет им. Ангела Кънчева  
Руссе, Болгария*

**Банбакова В. К.**

*профессор, кандидат военных наук  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

## **СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Социальное предпринимательство- это бизнес- деятельность, направленная исключительно на создание, эксплуатацию и развитие социальных предприятий. Это относительно новая концепция для Болгарии, но, тем не менее, многие организации осуществляют такую деятельность по всей стране [1-6].

Существуют четыре основные идеи о социальном предпринимательстве:

Первая идея делает акцент на риск. Социальный предприниматель – это человек, который действует, принимает решения и удовлетворяет свои потребности в условиях неопределенности и рисков.

Вторая идея, делает акцент на инновационную, творческую, открывательскую сущность социального предпринимательства.

Третья идея делает акцент на динамическую роль социального предпринимателя в развитии социальной экономики, и для эффективного использования ограниченных социальных ресурсов.



Четвертая идея делает параллель с социальным обеспечением. По ее мнению, предприниматель постоянно ищет перемену и находит адекватный ответ, максимально используя возможности путем нововведений.

Социальный предприниматель создает социальное благо не путем благотворительности, а путем деятельности, объединяющей экономические и социальные цели, обеспечивает поддержку социально уязвимых групп общества, стимулирует позитивные социальные изменения, удовлетворяет социальные потребности. Он оптимально использует имеющиеся ресурсы и применяет инновационные подходы для развития социальной экономики.

Социальная экономика и социальное предприятие

Социальное предприятие развивается в специфическом, местном контексте и представляет собой основную экономическую единицу социальной экономики.

Социальные предприятия находятся между традиционными частным и публичным секторами. Ключевыми отличительными характеристиками являются социальные цели в сочетании с предпринимательским потенциалом частного сектора. Социальные предприятия направляют свою деятельность и реинвестируют свою прибыль в достижение социальных, соответственно, общественных целей, в интересах, как своих членов, так и более широкого круга людей.

Социальные предприятия, независимо от их организационно-правовой формы, попадают в охват политики Европейской комиссии для содействия развитию предприятий, в частности малых и средних предприятий (МСП). Основная цель этой политики заключается в создании правовой и административной среды на Европейском уровне и в каждой стране-члене, в которой социальные предприятия любой формы и размера могут справиться с проблемами, связанными с глобализацией, быстрыми технологическими изменениями и мировым экономическим кризисом. Так как большинство социальных предприятий относятся к малому и среднему бизнесу, то они попадают в пределы действия Законодательного акта для малого и среднего бизнеса в Европе и всех программ ЕС, ориентированных на малые предприятия.

Социальные предприятия, зарегистрированные по Закону о юридических лицах с некоммерческой целью (ЗЮЛНЦ) относятся к неправительственным организациям, занимающимся предпринимательской деятельностью с выраженным социальным эффектом против лиц из уязвимых групп в наиболее широком смысле: улучшение жизненного уровня, обеспечение занятости, предоставление услуг и/или других форм прямой поддержки, конечным результатом которых является активное социальное включение.

В некоторых случаях сами зарегистрированные юридические лица по ЗЮЛНЦ создают единоличное ООО, причем доход от деятельности компании используют для социальных целей.

Кооператив, зарегистрированный в соответствии с Законом о кооперативах, также может быть определен как социальное предприятие, если оно соответствует показателям предприятий социальной сферы.

Социальными предприятиями, зарегистрированными в соответствии с Законом об интеграции людей с ограниченными возможностями, являются в основном кооперативы, прозрачные и демократические принципы управления которых

делают их особенно подходящей формой предпринимательской деятельности в области социальной интеграции.

В сфере занятости населения социальные предприятия предоставляют услуги, связанные с:

- содействием занятости и развитием карьеры для долгосрочных безработных, людей с ограниченными возможностями и других на рынке труда, а также оказание помощи в ориентации на рабочем месте, обеспечении занятости и возвращение к работе;

- стимулирование возможностей для самозанятости, предпринимательства, развития кооперативов и открытия самостоятельного бизнеса.

Разработка и внедрение Национальной Концепции социальной экономики является продолжением работы команды МТСП по общей гармонизации социальных политик с хорошими практиками стран-членов ЕС на основе выводов и заключений, сделанных Открытым методом координации социальной защиты и социального включения для применения гибкость рынка труда, в сочетании с безопасностью и применением подхода активного включения.

В современном европейском контексте, социальная экономика является утвержденной и неотъемлемой частью социальной среды и сети социальной защиты, которая генерирует и успешно сочетает в себе экономическую рентабельность и социальную солидарность. Социальная экономика является носителем демократических ценностей, которые ставят на первое место человека, создавая рабочие места и способствуя развитию активного общества. Развитие потенциала социальной экономики осуществляется в зависимости от адекватности созданных политических, законодательных и оперативных условиях. Реально существующие субъекты, занимающиеся социальной экономической и гуманитарной деятельностью в стране, заявляют все более настойчиво о необходимости правовой и институциональной дифференциации реальной экономики с целью раскрытия своего потенциала и взаимодействия на равных правах, как для достижения синергетического социального эффекта между ними, так и для взаимодействию с государственной и корпоративной экономикой.

Социальная экономика, как вклад в достижение целей Лиссабона

13 июля 2010г. ЕС принимает стратегию «Европа 2020»<sup>1</sup>, которую наследует от Лиссабонской стратегии 2000 года. Ключевым понятием стратегии «Европа 2020» является приобщающий рост путем сосредоточения усилий и средств на борьбе с бедностью и социальным отчуждением через развитие рынка труда, в том числе в кризисных условиях. Стратегия определяет в их взаимной связи 3 приоритета, 5 целей и 7 ведущих инициатив. Социальная экономика связана с каждым элементом этой функциональной структуры, но самое прямое отношение имеет к Приоритету 3: приобщающий рост, благодаря которому будет стимулировать экономику при высоких уровнях занятости, которые приводят к социальной и территориальной сплоченности.

27 октября 2010 г. Европейская комиссия издала Сообщение об Акте единого рынка<sup>2</sup> конкурентоспособной социальной рыночной экономики, который

---

<sup>1</sup> [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1\\_BG\\_ACT\\_part1\\_v1.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_BG_ACT_part1_v1.pdf).

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/internal\\_market/smact/docs/single-market-act\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/smact/docs/single-market-act_en.pdf).

включает в себя предложения по содействию предприятиям в рыночной экономике, в плане обеспечения доступа к ресурсам и благоприятной правовой среды.

### **Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Коллективная монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.
3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издателство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.
5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.
6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 78-3-903063-44-0.

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария  
Руссенский университет им. Ангела Кънчева  
Руссе, Болгария*

**Банабаква В. К.**

*профессор, кандидат военных наук  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

### **СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ**

Социальное предприятие развивается в специфическом, местном контексте и представляет собой основную экономическую единицу социальной экономики [1-4].

Социальные предприятия находятся между традиционными частным и публичным секторами. Ключевыми отличительными характеристиками являются

социальные цели в сочетании с предпринимательским потенциалом частного сектора. Социальные предприятия направляют свою деятельность и реинвестируют свою прибыль в достижение социальных, соответственно, общественных целей, в интересах, как своих членов, так и более широкого круга людей [4-6].

Социальные предприятия, независимо от их организационно-правовой формы, попадают в охват политики Европейской комиссии для содействия развитию предприятий, в частности малых и средних предприятий (МСП). Основная цель этой политики заключается в создании правовой и административной среды на Европейском уровне и в каждой стране-члене, в которой социальные предприятия любой формы и размера могут справиться с проблемами, связанными с глобализацией, быстрыми технологическими изменениями и мировым экономическим кризисом. Так как большинство социальных предприятий относятся к малому и среднему бизнесу, то они попадают в пределы действия Законодательного акта для малого и среднего бизнеса в Европе и всех программ ЕС, ориентированных на малые предприятия.

Социальные предприятия, зарегистрированные по Закону о юридических лицах с некоммерческой целью (ЗЮЛНЦ) относятся к неправительственным организациям, занимающимся предпринимательской деятельностью с выраженным социальным эффектом против лиц из уязвимых групп в наиболее широком смысле: улучшение жизненного уровня, обеспечение занятости, предоставление услуг и/или других форм прямой поддержки, конечным результатом которых является активное социальное включение.

В некоторых случаях сами зарегистрированные юридические лица по ЗЮЛНЦ создают единоличное ООО, причем доход от деятельности компании используют для социальных целей.

Кооператив, зарегистрированный в соответствии с Законом о кооперативах, также может быть определен как социальное предприятие, если оно соответствует показателям предприятий социальной сферы.

Социальными предприятиями, зарегистрированными в соответствии с Законом об интеграции людей с ограниченными возможностями, являются в основном кооперативы, прозрачные и демократические принципы управления которых делают их особенно подходящей формой предпринимательской деятельности в области социальной интеграции.

В сфере занятости населения социальные предприятия предоставляют услуги, связанные с:

- содействием занятости и развитием карьеры для долгосрочных безработных, людей с ограниченными возможностями и других на рынке труда, а также оказание помощи в ориентации на рабочем месте, обеспечении занятости и возвращение к работе;

- стимулирование возможностей для самозанятости, предпринимательства, развития кооперативов и открытия самостоятельного бизнеса.

Разработка и внедрение Национальной Концепции социальной экономики является продолжением работы команды МТСП по общей гармонизации социальных политик с хорошими практиками стран-членов ЕС на основе выводов и заключений, сделанных Открытым методом координации социальной защиты и

социального включения для применения гибкость рынка труда, в сочетании с безопасностью и применением подхода активного включения.

В современном европейском контексте, социальная экономика является утвержденной и неотъемлемой частью социальной среды и сети социальной защиты, которая генерирует и успешно сочетает в себе экономическую рентабельность и социальную солидарность. Социальная экономика является носителем демократических ценностей, которые ставят на первое место человека, создавая рабочие места и способствуя развитию активного общества. Развитие потенциала социальной экономики осуществляется в зависимости от адекватности созданных политических, законодательных и оперативных условиях. Реально существующие субъекты, занимающиеся социальной экономической и гуманитарной деятельностью в стране, заявляют все более настойчиво о необходимости правовой и институциональной дифференциации реальной экономики с целью раскрытия своего потенциала и взаимодействия на равных правах, как для достижения синергетического социального эффекта между ними, так и для взаимодействию с государственной и корпоративной экономикой.

13 июля 2010г. ЕС принимает стратегию «Европа 2020»<sup>1</sup>, которую наследует от Лиссабонской стратегии 2000 года. Ключевым понятием стратегии «Европа 2020» является приобщающий рост путем сосредоточения усилий и средств на борьбе с бедностью и социальным отчуждением через развитие рынка труда, в том числе в кризисных условиях. Стратегия определяет в их взаимной связи 3 приоритета, 5 целей и 7 ведущих инициатив. Социальная экономика связана с каждым элементом этой функциональной структуры, но самое прямое отношение имеет к Приоритету 3: приобщающий рост, благодаря которому будет стимулировать экономику при высоких уровнях занятости, которые приводят к социальной и территориальной сплоченности.

27 октября 2010 г. Европейская комиссия издала Сообщение об Акте единого рынка<sup>2</sup> конкурентоспособной социальной рыночной экономики, который включает в себя предложения по содействию предприятиям в рыночной экономике, в плане обеспечения доступа к ресурсам и благоприятной правовой среды.

Принцип добровольности является основным принципом при создании и деятельности предприятий социальной экономики. Социальная экономика основана на принципе солидарности путем добровольческой деятельности.

Добровольный труд и мероприятия имеют большое значение и важны для личного развития, совершенствования и индивидуального участия, а также для создания большего объема общественного блага. Добровольчество имеет большое значение для содействия активной гражданской позиции, развития гражданского общества и укрепления солидарности.

Добровольчество имеет потенциал, способствует гармоничному развитию каждого общества путем содействия социальной интеграции и социальному благополучию. Наряду со своей социальной ролью, добровольчество имеет и экономическое значение, и вносит существенный вклад в развитие экономики.

---

<sup>1</sup> [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1\\_BG\\_ACT\\_part1\\_v1.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_BG_ACT_part1_v1.pdf).

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/internal\\_market/smact/docs/single-market-act\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/smact/docs/single-market-act_en.pdf).

Европейский год добровольчества (волонтерства) должен подчеркнуть важную роль добровольческих деятельностей, одновременно напоминая государствам-членам, что эти мероприятия не должны быть использованы для удовлетворения основных потребностей, которые, как правило, удовлетворяются путем социальных услуг, ни в качестве замены деятельности государственных органов.

Многочисленные национальные и международные документы предусматривают меры и средства для развития добровольчества в контексте современных общественных отношений и потребностей и как важный ресурс социальной экономики.

Одной из стратегических целей, связанных с молодежью в Болгарии, является развитие добровольчества среди молодежи в качестве движущей силы для личностного развития, мобильности, обучения, конкурентоспособности, социальной сплоченности, солидарности между поколениями и формирования гражданского самосознания.

В связи с развитием этой политики в ответ на демографические проблемы старения населения, на уровне Европейского союза были предприняты шаги для содействия активной жизни пожилых людей. Важный акцент в общую политику для активизации пожилого населения является развитие добровольчества среди пожилых людей. В этой связи, в Программу правительства европейского развития заложена мера для выявления областей воздействия мер по более полному использованию огромного опыта и потенциала пожилых людей. На национальном уровне разрабатывается Национальная концепция содействия активной жизни пожилых людей, основной целью которых является полноценная социальная и экономическая реализация пожилого населения. В качестве ключевой сферы для достижения поставленной цели было определено создание условий для продвижения свободной добровольной активности среди пожилых людей.

В контексте обеспечения занятости для отдельных лиц и общин в затрудненном положении, активация добровольческих инициатив и сообществ с целью развития социального капитала на местном уровне является основой для развития предпринимательской деятельности.

Оперативная программа «Развитие человеческих ресурсов» поддерживает развитие социальной экономики путем поощрения добровольческих инициатив, которые являются основой для создания новых форм социальных предприятий и создания новых рабочих мест, создания занятости для лиц из уязвимых групп.

Частью мер стимулирования в отношении добровольного труда, является гарантирование прав добровольцев, обеспечение правового регулирования статуса добровольцев и добровольческих организаций.

### **Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Коллективная монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.

3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издательство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.
5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.
6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 78-3-903063-44-0.

**Терзиев В. К.**

*член-корреспондент Российской Академии Естествознания,  
профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария  
Руссенский университет им. Ангела Кънчева  
Руссе, Болгария*

**Банабаква В. К.**

*профессор, кандидат военных наук  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

**Георгиев М. П.**

*аспирант  
Национальный военный университет  
Велико Тырново, Болгария*

## **ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ЗАНЯТОСТЬ**

Компоненты социальной экономики в Болгарии имеют свою историю, традиции и перспективы. Кооперативы, которые являются наиболее естественным потенциальным носителем характеристик социального предприятия, получили масштабное развитие еще в довоенный период в результате объединения усилий людей и незначительных материальных возможностей с намерением самостоятельно справиться с социальными трудностями. В демократический период социальная экономика развивается отдельно, не заявляя намерений в политическом спектре, и поэтому отходит на второй план общественного внимания, но находит среду для развития его потенциала, параллельно с развитием гражданского общества [1-6].

Путем обеспечения занятости уязвимых групп общества, социальная экономика помогает объединить экономический и социальный ресурс для преодоления социальной изоляции и приводит к снижению риска бедности и социального исключения, к устойчивости мер в сфере социальной политики.

Влияние социальной экономики проявляется в двух направлениях – экономической и социальной. Социальные пользы измеряются интеграцией и занятостью людей в неравнозначном положении, вкладом в процесс социальной интеграции и созданием социального капитала. Самый серьезный экономический показатель выгоды социальной экономики – сэкономленные государственные средства для социальных выплат, с одной стороны, а также дополнительные средства по компенсации социальных платежей по долговременной безработице. Одновременно с этим, вновь созданная стоимость в социальной экономике также представляет собой значительную экономическую выгоду. Дополнительным экономическим эффектом этого типа организаций является их гибкость и способность мобилизовать ресурсы различного происхождения – рыночные и нерыночные ресурсы, добровольческая (волонтерская) и общественная поддержка.

У нас роль социальной экономики в общем развитии страны, является еле заметной, в отличие от большинства стран ЕС. В годы перехода значительно уменьшилось число занятых в социальной экономике, в частности в специализированных предприятиях и кооперативах для людей с ограниченными возможностями.

Общий дизайн политики занятости превращает людей в неравнозначном положении, в основном, в пассивных потребителей предлагаемых вариантов найма и обучения. Очень слабо используются возможности самозанятости, организации занятости людей из уязвимых групп путем объединения на низких уровнях между семьями, инициатив в районе или муниципалитете с целью содействия их занятости. В этой связи более полно следует использовать значение социального капитала в сочетании с политикой занятости и политикой социального включения лиц, находящихся в неравнозначном положении.

Гибкость при реализации специальных политик по отношению лиц, находящихся в затрудненном положении, является низкой. Это особенно проявляется в настоящий момент, в условиях затруднений экономической активности [4-6].

К неблагоприятным факторам, увеличивающим численность людей с ограниченными возможностями, как группы риска на рынке труда, можно добавить и сложившиеся негативные стереотипы в обществе, но главное – отсутствие приспособленных рабочих мест и доступа к ним. Ограничения окружающей среды создают большие препятствия в отношении социального включения, чем функциональные повреждения лиц.

Подавляющее большинство людей с постоянными повреждениями здоровья были исключены из трудового рынка. Существенным фактором этому является и степень образования: около 90% людей с постоянными повреждениями здоровья, которые работают, имеют среднее или высшее образование, в то время как люди с постоянными повреждениями здоровья в целом – такое образование имеют чуть больше половины.

Люди с постоянными повреждениями здоровья (инвалиды), которые работают, независимо от более низкого уровня их участия в рынке труда, имеют в целом сходные позиции на этом рынке по сравнению с другими гражданами. Их возможности для обеспечения самозанятости и осуществления физической или умственной работы не отличаются от остальных. Более значительные различия



наблюдаются только в отношении ручного труда: среди работающих лиц с постоянными повреждениями здоровья (постоянной нетрудоспособностью) квалифицированных рабочих, занятых ручным трудом, меньше за счет неквалифицированных. Также, занятых лиц в строительстве и государственном управлении меньше за счет занятых в сфере здравоохранения и социальной сфере.

На основании ст. 315, ч. 1 Кодекса труда каждый работодатель с более чем 50 работниками обязан ежегодно определяет рабочие места, подходящие для трудоустройства лиц с постоянной нетрудоспособностью от 4 до 10 процентов из общего числа работников в зависимости от экономической деятельности.

Согласно ст. 27, ч. 1 Закона об интеграции людей с ограниченными возможностями, из общего числа рабочих мест, согласно ст. 315, ч. 1 Кодекса труда работодатель определяет не меньше половины для людей с постоянными повреждениями здоровья.

Работодатели массово нарушают это требование. Государственные и муниципальные учреждения не особенно склонны нанимать людей с ограниченными возможностями, и это в дополнительной степени формирует общественную позицию, что не существует требования о найме определенного процента людей с ограниченными возможностями.

Согласно болгарскому законодательству, и в частности Закону об интеграции людей с ограниченными возможностями, занятость людей с ограниченными физическими возможностями осуществляется путем:

- интегрированной рабочей среды (открытый рынок труда);
- специализированной рабочей среды (специализированных предприятий и кооперативов для людей с ограниченными возможностями).

Специализированными предприятиями и кооперативами людей с ограниченными возможностями являются такие, которые отвечают следующим условиям:

- зарегистрированные по Торговому закону или по Закону о кооперациях;
- производят товары или выполняют услуги;
- имеют относительную долю лиц с ограниченными возможностями, а именно:
  - для слепых и слабовидящих лиц – не менее 20 процентов от общего числа сотрудников;
  - для лиц с нарушением слуха и лиц с другими ограниченными возможностями – не менее 30 процентов от общего числа сотрудников;
- внесенные в реестр Агентства для людей с ограниченными возможностями.

Специализированные предприятия и кооперативы:

- муниципальные предприятия для людей с ограниченными возможностями;
- кооперативы для людей с ограниченными возможностями;
- специализированные предприятия для слепых и слабовидящих лиц;
- специализированные предприятия для лиц с нарушением слуха;
- малые и средние предприятия, в том числе и микро-предприятия для людей с ограниченными возможностями. В последние годы растет количество микро – и малых предприятий, в том числе зарегистрированных предпринимчивых лиц с ограниченными возможностями с целью начать самостоятельный бизнес;
  - трудово-лечебные базы, которые обеспечивают трудотерапию для больных из медицинских учреждений и больниц.

Специализированные предприятия и кооперативы для людей с ограниченными возможностями являются основными и предпочтительными работодателями для людей с ограниченными возможностями, причем в специализированной рабочей обстановке они чувствуют себя физически и морально защищены.

В настоящее время число специализированных предприятий и кооперативов людей с ограниченными возможностями- 124 по данным Агентства для людей с ограниченными возможностями, но занятые в них не превышают 5 тысяч лиц, в т.ч. людей с ограниченными возможностями – не более чем 2 500 лиц, а выпускаемая ими продукция многократно уменьшалась- осуществляется, в основном, пошив изделий по заказу и из ткани клиента, картонаж и пластмассовые изделия.

В настоящее время специализированные предприятия и кооперативы развивают производства и услуг в нескольких основных направлениях:

- пошив изделий;
- производство пластмассовых изделий;
- производство картонных упаковок;
- полиграфически и переплетные услуги;
- парфюмерия, травяная косметика;
- транспорт для людей с ограниченными возможностями;
- веб-реклама и дизайн; издательское дело; реклама;
- прикладное искусство, сувениры, украшения, мартеницы, поздравительные открытки;
- предоставление коммунально-бытовых услуг;
- производство установок проводки для быта и промышленности и производство фильтров для вентиляции и кондиционирования воздуха, фильтры для двигателей внутреннего сгорания и фильтры для чистых помещений и ХЕПА-фильтры (специализированными предприятиями для лиц с нарушением слуха).

Производство пошива изделий занимает наибольшую долю от общей деятельности специализированных предприятий и кооперативов, около 70% – производство женской, мужской и детской одежды; специализированные одежды системы GORETEX- специальные рабочие и униформенные костюмы, специализированные защитные одежды, спортивные и лыжные костюмы, охотничьи одежды, постельное и спальное белье и др.

### **Литература:**

1. Терзиев, В., Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост», Университетски издателски център при Русенски университет «Ангел Кънчев», издателство «Дема прес- Русе», 279 стр. ISBN 978-954-92964-2-6, 2013.
2. Terziev, V., E. Arabska. Assessment of active social policies' impacts on labor market in the Republic of Bulgaria. Коллективная монография «Социально-экономические и правовые развития экономики», Уфа, Аэтерна. Россия, 2014. ISBN 978-5-906769-97-8, с. 3-57.
3. Terziev, V. Analysis of the national program «From social assistance to employment», Монография «Гуманитарные проблемы современности: человек и общество», издателство «ЦРНС», Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-317-0, с. 136-213.
4. Terziev, V. Analyses of labor market development in the Republic of Bulgaria and the influence of the transition period. Монография «Современная модель эффективного бизнеса», ЦРНС, Новосибирск, Россия, 2015. ISBN 978-5-00068-332-3, с. 198-244.

5. Terziev, V., E. Arabska. Theoretical and methodological basis of social programming and social activity, Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики». Уфа: Аэтерна, 2015. ISBN 978-5-906808-20-2, с. 3-183.
6. Terziev, V., Impact of active social policies and programs in the period of active economic transformations in Bulgaria. «East West» Association for Advances Studies and Higher Education GmbH, Vienna, 2015. ISBN 78-3-903063-44-0.

**Жовнір С. М.**

*кандидат географічних наук,  
старший науковий співробітник відділу соціально-економічних проблем праці  
Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

## **ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ**

Питання пенсійного забезпечення людини в старості є одним із найбільш актуальних для кожного цивілізованого суспільства, яке будується на принципах загальнолюдської моралі і дбає про своїх непрацездатних членів. Водночас, працездатне населення має бути впевненим у забезпеченні гідного рівня життя після завершення трудової діяльності за рахунок майбутньої пенсії.

Тому одне з основних завдань соціально-економічної політики держави – це забезпечення ефективного функціонування пенсійної системи. Наразі в Україні внаслідок тривалої негативної дії низки демографічних, політичних, макроекономічних чинників пенсійна система опинилась у кризовому становищі й перестала виконувати свою основну функцію – забезпечення гідного життя літніх громадян.

Негативні демографічні зміни – процеси депопуляції і старіння населення – вже тепер створюють фінансове навантаження і несуть високі ризики для майбутньої фінансової стійкості пенсійної системи. Демографічна ситуація в Україні характеризується досить низьким рівнем народжуваності і високими показниками старіння населення, частка населення у віці 60 років і старше у загальній чисельності населення зростає (з 18,3% у 1990 р. до 22,1% у 2016 р.). В умовах низької продуктивності праці активному трудовому населенню стає усе складніше утримувати зростаючу частку осіб пенсійного віку, адже фінансове навантаження на потенційних платників внесків збільшується.

Результати аналізу міграційної ситуації свідчать про втрату потенційних платників внесків до пенсійної системи внаслідок трудової та освітньої міграції. Насамперед, через низькі заробітки та погані умови праці на батьківщині посилюється тенденція виїзду населення працездатного віку на роботу за кордон. Останнім часом трудова міграція українців до Польщі, Чехії, Угорщини стає усе більш масовою, при цьому спостерігається тенденція до врегульованої міграції або скорішого врегулювання статусу проживання і працевлаштування в країнах ЄС.

МОМ оцінює можливе потенційне збільшення кількості міжнародних трудових мігрантів у короткостроковій перспективі на 41% [1].

Крім того, щороку усе масштабнішою стає освітня міграція української молоді, яка обирає освіту з сучасною матеріальною базою для навчання та перспективою майбутнього працевлаштування за кордоном. За даними МОМ, освіту за кордоном (отримання університетських та аспірантських ступенів, підвищення кваліфікації) отримують 25,4 тис. українських громадян [1]. Усе частіше, здобувши освіту, молодь залишається працювати, будує кар'єру і влаштовує подальше життя за кордоном. Як результат – Україна втрачає якісну робочу силу (освічену, активну, мобільну, конкурентоспроможну) і відповідно потенційних платників внесків до пенсійної системи.

Головними вадами вітчизняної пенсійної системи є низький рівень пенсій і розбалансований фінансовий стан Пенсійного фонду України (ПФУ), що набули сьогодні системного характеру. Фінансові можливості вітчизняної пенсійної системи на пряму залежать від надходжень до Пенсійного фонду, який виступає базовим фінансовим інститутом державного пенсійного забезпечення. Наявність хронічного дефіциту бюджету не дозволяє ПФУ належним чином виконувати покладену на нього соціальну функцію – забезпечення соціальної захищеності незабезпечених громадян. За даними ПФУ [2], у 2016 р. на покриття дефіциту коштів фонду для виплати пенсій з Державного бюджету України було спрямовано 84,9 млрд грн. Серед негативних чинників, що сформували дефіцит бюджету ПФУ, – втрата власних надходжень Пенсійного фонду у 2016 р. у розмірі 58,2 млрд грн внаслідок зниження ставки єдиного соціального внеску (ЄСВ) з 38% до 22% під гаслом детінізації заробітних плат. Загальні втрати ПФУ від зменшення ставки ЄСВ у 2016 р. оцінюються у 96,4 млрд грн [2]. Водночас, масової добровільної легалізації бізнесом «тіньової» зайнятості, на яку влада очікувала у відповідь, поки що не відбувається. У поточному році з Державного бюджету України на покриття дефіциту власних коштів Пенсійного фонду для виплати пенсій передбачено спрямувати понад 71,7 млрд грн.

Основними причинами дефіциту бюджету ПФУ є комплекс чинників економічного, управлінського та регуляторного характеру, у т.ч. масштабний тіньовий сектор у структурі економіки, неефективне функціонування ринку праці, нерозв'язані проблеми у сфері доходів, недосконала система пенсійних внесків тощо. Так, широко розповсюджене в країні використання найманої праці без оформлення трудових відносин негативно впливає не лише на розмір фонду заробітної плати та обсяги надходжень до Пенсійного фонду, але й позбавляє самих працівників багатьох соціальних прав і гарантій.

Розмір і своєчасність виплати заробітної плати були і залишаються ключовими факторами, що прямо впливають на розмір і стабільність надходжень до Пенсійного фонду. Вкрай низький рівень оплати праці більшості українських громадян є однією з найбільш серйозних проблем сфери зайнятості. Нещодавно в Україні відбулись кардинальні зміни у сфері оплати праці: гарантований державою мінімальний рівень оплати праці з 1.01.2017 р. зріс вдвічі – з 1600 грн до 3200 грн. У зв'язку з підвищенням рівня заробітної плати зріс фонд оплати праці, а відтак – збільшення суми страхових внесків до Пенсійного фонду.

Двократне збільшення розміру мінімальної заробітної плати є одним із головних джерел зростання власних доходів ПФУ у поточному році.

Варто зазначити, що негативно впливає на надходження до ПФУ низька активність самих українців у формуванні майбутньої пенсії. Одна з головних причин цього явища – недовіра населення до існуючої пенсійної системи.

Ефективно функціонуюча пенсійна система повинна гарантувати гідний рівень пенсій і забезпечувати стабільність їх виплат. Водночас, існуюча в Україні система прирікає більшість пенсіонерів на злиденне життя. Упродовж останніх років мільйони українських пенсіонерів опинились за межею бідності. У міжнародному рейтингу ефективності пенсійних систем Global AgeWatch Index з 96 країн Україна з 66-го місця у 2013 р. опустилась на 73-є місце у 2015 р. Це один з найгірших показників серед країн Східної Європи [3].

Отже, реформування пенсійної сфери було неефективним, призвело до суттєвого погіршення пенсійного забезпечення і маргіналізації значної частини людей похилого віку. Головні проблеми: значна диференціація розмірів пенсій в залежності від року їхнього призначення (може відрізнятись більш ніж втричі), збереження привілейованого статусу декількох категорій пенсіонерів, значна регіональна диференціація у розподілі пенсіонерів за розміром пенсій.

Скрутне становище українських пенсіонерів істотно погіршилось внаслідок запровадження низки обмежувальних заходів, серед яких: тривале заморожування державних соціальних стандартів, у т.ч. мінімальної пенсії; оподаткування пенсії або щомісячного довічного грошового утримання як непрацюючих, так і працюючих пенсіонерів; неповна виплата пенсій працюючих пенсіонерів; відсутність адекватної індексації пенсій на рівень інфляції; припинення щорічного перерахунку пенсій у зв'язку із зростанням середньої заробітної плати у попередньому році, що передбачено ст. 42 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

Для непрацездатних громадян пенсійна виплата є винагородою за багаторічну працю й у переважній більшості стає головним джерелом існування. Встановлення справедливого розміру пенсійної виплати необхідно для формування у населення впевненості у тому, що зайнятість не тільки гарантує захист від бідності, але й відкриває реальні соціальні перспективи для всіх зацікавлених, ставши у майбутньому основною гарантією їхнього матеріального добробуту після завершення трудової діяльності.

Результати аналізу нових урядових ініціатив щодо реформи пенсійної системи свідчать про потенційні ризики й негативні наслідки для населення. Запровадження пакету пенсійної реформи насамперед має на меті досягти суттєвого скорочення видатків з бюджету ПФУ за рахунок зменшення числа осіб пенсійного віку, які матимуть право на призначення пенсії. Внаслідок збільшення обов'язкового страхового стажу до 35 років чимало українців будуть змушені працювати довше (до 63 або 65 років), аби мати змогу заробити необхідну кількість стажу. Внаслідок цього число осіб пенсійного віку, які матимуть право на призначення пенсії, зменшуватиметься за рахунок природного скорочення населення у віці від 60 до 63 і 65 років. Крім того, істотно зросте кількість осіб, яким призначатиметься пенсія у мінімальному розмірі, а також тих, які не матимуть права на пенсію (отримуватимуть лише мінімальну соціальну допомогу).

Під загрозою опиняться багато тих, хто працював у дев'яності – на початку двохтисячних років внаслідок складності або неможливості «легалізувати» власну зайнятість, адже у багатьох випадках суб'єкти економічної діяльності змінили своє місцезнаходження, припинили діяльність, знаходяться на окупованих невідомо на який термін територіях.

Серед інших ризиків – посилення напруженості на ринку праці у сегменті зайнятості осіб у віці понад 60 років; відсутність додаткових гарантій зайнятості для цієї категорії працівників; невідповідність (моральне старіння) набутих професій сучасним стандартам, складнощі перенавчання літніх осіб; зниження трудової активності певної частини людей у віці понад 60 років внаслідок фізіологічних змін в організмі, хвороб тощо; поширення бідності серед літніх людей.

Водночас очікується, що реформа стимулюватиме легалізацію зайнятості і вихід заробітних плат з «тіні», посилюватиме зацікавленість працюючих сплачувати соціальний внесок з усієї суми заробітку. Саме тому вкрай важливо створювати умови гідної праці в Україні.

### **Література:**

1. Міграція як чинник розвитку в Україні: Міжнародна організація з міграції: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom\\_migraciya\\_yak\\_chynnyk\\_rozvytku\\_v\\_ukrayini.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf)
2. Звіт про роботу ПФУ у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article>
3. GlobalAgeWatchIndex2015: Insightreport. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.ageinternational.org.uk/Documents/Global\\_AgeWatch\\_Index\\_2015\\_HelpAge.pdf](https://www.ageinternational.org.uk/Documents/Global_AgeWatch_Index_2015_HelpAge.pdf)

**Шедяков В. Е.**

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,  
независимый исследователь,  
г. Киев, Украина*

## **РЕФЛЕКСИВНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ И ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА**

Рефлексивный характер постсовременной модернизации повышает значение экономической психологии как на индивидуальном, так и на социальном уровне. В свою очередь, требования экологии человека при росте техногенной нагрузки воплощаются не только в череде конкретных техник безопасности, но и в необходимости и профессиональной грамотности, и гражданской активности. Таким образом, именно обеспечение адекватных Вызовам истории поведения и меры стратегического контроля (а вовсе не обладание мощным потенциалом как таковым) является решающим фактором истории, тем более – проведения рефлексивной модернизации в условиях усиления черт постиндустриализма, постглобальности и, в целом, постсовременности. Никакая (властвующая или оппонирующая и идущая к власти) элита сегодня не в состоянии выступать обособленной группой демиургов-правителей, обособленно принимающих общественно важные решения. Напротив, требуется максимальное задействование

всего творческого потенциала народа и характера бесструктурного контроля. А структура управляемого объекта в каждой общественной целостности требует соответствия структуры управления им. Наличие большего количества управляемых процессов приводит к необходимости их иерархической организации (воссозданию подхода иерархичности структур наряду с сетевым и матричным построением экономического пространства) [1-5].

Как развитие производственной демократии / народовластия, так и кардинальное усложнение материально-технической базы воспроизводства, в свою очередь, требуют содержательного и функционального изменения социального пространства экономики, всей общественной среды ойкумены. В условиях же инверсионного развития (если не гражданское общество создаёт государство, а государство обеспечивает функционирование гражданского общества) развитая и структурированная общественность предполагает достижение определённого экономического уровня. Постсовременное взаимопересечение признаков постиндустриальности и постглобализма и восстанавливает уже во всемирном масштабе эффект агоры, но и усиливает искус манипулятивного достижения результата и обеспечения трансформаций, расцениваемых как выгодные. Внутренние же ценности и глубоко индивидуальные смыслы, подходы и взгляды численно небольших групп приобретают звучание на макроуровнях, а то и агрессивно навязываются всем. Между тем, объективируется социальная потребность в запрете на насильственное манипулирование инновациями даже аутсайдерского типа, на разрушение даже контркультурных логик: новая эпоха создает свои культурные миры, где есть место всем, если нет посягательств на права прочих. Предиктором же в точке бифуркации может оказаться и очень слабое воздействие в ключевой для общества точке.

Безопасность и развитие общества обеспечивается функционированием контуров координации и самоуправления, качество которых предопределяет характер ответов социальной целостности на внутренние и внешние вызовы в проведении домодернизации немодерна и постсовременной модернизации. При этом децентрация управления как соответствующая процессам нарастания диффузии знаний, умений и навыков повышает устойчивость не только системы управления, но и всей общественной целостности, вызывая активизацию иммунных сил социального организма и трансформации экономического поведения. Вместе с тем, переход к реализации вариантов модели «ризомы» характерно для наложения черт постиндустриальности, постглобальности и, в целом, постсовременности именно потому, что позволяет и расширить диапазон вовлекаемых ресурсов эндогенного социально-экономического развития, наращивать преимущества и успешно предотвращать, локализовать и ликвидировать угрозы, ориентируя на готовность к самым разнообразным и парадоксальным проявлениям общественной и индивидуальной жизни. Природа рефлексивного управления на уровне поведения отдельного человека, хозяйственных отношений и процессов общественной жизни, требует внимания и учёта качеств не только объективной, но и субъективной составляющей исторического процесса, в частности, – деятельных участников достижения целей и колеблющихся, актива и пассива происходящего, союзников и противников, их структурной и функциональной определённости. При этом многое зависит как от

соотношения приоритетов, так и от системы стимулирования их достижения. Тем самым, оптимальное развитие социально-политических процессов предполагает вызревание как самой общественной среды, так и кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за которые можно изменить положение всего общественного организма. Культивирование социокультурной ткани общества: социальности, выросшей из базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира – становится важнейшим направлением как смещения поведенческих приоритетов, так и стратегического обеспечения общественной безопасности. Для этого в условиях глобализации и формирования технологий восприятия реальности общественным и индивидуальным сознанием, так и самой реальности в нужном направлении за счёт стимулирования желательных трансформаций – требуется возможность как качественного доступа к нужной информации, так и защиты от негативных информационных воздействий. И если базирующийся на фундаментальных уровнях общественной жизнедеятельности, тесно связанных с ценностно-смысловыми комплексами, механизмами и социальными технологиями «мягкой» силы и гибкого управления, контроль за процессами открывает дополнительные возможности, ликвидируя определённые ограничения в продуктивной работе с реальностью, то актуальные уровни выводят на передний план воспроизводства творчество, общественно полезную реализацию уникальной комбинации одарённости каждого. Осуществление рефлексии в себя и рефлексии в иное сопряжено с повышением глубины и диапазона знания как предпосылки эффективного воздействия. Реализация инобытия – это и взаимоадаптация в производственных отношениях, причем не только функциональная, но и сущностная. Качество же рефлексивного управления тесно связано с доминантными формами рациональности. Если душевное / духовное здоровье общества предполагает высокое напряжение его сил в осуществлении Сверхпроекта развития, позволяющее поддерживать тонус общественной идеологии и психологии, то упадок нравственности способствует развитию разнообразного шарлатанства, подрывающего базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира. При этом, с одной стороны, рост значимости образования, науки и культуры среди ценностных иерархий влечёт за собой ускорение общественного развития, а подъём общества, в свою очередь, приводит к повышению ценности образования. С другой, – увеличение структурирующего международные хозяйственные отношения влияния закономерностей формирования экономики знания само по себе усиливает потребность в интеллектуальной деятельности и регулярном возобновлении научно-методологической базы. Вместе с тем, итоговая эффективность функционирования общественных целостностей зависит от сбалансированности всех звеньев и ритмичности их взаимодействия.

При этом создаётся возможность более гибкого и мягкого отражения в стратегии контроля на наличие аномальных социально-экономических явлений и периферийных культур; если жёсткая сила в контроле основана на принуждении, мягкая – на формирование привлекательности желательного для объекта влияния поведения. Однако многие социальные тенденции всё ещё только формируются, другие трудно распознать в море прежних закономерностей и уходящих фактов. Переход к постмодерну серьёзно меняет структуры развития, требует переоценки



ресурсной базы и вектора перемен. Вместе с тем, торжество информации как таковой – не впереди, а позади: движение от обмена товарами через обмен информацией к обмену способностями уже выявило за информационными средствами выражения их основание – разнообразие творческих способностей человека. Соответственно происходящим трансформациям, утрачивается доверие к логике, как когда-то к русалкам и лешим. Причём готовность к поиску своего вне заданного внешней технотекстурой шаблона становится дополнительным стратегическим козырем в межцивилизационном противостоянии. Вместе с тем, подчас инверсионные явления неклассической трансформации позволяют использовать в процессе рефлексивного контроля превращённые (преобразованные) социально-экономические формы. Таким образом, осуществление проектов «рефлексивной модернизации» взыскует качественно новых моделей участия в глобальной конкуренции, эффективное владение которыми требует более полного использования творческих возможностей людей и соответствующих трансформаций регулятивной системы. Ведь, несмотря на определённые дополнительные сложности, воплощение конкретных форм оптимальной реализации социально-экономических и политических интересов общества предполагает широкое применение алгоритмов сценарного, проектного и вариативного подхода, etc. к перспективам изменений поведения человека, производственных отношений и общества. В свою очередь, принятие успешных в долговременном плане решений, а также осуществление стратегического давления в направлении их реализации требует учёта ожиданий и поведения населения (прежде всего, на основе ценностно-смысловых комплексов своего культурно-цивилизационного мира).

### **Литература:**

1. Китов А. И. Экономическая психология / А. И. Китов. – М. : Экономика. – 1987. – 303 с.
2. Кравченко С. А. Социология модерна и постмодерна в динамически меняющемся мире / С. А. Кравченко. – М. : МГИМО-Университет, 2007. – 262 с.
3. Бобух І. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку / І. Бобух // Економіст. – 2016. – № 6. – С. 4-8.
4. Шедяков В. Е. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации / В. Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – № 2. – С. 50-73.
5. Шедяков В. Є. Можливості рефлексивної модернізації соціальної організації трудових відносин в Україні / В. Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2009. – № 6 (38). – С. 69-78.

## СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Рудевська В. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Інститут банківських технологій та бізнесу  
«Університет банківської справи»*

**Адамська О. І.**

*студентка,  
Інституту банківських технологій та бізнесу  
«Університет банківської справи»  
м. Київ, Україна*

### **МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Актуальність. На сьогоднішній день Україна визначила курс на інтеграцію до ЄС як стратегічну мету своєї зовнішньоекономічної політики. Євроінтеграційний напрям нині є головним орієнтиром політичної, економічної та соціальної інтеграції України. Євроінтеграційна спрямованість розвитку економіки України вимагає вже зараз конкретних заходів для відповідної адаптації банківського сектору з метою запобігання ризикам від євроінтеграційного курсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей розвитку банківської системи України, виявленню наявних та прогнозуванню майбутніх проблем, а також перспектив розвитку банківської системи присвячені праці таких вітчизняних науковців: М. Савлук, О. Береславська, А. Гальчинський, Т. Смовженко, О. Васюренко, І. Лютий, П. Сенищ, Г. Карчева, О. Дзюблюк, О. Вовчак, Л. Примостка, О. Барановський, О. Кіреєв, Н. Рудик, О. Другов, О. Павленко, О. Метлушко.

Виклад основного матеріалу дослідження. В першу, чергу на шляху інтеграції України до європейського економічного простору необхідно забезпечити стабільність та ефективність функціонування банківської системи. Національний банк України визначає стабільність банківської системи як комплексну характеристику, при якій реалізується сутність і призначення банківської системи в економічній системі країни, ефективно та адекватно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу й відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами (спадом економіки, фінансовою кризою, трансформацією економіки тощо) [3].

Враховуючи те, що банківська система України має дворівневу структуру, очевидно, що високої ефективності структурних змін можна досягнути лише провівши комплексні реформи на обох її рівнях:

на рівні Національного банку – укріпивши тим самим його регуляторний вплив, направлений на посилення стійкості банківської системи країни, а також можливості створення відповідних монетарних умов для постійного економічного

зростання та збільшення кредитного та інвестиційного потенціалу банків загалом; на рівні банківської системи України – забезпечивши передумови ефективного розвитку банківського сектору на засадах високої довіри і дотримання інтересів держави, банків та споживачів фінансових послуг.

Банківська система є складовою економічної системи, тобто інтеграція в економічний простір ЄС буде мати для неї значні наслідки. Тільки маючи стабільну банківську систему країна зможе швидко пристосуватися до змін та вистояти фінансові кризи. Невід’ємною частиною цього інтеграційного процесу є впровадження нової для України концепції банківського регулювання – стандартів Базеля III, які акцентують увагу на підвищенні вимог до якості капіталу, формуванні «антициклічного буферу» капіталу; на запровадженні коефіцієнту левериджу на рівні 3% та нових коефіцієнтів ліквідності; на реформуванні механізмів гарантування вкладів населення. Загалом ці стандарти є реформою регулювання капіталу і ліквідності на міжнародному рівні, спрямованою на зміцнення банківського сектору, поліпшення його здатності витримувати шоки, спричинені фінансовими й економічними стресами, а також на зміцнення банківського регулювання і нагляду [4].

Україна не зобов’язана виконувати правила Базельського комітету з питань банківського нагляду, але саме перехід на ці стандарти дозволить очистити банківський сектор та залишити на ринку лише тих гравців, які здатні витримати жорстку конкуренцію за клієнта. У зв’язку з цим Національним банком була створена «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [1], яка значною мірою враховує ті європейські стандарти, на які варто перейти вже у найближчому майбутньому.

З метою покращення фінансової стійкості банківської системи, держава вдається до реструктуризації, реорганізації та виведенням з ринку окремих банків. Планом трансформації та реорганізації передбачено організаційну трансформацію НБУ, трансформацію регуляторних функцій; вирішення питань накопичених дисбалансів у балансах банків; розвиток фінансових ринків; покращення корпоративного управління в банках [3].

Трансформація НБУ перебуває в активному стані. Вже внесено зміни до Закону про Національний банк України щодо посилення інституційної та фінансової незалежності; впроваджено нову структуру НБУ – ієрархічність скорочено до чотирьох рівнів; затверджено концепцію системи комітетів та створено 9 комітетів Правління; запущено централізацію всіх функцій регулятора на базі Центрального апарату НБУ, оптимізовано чисельність персоналу. Зараз завершується вивід (через аутсорсинг) та реформування неключових функцій НБУ, посилюються ключові функції та процеси нагляду за фінансовими установами; підвищується якість прийняття рішень та реінжиніринг внутрішніх процесів, а також імплементація нових місії та візії центрального банку [5].

Серед основних заходів НБУ у сфері реструктуризації банківської системи можна виділити:

1. покращено процедури моніторингу пов’язаних осіб та введено більш жорстку процедуру розкриття кінцевих бенефіціарів (власників) банків;
2. підсилено відповідальність власників та керівництва банків за маніпулювання фінансовою звітністю та доведення банку до банкрутства;

3. підвищено вимоги до капіталу нових банків – до 500 млн. грн., та затверджено план підвищення власного капіталу банків з мінімального 120 млн. грн. до 500 млн. грн. (внесено зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», які передбачають інший розмір статутного капіталу банків та строки приведення у відповідність його розміру);

4. розроблено не лише законодавчі ініціативи щодо підвищення прав кредиторів, але й технічні механізми мінімізації ризиків для банків, як на етапі видачі кредиту так і на етапі його обслуговування [2].

Окрім цього, на офіційному сайті НБУ зазначається, що НБУ переходить на кластерний підхід з нагляду за банківськими установами. Ще одним важливим перетворенням є те, що системно-важливі банки мають підпасти під посилений нагляд з огляду на свою роль у генерації системного ризику. На практиці – це будуть вищі вимоги до капіталу і ліквідності, але й кращий доступ до фінансової підтримки [5].

Повертаючись до «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» можна сказати, що її реалізація відбувається відповідно до запланованих етапів. Вже завершено перший етап «Вирішення проблем минулого та очищення фінансового сектору», а також завершується другий етап «Перезавантаження фінансового сектору» – забезпечення прозорості та рівноправності в ланцюжку «акціонер-менеджмент-клієнт», скасування обумовлених кризою адміністративних обмежень, діагностика та стрес-тестування банків, а також їх докапіталізація, посилення захисту прав позичальників, кредиторів та інвесторів [1, с. 9].

Крім цього планується провести й інші реформи банківського сектору. Зокрема, небанківські фінансові установи планується залучити під нагляд НБУ. Але однозначний результат такої реформи важко передбачити, адже, на прикладі країн Заходу, ми можемо побачити, що дана реформа не призвела до очікуваних позитивних результатів, і після кризи 2007-2009 рр. Захід відмовився від цієї ідеї. Зараз в США, Великобританії та Євросоюзі навпаки відбувається процес роздроблення регуляторів.

Висновок. Таким чином, для стабілізації банківської системи та її подальшого ефективного розвитку необхідні системні заходи, які повинні включати проведення комплексних реформ на обох рівнях банківської системи. Потрібно впроваджувати стандарти Базеля III, ураховуючи, що окремі показники вже виконуються. Проте малоймовірно, що Базель III може розв'язати всі проблеми банківської системи. Тому необхідно звернути увагу на проблеми, які властиві саме українській банківській системі, в зв'язку з чим потрібно виважено й обґрунтовано підходити до впровадження змін й реформ у фінансовому й банківському секторі. Зокрема, слід удосконалити систему регулювання та нагляду за банками, повернути довіру населення до банківського сектору України та підвищити фінансову грамотність населення. Адже надійна та ефективно функціонуюча банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання країни. Саме тому вітчизняна банківська система України потребує реформування та модернізації.

## Література:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Затверджена Постановою Правління НБУ від 18.06.2015 року: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>
2. Метлушко О.В., Павлова О.А. Євроінтеграційні процеси у банківській системі України: на перехресті досліджень і висновків / О.В. Метлушко, О.А. Павлова // Наука молода – 2015. – № 22 – С. 98-108.
3. Рудик Н. Напрями розвитку банківської системи України в процесі фінансової глобалізації / Н. Рудик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки – 2015
4. Павленко О.П. Пріоритети євроінтеграційного розвитку в політиці банківського регулювання / О.П. Павленко // Світова економіка та міжнародні відносини – 2016. – № 5 – С. 23-27.
5. Трансформація Національного Банку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=12955025](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=12955025)

**Буряк О. П.**

*доктор економічних наук, професор,  
Львівський торговельно-економічний університет  
м. Львів, Україна*

## **ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ**

Важливість створення в банку незалежної та якісно структурованої системи управління ризиками на сучасному етапі є досить актуальним і важливим питанням, оскільки ризики стали супутниками ринкових економічних відносин.

Активний пошук оптимальної моделі, за допомогою якої можна було б виявити основні тенденції розвитку банківських установ, оцінити ризики їхньої діяльності, фіксувати проблеми, пов'язані з ними на ранніх етапах їх розвитку та прогнозувати виникнення несприятливих ситуацій з метою недопущення банкрутства банків в Україні ще триває.

Однією з найважливіших ланок роботи сучасного банку є оцінювання ризиків. У «Методичних вказівках НБУ щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України» зазначено, що «у своїй діяльності банки повинні намагатися створити комплексну систему ризик-менеджменту, яка б забезпечувала надійний процес виявлення, оцінювання, контролю та моніторингу всіх видів ризику на всіх рівнях організації, зокрема з урахуванням взаємозв'язку між різними категоріями ризиків, а також вирішувала питання конфлікту завдань між необхідністю отримання доходу та мінімізації ризиків» [4].

Процес управління ризиками банку є сукупністю окремих дій щодо керування ризиками, розроблення положення про управління ними, аналіз ризиків малого банку, регулювання їх рівня, застосування фінансових механізмів компенсації втрат у разі виникнення несприятливих обставин. Отже, ефективне управління

ризиками передбачає наявність послідовних положень, процесів, кваліфікованого персоналу і систем контролю [3].

Принци формування банківського ризик-менеджменту на протязі останніх років постійно напрацьовуються як банками, так і державою. Наприклад, Національний банк України визначає, що ризик-менеджмент – це система управління ризиками, яка направлена на досягнення основних бізнес-цілей банку [4].

Доцільно відмітити і те, що в більшості банків України оцінку ризиків здійснює Департамент ризик-менеджменту. Це незалежна служба, підрозділ ризик-менеджменту, операційний підрозділ банку, в якому зосереджені функції управління ризиками. Як зазначає В. Л. Кльоба [2], достатньо важливою вимогою до цього підрозділу є його «цілковита незалежність (структурна та фінансова) від підрозділів банку, які приймають ризик (фронт-офісів) та підрозділів, які реєструють факт прийняття ризику та контролюють його величину (бек-офісів).

В комерційному банку система ризик-менеджменту містить такі елементи, як: точки контролю, набір засобів і методів оцінки цих ризиків, їх прогнозування, інструментарій з обмеження і зниження даних ризиків, форми моніторингу та прогнозування ризиків, інформаційні потоки і організаційну структуру, побудовану за функціональною ознакою, і яка забезпечує роботу цієї системи.

Водночас система ризик-менеджменту повинна забезпечити вирішення основних завдань, які на неї покладаються, а саме: оптимізувати співвідношення потенційних можливостей, ризиків, розміру капіталу і темпів зростання банку; реалізовувати системний підхід до оцінки і управління ризиками; співвідносити ризики і потенційні можливості для досягнення якнайкращих результатів; складати найважливішу частину процесу ухвалення управлінських рішень; покращувати керованість банку за допомогою створення адекватної структури контролю.

Оскільки покращення банківського ризик-менеджменту та його удосконалення потребують нових підходів, ми пропонуємо наступну модель банківського ризик-менеджменту, а саме: банківський ризик-менеджмент – це система управління ризиками, яка складається з таких елементів: механізм ідентифікації та оцінки ризиків банку; комплекс заходів та інструментів зниження ризиків банку; організація контролю ризикової позиції банку; система прийняття рішень щодо ризиків банку.

Першим елементом запропонованої нами моделі банківського ризик-менеджменту є механізм ідентифікації та оцінки ризиків банку. Вважаємо, що в усіх випадках ризик повинен бути визначений і вимірний.

Вважаємо за доцільне погодитись з точкою зору Л. О. Примостки [5] стосовно того, що ризики економічних рішень варто оцінювати очікуваними втратами, що є наслідками даного рішення.

Також Л. О. Примостка [5] зазначає, що для оцінки величини фінансових ризиків банку в основному використовуються три групи показників: статистичні величини; непрямі показники ризикованості діяльності; аналітичні показники, призначені для оцінки конкретного виду ризику в процесі внутрішнього аналізу діяльності банку.

Другим елементом запропонованої нами моделі банківського ризик-менеджменту є комплекс заходів та інструментів зниження ризиків банку. Рішення

щодо управління ризиками можуть передбачати, зокрема, уникнення ризику: відмову від його прийняття; його мінімізацію, у тому числі за рахунок пом'якшувальних факторів та/або передавання (трансферту) ризику на інших осіб (через похідні інструменти або страхування), установлення лімітів на експозицію банку та інші методи впливу на ризик (носія ризику) або рівень уразливості банку до нього [4].

Важливою частиною системи банківського ризик-менеджменту є організація контролю ризикової позиції банку. Рівень банківських ризиків контролюють спираючись на різні методики та щоденну діяльність конкретних підрозділів банку. Оперативний контроль за рівнем ризиків належить до обов'язків менеджерів, тоді як стратегічний контроль за діяльністю банку може бути реалізований лише акціонерами банку.

Однією з важливих складових системи контролю за банківськими ризиками є внутрішній управлінський контроль. Завдання його зводяться до чіткого визначення та розмежування посадових повноважень, забезпечення подвійного контролю, ротатії кадрів, організації контролю за окремими операціями безпосередньо на робочих місцях, створення досконалих систем передавання та зберігання інформації.

Складовою запропонованої нами моделі банківського ризик-менеджменту є ефективна система прийняття рішень щодо ризиків. Ця система у кожному банку буде відрізнятися, адже банки є різними за обсягом та структурою банківських операцій, за кількістю відділень тощо, але базові положення повинні зберігатися.

До процесу ризик-менеджменту мають бути залучені такі функціональні та структурні підрозділи банку [4]: спостережна рада; правління; підрозділ з ризик-менеджменту; бек-офіси; фронт-офіси.

Вважаємо, що процес ризик-менеджменту в банку повинен охоплювати всі його структурні рівні – від управлінського (спостережної ради та правління) до рівня, на якому безпосередньо приймаються та/або генеруються ризики.

Ефективна система банківського ризик-менеджменту має передбачати функціонування належного механізму впливу на діяльність банку. Цей вплив повинен бути комплексним і передбачати чіткий розподіл управлінських функцій та механізм стримування і противаг.

Отже, банки повинні постійно працювати над удосконаленням системи власного ризик-менеджменту. Процес ризик-менеджменту в банках України варто організувати таким чином, щоб були охоплені всі структурні щаблі та рівні – від вищого керівництва банківської установи (спостережної ради та правління банку) до рівня, на якому безпосередньо приймається та генерується ризик. А управління ризиками неможливе без правильної системи розподілу повноважень, пророблених посадових інструкцій, досконалих каналів передачі інформації.

### **Література:**

1. Банковский менеджмент : [учебник] / коллектив авторов ; под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 560 с.
2. Кльоба Р. Л. Банківські операції з цінними паперами в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи / Р. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 215–219.

3. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/Risks/104.pdf](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/104.pdf)
4. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України; затверджені Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [підручник. – 2-ге вид. доп. і перероб] / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

**Думікян А. К.**

*аспірант кафедри фінансів*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Київ, Україна*

## **ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

Модернізація фінансового забезпечення бюджетних установ, що полягає в його адаптації до сучасних умов трансформаційних перетворень за допомогою модифікації фінансових методів та інструментів, є важливою складовою бюджетної політики економічного розвитку. Вдосконалення фінансування бюджетних закладів передбачає необхідність переходу до моделі часткової фінансової автономії та розвитку фінансового механізму, який відображає специфіку організації відносин у даній сфері та проявляється в реалізації відповідних функцій.

Важливою підсистемою механізму фінансування бюджетних установ є фінансове регулювання, яке передбачає правове регламентування, фінансове прогнозування, фінансове планування та фінансовий контроль. Правове регламентування відображається в розробленні та прийнятті законодавчих актів щодо організації діяльності бюджетних установ. На стадії фінансового планування і прогнозування визначаються фінансові можливості функціонування закладів бюджетної сфери. Фінансовий контроль передбачає сукупність заходів, пов'язаних з перевіркою, спостереженням за процесами формування і використання фондів фінансових ресурсів [1, с. 99].

Діяльність бюджетних установ здійснюється шляхом виділення коштів з державного та місцевого бюджетів на виконання загальнодержавних функцій на принципах безповоротності та безвідплатності у відповідності до визначеного цільового спрямування. Дана діяльність передбачає задоволення суспільних потреб на засадах соціальної відповідальності: з однієї сторони, бюджетні установи виконують специфічні соціальні функції, з іншої – забезпечують економічний розвиток [2, с. 27].

Наразі бюджетні заклади поєднують бюджетне фінансування із системою некомерційного (неприбуткового) господарювання з метою виконання завдань, передбачених умовами функціонування даних установ. Задоволення потреб бюджетних закладів лише частково здійснюється шляхом безпосереднього



надання коштів з бюджету, які утворилися внаслідок перерозподілу валового внутрішнього продукту за джерелом походження. Позабюджетні надходження грошових коштів і доходів у матеріальній чи нематеріальній формі, які отримує бюджетний заклад, є результатом його самостійної фінансово-господарської діяльності. Некомерційна діяльність бюджетних установ і організацій не має на меті отримання прибутку і здійснюється у загальнодержавних інтересах з метою залучення додаткових фінансових ресурсів.

Основою діяльності бюджетних установ є кошторисно-бюджетне фінансування – надання державою коштів на утримання установ, що знаходяться на повному бюджетному фінансуванні, яке здійснюється на підставі кошторисів. Даний вид фінансування інтегрує систему науково та економічно обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів і напрямів використання фінансових ресурсів, а також визначення оптимальних обсягів для кожного суб'єкта, що утримується за рахунок бюджетних коштів. Дієвим методом фінансування бюджетних витрат є програмно-цільовий метод планування, що спрямований на розподіл коштів за окремими бюджетними програмами з метою фінансування пріоритетних соціально-економічних заходів на державному і місцевому рівнях. Даний метод планування сприяє визначенню стратегії, цілей і завдань конкретної програми, визначає безпосередніх суб'єктів її реалізації, дозволяє розробити систему показників по оцінці ефективності реалізації бюджетної програми, створити ефективну систему контролю і моніторингу за витрачанням бюджетних коштів [3, с. 58].

Основними компонентами програмно-цільового методу є попередній розрахунок видатків, середньострокове та стратегічне планування бюджету, довгострокове планування капітальних інвестицій, розгляд, оцінка, аналіз та моніторинг виконання бюджету, прозорість і участь громадськості у бюджетному процесі та стратегічне планування. Формою реалізації програмно-цільового методу фінансування виступає бюджетна програма.

Таким чином, інституційні засади бюджетного фінансування визначаються економічними умовами в яких функціонує держава та довгостроковими пріоритетами її розвитку. В сучасних умовах обмеженості фінансових ресурсів виникла потреба в адаптації форм бюджетного фінансування до тенденцій та закономірностей економічних трансформацій. Вдосконалення механізму фінансування бюджетної сфери необхідно здійснювати комплексно, підвищуючи рівень методологічного забезпечення, методики та організації обліку в бюджетних установах, що має принципове значення для посилення контролю за соціально-економічною віддачею використаних ресурсів та покращення якісних показників їхньої діяльності.

### **Література:**

1. Журавка, Ф.О. Вдосконалення системи фінансування бюджетних установ в умовах зростання соціальної відповідальності / Ф.О. Журавка, О.В. Кравченко // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2-х т. / за заг. ред. Г. Г. Півняка. – Донецьк : НГУ, 2014. – Т. 2. – С. 98–104.
2. Лютий І.О. Новітні тенденції розвитку фінансової системи держави / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 24–30.
3. Малиш Н. А. Проблеми фінансового забезпечення бюджетних видатків в Україні / Н. А. Малиш // Державне управління: теорія та практика. – 2015. – № 1. – С. 55-61.

**Крючкова Н. М.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

**Січняк О. О.**  
*аспірант кафедри економічної теорії  
та історії економічної думки  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **АНАЛІЗ ПРИКЛАДНИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ**

Складні кризові умови, в яких опинилася Україна, потребують пошуку джерел розвитку економіки та вирівнювання суспільно-економічної структури. Як демонструє досвід найбільш конкурентоспроможних країн світу, системний та ефективний бюджетно-податковий менеджмент обумовлює джерело внутрішньої фінансової та економічної стабільності, а також створює базис для повноцінного суспільного консенсусу.

Бюджетно-податкову сферу можна розглядати і як об'єкт управління з точки зору державного управління, і як управляючу систему з точки зору національної економіки. В обох випадках мова йтиме про бюджетно-податкову політику як про систему рішень, кроків та заходів, тільки в першому випадку з точки зору мотивації з боку держави, у другому – з точки зору наслідків для національної економіки.

Аналіз бюджетних індикаторів свідчить про, що 70-80% складають податкові надходження, біля 10% – цільові фонди та 15-20% – інші надходження. Індекс виконання планового завдання для податкових надходжень знаходиться в рамках норми (відхилення в межах 5%), що вказує на задовільний рівень прогнозування росту економіки. Проте, ситуація із цільовими фондами вказує, що в умовах потреби більш витонченого аналізу (оскільки база нарахування складніша) відбуваються відчутні похибки – з одного боку; з іншого – база нарахування для цільових фондів відноситься до еластичних показників, а тому відповідним чином реагує на економічні потрясіння (одним з найбільш релевантних показників групи є збори за спеціальне використання природних ресурсів).

Необхідно також звернути увагу на співвідношення доходів від економічної діяльності та доходів від фінансової діяльності. В цілому поки що зберігається перевага економічного напрямку, проте тенденції вказують на стабільне зростання фінансового фактору. Враховуючи сутнісний зміст останнього можна відзначити ще одну деструктивну тенденцію у розвитку державних фінансів.

Аналіз структури видатків державного бюджету України довів, що в їх структурі превалює надзвичайна доля видатків на соціальне забезпечення, яка за досліджуваний період зросла більш ніж на 10% (майже третина всіх видатків). Наступна група видатків, що поперемінно, але мали суттєву частку така:

– видатки на освіту: мали стабільну динаміку в районі 20% загального обсягу видатків, яка змінилася різким падінням більш як на 4% за 2015-2016 рр.;

- видатки на економічну діяльність: за всі десять років можна спостерігати стійкий спад частки видатків за даним напрямком;
- видатки на охорону здоров'я: мають стабільну частку біля 10-12%, що демонструє формування тенденції до скорочення за період 2015-2016 рр.;
- видатки на здійснення загальнодержавних функцій: мають стійку тенденцію до зростання, за досліджуваний період відбувся ріст частки на 6 %;
- видатки на громадський порядок, судову владу та прикордонну службу: мають стабільну частку, обсягом 7-9% загального обсягу видатків;
- видатки на оборону: мають вкрай нестабільну динаміку, коли за перші 5 років частка поступово, але незначно зменшувалась, а за останні три роки – відчутно зросла (з 3% до 7 %).

Підсумовуючи, можна відзначити наявність несистемності у бюджетно-податковому регулюванні соціально-економічного розвитку країни, яка відбувається не в останню чергу з причин відсутності перспективного бачення шляхів розвитку в цілому – джерел, які формували б акценти та передумови для побудови ефективної бюджетно-податкової системи. Все це призводить до довільного протікання об'єктивних суспільно-економічних процесів, впорядкованих лише залишковою міцністю державних процедур, які із плином часу починають вступати у протиріччя із даними процесами.

**Лесик В. О.**

*аспірант кафедри банківської справи  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

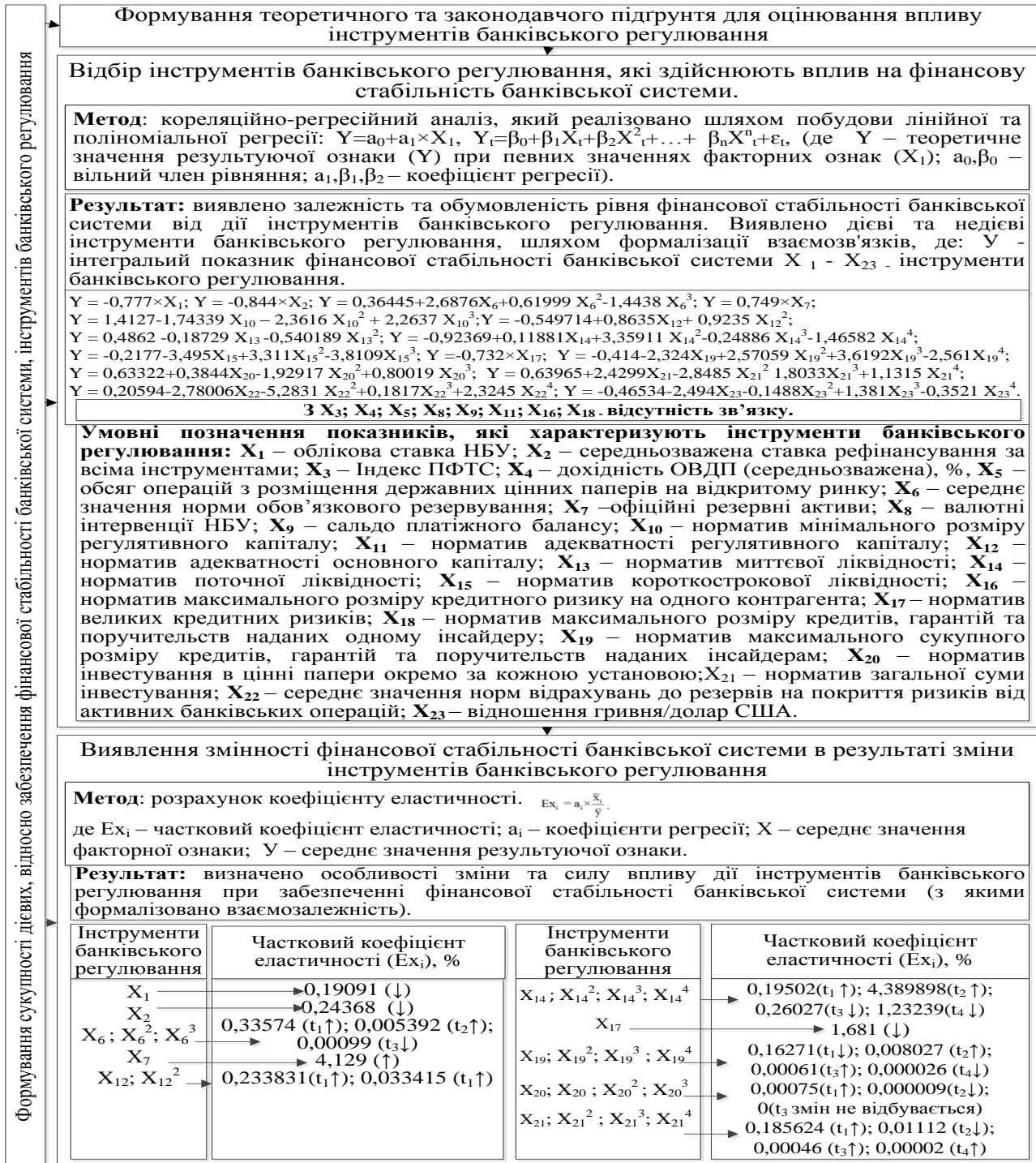
## **ОЦІНЮВАННЯ ДІЄВОСТІ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

Перехідні положення щодо розширення застосування інструментів банківського регулювання для забезпечення фінансової стабільності банківської системи, які обумовлені реформами та структурними перетвореннями банківської системи України, що релевантні з Комплексною програмою розвитку фінансового сектору «Україна – 2020» [2], Меморандумом про економічну і фінансову політику [3] України з Міжнародним валютним фондом, зумовлюють актуальність досліджень з питань оцінювання дієвості інструментів банківського регулювання щодо забезпечення фінансової стабільності банківської системи.

Оцінюванню дієвості інструментів банківського регулювання присвячено значну кількість робіт провідних вчених. Водночас, сингулярність інструментів монетарної політики, макро- і мікропруденційного нагляду, перехідні законодавчі положення, імплементація вимог Міжнародного валютного фонду, формують необхідність створення єдиного підходу та послідовності оцінки дієвості інструментів банківського

регулювання у контексті забезпечення фінансової стабільності банківської системи країни.

Для формування сукупності дієвих, відносно забезпечення фінансової стабільності банківської системи, інструментів банківського регулювання запропоновано методичний підхід до оцінки чутливості рівня фінансової стабільності банківської системи до зміни параметрів банківського регулювання, реалізація якого наведена на рис. 1.



**Рис. 1. Етапи методичного підходу до оцінки чутливості рівня фінансової стабільності банківської системи до зміни параметрів банківського регулювання**

Відповідно до рис. 1, застосування методичного підходу передбачає три етапи:

Етап 1. Формування теоретичного та законодавчого підґрунтя для оцінювання впливу інструментів банківського регулювання. Для оцінювання забезпечення фінансової стабільності банківської системи (інтегральний показник оцінки фінансової стабільності банківської системи ( $Y$ )), згідно статті 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], інструментами банківського регулювання обрано наступні: визначення процентної політики (облікова ставка НБУ ( $X_1$ )); рефінансування банків (середньозважена ставка рефінансування за всіма інструментами ( $X_2$ )); операції з цінними паперами на відкритому ринку (Індекс ПФТС ( $X_3$ ), дохідність ОВДП (середньозважена),% ( $X_4$ ), обсяг операцій з розміщення державних цінних паперів на відкритому ринку ( $X_5$ )); встановлення норм обов'язкових резервів для банків (середнє значення норми обов'язкового резервування ( $X_6$ )); управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції (офіційні резервні активи ( $X_7$ ), валютні інтервенції НБУ ( $X_8$ )); регулювання експорту та імпорту капіталу (сальдо платіжного балансу ( $X_9$ )); обов'язкові економічні нормативи (обов'язкові економічні нормативи капіталу ( $X_{10}$ - $X_{12}$ ), ліквідності ( $X_{13}$ - $X_{15}$ ), кредитного ризику ( $X_{16}$ - $X_{19}$ ), інвестування ( $X_{20}$ - $X_{21}$ )); встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій (середнє значення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій ( $X_{22}$ )); управління валютним курсом (відношення гривня/долар США ( $X_{23}$ )).

Етап 2. Відбір інструментів банківського регулювання, які здійснюють вплив на рівень фінансової стабільності банківської системи. Для визначення залежності та обумовленості зміни рівня фінансової стабільності банківської системи внаслідок дії інструментів банківського регулювання проведено кореляційно-регресійний аналіз. Особливість протікання економічних процесів ускладнює їх формалізацію, що обґрунтувало необхідність застосування лінійної та поліноміальної регресії. Поліноми або поліноміальні функції застосовуються в аналізі процесів з монотонним розвитком і відсутністю меж росту [4], що характерно для обов'язкових економічних нормативів та норми обов'язкового резервування. Для оцінки значимості отриманих регресійних моделей використано t-критерій Стюдента, коефіцієнт множинної кореляції  $R$ , коефіцієнт детермінації  $R^2$  та критерій Фішера.

Базуючись на результатах формалізації залежності зміни рівня фінансової стабільності банківської системи, наведених на рис. 1, виявлено, що: застосування операцій з цінними паперами на відкритому ринку, які представлено індексом ПФТС ( $X_3$ ), дохідністю ОВДП (середньозважена),% ( $X_4$ ), обсягом операцій з розміщення державних цінних паперів на відкритому ринку ( $X_5$ ), є недовгими відносно досягнення фінансової стабільності банківської системи; фінансова стабільність банківської системи виявилася нечутливою до дії інструментів банківського регулювання, які пов'язані з управлінням золотовалютними резервами, а саме, до валютних інтервенцій ( $X_8$ ) та регулюванням імпорту та експорту капіталу ( $X_9$ ); деякі обов'язкові економічні нормативи (норматив адекватності регулятивного капіталу ( $X_{11}$ ), норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента ( $X_{16}$ ), норматив максимального розміру

кредитів, гарантій та поручительства наданих одному інсайдеру ( $X_{18}$ ) не мають істотного впливу на забезпечення фінансової стабільності банківської системи.

Етап 3. Виявлення змінності рівня фінансової стабільності банківської системи в результаті зміни інструментів банківського регулювання (оцінка дієвості інструментів банківського регулювання). Реалізація даного етапу передбачає оцінювання дієвості інструментів банківського регулювання щодо забезпечення фінансової стабільності банківської системи, шляхом застосування показника еластичності, який характеризує відсоткову зміну функції (інтегрального показника стабільності банківської системи) в результаті одновідсоткової зміни аргументу (показники, що описують параметри інструментів банківського регулювання).

Грунтуючись на результатах розрахунків часткових коефіцієнтів еластичності (рис. 1) виявлено та доведено, що збільшення параметрів, які характеризують інструменти банківського регулювання, а саме облікової ставки НБУ, середньозваженої ставки рефінансування за всіма інструментами, середнього значення норми обов'язкового резервування, обсягів офіційних резервних активів, нормативу адекватності основного капіталу, нормативу поточної ліквідності, нормативу великих кредитних ризиків, нормативу максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств наданих інсайдерам, нормативу інвестування в цінні папери окремо за кожною установою та нормативу загальної суми інвестування, на 1% від середнього рівня, як позитивно, так і негативно позначається на значенні інтегрального показника оцінки фінансової стабільності банківської системи.

Слід зробити висновок, що практична значимість запропонованого методичного підходу до оцінки чутливості рівня фінансової стабільності банківської системи до зміни параметрів банківського регулювання полягає у можливості використання НБУ результатів його реалізації для прогнозування рівня фінансової стабільності банківської системи та обґрунтування коригуючих заходів для її забезпечення.

### Література:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page5>
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>
3. Україна: Меморандум про економічну і фінансову політику [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=46564506>
4. Яковлева А.В. Эконометрика. Конспект лекций. / А. В. Яковлева. –М.: ЭКСМО, 2008. – 244 с.

## **МЕТОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ**

Вдосконалення організації міжнародних розрахунків потребує наявності достатньо розвинутої системи банків кореспондентів. Світовий досвід діяльності банків свідчить про пріоритетність розвитку кореспондентських зв'язків. Так як міжбанківські кореспондентські відносини містять у собі сукупність усіх можливих форм співробітництва між банками та в Правління банку є можливість налагодити унікальні партнерські відносини, що будуть вигідні і для банку, і для партнера, і для клієнта. Наявність міцних кореспондентських відносин буде явною конкурентною перевагою банку. Необхідність у кореспондентських відносинах полягає в тому, що банк здатен здійснити та надати послуги своїм клієнтам краще, швидше і дешевше ніж інші банки.

Заслуговує на увагу проведення системного аналізу розрахунків клієнтів зовнішньоекономічної діяльності, що дозволяє розвивати кореспондентські відносини з банками в країнах де функціонують найбільші партнери українських підприємств. За результатами аналізу кореспонденти підбираються, виходячи з реальних економічних зв'язків клієнтів, з метою досягти того, щоб по більшості напрямків платежів з істотним обсягом операцій мати можливість організувати розрахунки за прямими кореспондентським відносинам, тобто без додаткових посередників, швидше і дешевше. При такій схемі, є можливість виникнення необхідності досить часто і динамічно міняти кореспондентів так як економічні зв'язки клієнтів рідко бувають досить стабільні. Це створює необхідність постійного моніторингу проведення розрахунків власних клієнтів та світових трендів в цілому [1].

Міжнародні банківські розрахунки врегульовані як національним законодавством, так і міжнародним правом (наприклад, Женевські вексельні та чекові конвенції, Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів та ін.).

Основними формами міжнародних розрахунків є акредитив, інкасо, банківський переказ. У міжнародних розрахунках використовуються також векселі, чеки, кредитні картки. Форма міжнародних розрахунків та умови їх проведення обумовлюються в контракті [2].

Акредитивна форма міжнародних розрахунків є найскладнішою і має найбільшу ціну, тому що за авізування, перевірку документів, платіж банки встановлюють вищу комісію, ніж за іншими формами розрахунків. Акредитив – це документ, відповідно до якого банк зобов'язується на прохання клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціарові), або іменний цінний папір, що підтверджує право зазначеної особи на отримання в указаному банкові визначеної суми.

Існує багато різноманітних видів акредитивів. Акредитиви бувають відзивні і безвідзивні, документарні й грошові, підтверджені й не підтверджені, покриті й не

покриті, акцептні, револьверні, компенсаційні, зустрічні та ін. Перевагою цієї форми розрахунків є забезпечення швидкого отримання експортером валютної виручки.

Питання розвитку акредитивної форми розрахунків за експортно-імпортними операціями в Україні потребує нагального вирішення:

– при використанні акредитиву виникає ряд труднощів організаційного плану вітчизняні банки мають невеликі розміри, вони мало відомі на світовому ринку;

– використання акредитиву залишається дорогим задоволенням при міжнародних розрахунках.

Для вирішення цих проблем серед можливих заходів, які б сприяли стимуляції розрахунків з використанням акредитива, було б доцільним дозволити переказ експортних акредитивів, відкритих на користь резидентів в іноземній валюті, іншим бенефіціарам, які також виступають резидентами України.

При діяльності з векселями, разом з авалуванням товарних векселів необхідно надавати послуги авалування податкових векселів (тобто векселів, що видаються в оплату ПДВ при ввозі товарів на митницю України). Згідно чинного законодавства, векселі, що видаються суб'єктами підприємницької діяльності (що не мають статус імпортерів) на суму податку на додану вартість, повинні бути забезпечені комерційними банками шляхом авалю. При цьому оформлюється податковий вексель і дві копії з нього з оригіналами печаток клієнта і банку.

Перспективною є організація торгівлі векселями на комісійній основі. За допомогою банку клієнт може здійснювати торгівлю діяльністю на ринку цінних паперів. Банк зобов'язується купити, продати або обміняти векселі за дорученням клієнта по домовленості. Купівля і продаж векселів здійснюється на основі заключної з продавцем (покупцем) угоди про купівлю (продаж) векселів. Обов'язковою умовою при підписанні угоди на продаж векселів є наявність векселів в банку (при цьому власником залишається клієнт).

Переваги даних операцій полягають в наступному:

1. Можливість клієнта купувати та продавати векселі без ліцензії для здійснення торгових операцій.

2. При проведенні операції проводиться експертиза векселів, що додає впевненості клієнту в правдивості векселів.

При розширенні діяльності в сфері забезпечення розрахунків вексельним способом слід використовувати наступні умови, притаманні даному способу розрахунків: зменшується необхідність в обігових коштах, банківському кредиті; прискорюються розрахунки; забезпечується погашення взаємних боргів; до оплати за товар залучається третя особа, що має кошти; зменшується грошова маса та гальмуються інфляційні процеси [3].

Інкасо – це банківська розрахункова операція, у процесі якої банк за дорученням клієнта отримує кошти від імпортера і вносить їх на рахунок експортера. Розрізняють чисте інкасо (інкасо простих і переказних векселів, чеків та інших платіжних документів) і документарне інкасо (інкасо комерційних документів). За цієї форми розрахунків банк не бере на себе зобов'язань з оплати документів, тому експортер несе ризик відмови імпортера від платежу. Ця перешкода долається завдяки телеграфному інкасо та платіжній гарантії банку за дорученням імпортера. За виконання інкасо банки отримують обумовлені комісійні.



Така форма безготівкових розрахунків, як інкасо, рідко застосовується на території нашої країни, не кажучи вже про застосування у розрахунках з іноземними партнерами.

Ігнорування явних переваг розрахунків по інкасо відбувається, внаслідок заплутаності і недосконалості українського законодавства, що регулює дані відносини, а також низькою правовою культурою національних підприємців у сфері як міжнародного, так і українського законодавства [4].

Загальною тенденцією в розвитку обслуговування міжнародної торгівлі є формування комерційними банками пакетів заходів, які можуть охоплювати будь-яку комбінацію фінансових послуг. Пакети з фінансування експорту та імпорту передбачають такі послуги, як кредитування, покриття ризику з наданого покупцеві кредиту, організація розрахунків покупця і продавця в потрібній місцевій валюті, міжнародний лізинг, факторинг, форфейтинг.

Фінансуючи імпорт, міжнародні банки забезпечують прискорення оборотності фінансових ресурсів імпортера, одержують фіксований прибуток за послуги, а також проценти за кредит, а покупець дістає можливість маневрувати платежами.

Важливим напрямом діяльності міжнародних банків є проектне фінансування. Банки фінансують проекти шляхом кредитування, лізингу, купівлі акцій та інших цінних паперів майбутніх об'єктів, а також надають цілий комплекс пов'язаних з цим послуг [5].

Основою банківської діяльності на міжнародних ринках є система міжнародних розрахунків. У міжнародних банківських розрахунках використовуються акредитиви, інкасо, банківські перекази, а також векселі, чеки, кредитні картки.

### **Література:**

1. Патица Н.І. Міжнародні валютно-кредитні відносини : навч. посіб. / Н.І. Патица. – К.: Знання, 2012. – 558 с.
2. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки: Підручник. / Б.С. Івасів – Тернопіль: Карт-бланш, 2012. – 228 с.
3. Мірошниченко Т.Г. СЕП НБУ: міжбанківські розрахунки у 2011 році / Т.Г. Мірошниченко – Вісник НБУ. – 2012. – № 3. – С 51-53.
4. Ширинская С.Б. Операції комерційних банків і іноземний досвід. М., 1993.
5. Енг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж. Світові фінанси. М, 1998.

**Поліщук Н. В.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Вінницького фінансово-економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ДЖЕРЕЛ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Важливе значення у безперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері відіграє вітчизняна банківська

система через запровадження прогресивних механізмів кредитування сільського господарства.

Ефективний розвиток банківського кредитування сільського господарства зумовлюється, насамперед, тим, що сьогодні саме АПК дає можливість вирішувати питання продовольчої безпеки, створювати надійне джерело бюджетних надходжень та потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій. Така суттєва стратегічна важливість сільського господарства поряд із їх недостатньою привабливістю для приватних інвесторів внаслідок сезонності виробництва продукції, високих сільськогосподарських ризиків, відсутності ліквідної застави, залежності від природно-кліматичних умов зумовлюють необхідність пошуку нових інструментів фінансування. Ситуація ще більше ускладнюється високим рівнем невизначеності, що притаманний діяльності таких підприємств.

Спостерігається обмежений доступ сільськогосподарських підприємств до банківського кредитування, що пов'язано з низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, які потребують теоретичного вивчення та практичного удосконалення.

Проведемо аналіз джерел кредитування сільського господарства в Україні. Дослідження процесу кредитування за останні роки свідчить про нестабільну ситуацію в кредитуванні сільського господарства. Так, суттєво скоротилось кредитування сільськогосподарських підприємств в 2015 році. На кінець 2015 року, за даними Національного банку України, загальний обсяг наданих кредитів в сільське господарство становив 48425 млн. грн. [1].

Державна фінансова підтримка сільгосптоваровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році наведена у табл. 1. Розподіл бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році, станом на 15.09.2017 Міністерством аграрної політики перераховано всього – 2315,0 млн. грн. [2]. Надано кредитів фермерським господарствам у розмірі 16500 тис. грн., що свідчить про виконання розпису асигнувань на 66 %.

Крім того, на часткову компенсацію вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва за рахунок коштів загального фонду сільськогосподарським товаровиробникам – отримувачам часткової компенсації вартості техніки та обладнання з реєстраційного рахунку Мінагрополітики спрямовано 355 тис. грн., залишок коштів на реєстраційному рахунку складає 272,571 тис. гривень [2].

Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» (зі змінами) Мінагрополітики передбачені видатки в обсязі 5 592,6 млн гривень.

**Фінансування видатків по Міністерству аграрної політики України  
за рахунок коштів загального фонду державного бюджету (тис. грн.) [2]**

Найменування видатків за програмною класифікацією	Затверджено річним розписом асигнувань на 2017 рік	в тому числі на січень-вересень	Виділено асигнувань	Фактично спрямовано станом на 15.09.17
Надання кредитів фермерським господарствам	25 000,0	16 500,0	16 500,0	0,0
Державна підтримка галузі тваринництва	170 000,0	30 700,0	30 700,0	0,0
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	1 473 000,0	874 208,3	874 208,3	520 208,3
з них: бюджетна дотація для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції	923 000,0	519 208,3	519 208,3	519 208,3
часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва	550 000,0	355 000,0	355 000,0	1 000,0

Станом на 15.09.2017 р. виконавцям бюджетних програм згідно річного розпису асигнувань загального фонду Державного бюджету України спрямовано 2 901,5 млн грн, з них за бюджетною програмою 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» – 520,2 млн грн, з яких перераховано:

- 519,2 млн грн на небюджетний рахунок, відкритий в Державній казначейській службі України, для автоматичної виплати дотацій у рамках держпідтримки сільгосптоваровиробників відповідно до Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 83.

- 1,0 млн грн на реєстраційний рахунок для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 № 130) [2].

Протягом останніх років зросла залежність функціонування сільського господарства від фінансово-кредитної системи і продовжує ще більше зростати. Сьогодні аграрний сектор економіки перебуває у незадовільному стані, потреби сільського господарства України в додатковому капіталі все ще становлять близько 60 млрд. дол. США. На думку фахівців, 57% зазначеної суми потрібно вкласти у рослинництво, 43% у тваринництво [3, с. 293]. При цьому сезонність виробництва у сільському господарстві, за нормального відтворювального процесу, вимагає забезпечення раціонального співвідношення між власними і залученими коштами.

Результати проведеного дослідження свідчать, що джерелом фінансово-кредитного забезпечення сталого розвитку сільського господарства є саме власні та залучені кошти, а також державна підтримка аграрного сектору економіки. Вивчення складу та структури кредитного забезпечення свідчить про те, що спостерігається тенденція до зростання частки залучених коштів у загальній структурі кредитних зобов'язань сільського господарства.

В Україні банківське кредитування в системі фінансового забезпечення сталого розвитку сільського господарства залишається невизначеним. Ризик та невизначеність відіграють важливу роль у діяльності підприємств, вміщуючи в собі протиріччя між реальним і запланованим. Усунути невизначеність неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Але слід зазначити, що невизначеність не завжди є негативним фактором, оскільки усвідомлення факту її існування мотивує до самостійного вирішення управлінських завдань, ініціативності та творчого пошуку.

### **Література:**

1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/23516>
3. Березовик В. М. Проблеми розвитку кредитних відносин комерційних банків з підприємствами агропромислового комплексу України / В.М. Березовик // Науковий вісник Волинського державного університету 173 ім. Лесі Українки. – 2002. – № 2. – С. 291–295.

## СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Бондаренко Н. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

**Панченко В. В.**

*студент економічного факультету  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

### ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою умовою ефективного функціонування кожного господарюючого суб'єкта в Україні є якісно побудована система бухгалтерського обліку, що передбачає формування та прийняття на тривалу перспективу чіткої облікової політики. Облікова політика відіграє важливу роль як інструмент подальшого стабільного розвитку підприємств.

Нормативними документами, що керують бухгалтерським обліком, розкрито обов'язковість документального оформлення облікової політики підприємства відповідним розпорядчим документом. Під розпорядчим документом розуміється наказ керівника або розпорядження власника. Під час розроблення структури наказу слід пам'ятати, що за своїм призначенням наказ – це адміністративний документ, а за змістом – основа бухгалтерського обліку підприємства.

Новостворене підприємство оформлює обрану облікову політику до першого видання бухгалтерської звітності, але не пізніше 90 днів з дня набуття прав юридичної особи, тобто з дня державної реєстрації підприємства. Прийнята новоствореним підприємством облікова політика є дійсною з дня набуття прав юридичної особи (державної реєстрації).

Чинне законодавство не обмежує термінів або того, як часто змінюється облікова політика. Отже, змінювати облікову політику дозволено в будь-який момент, а не тільки з 1 січня нового року.

Щоб вирішити, хто є суб'єктами формування облікової політики, спочатку необхідно визначити, хто несе відповідальність за її формування і хто в цьому зацікавлений. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» покладено на власника або керівника підприємства [1]. Таким чином, до його повноважень також входить формування облікової політики.

Виконання робіт з формування облікової політики передбачає залучення одного з наступних суб'єктів:

- головного бухгалтера та бухгалтерської служби;
- спеціально створеної комісії;
- відділу внутрішнього контролю;

- спеціалізованих консалтингових та аудиторських фірм;
- безпосередньо власником або керівником підприємства (за наявності необхідних професійних знань і навиків формування облікової політики).

Рекомендації щодо змісту розпорядчого документу з облікової політики надано у листі Міністерства фінансів України «Про облікову політику» та у Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства [2; 3], де визначено, що питання встановлення облікової політики належать до компетенції власника (власників) підприємства, органу, уповноваженого управляти державним майном, органу, що уповноважений управляти корпоративними правами держави. Повноваження власника (власників) підприємства встановлювати облікову політику здійснюється через визначення у розпорядчому документі переліку методів оцінки, обліку і процедур, стосовно яких нормативно-методична база передбачає більше одного варіанту. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документу залучати недоцільно.

Документальне оформлення облікової політики підприємства ведеться у вигляді системи внутрішніх організаційно-розпорядчих документів, в осередку якої знаходиться Наказ (Положення) про облікову політику підприємства (або про організацію обліку та облікову політику). Після затвердження цей розпорядчий документ набуває статусу юридичного і є неухильним для виконання всіма службами та працівниками підприємства. Також на підприємствах розробляються Положення про облікову політику. Зміст та обсяг Положення про облікову політику підприємства, додатків до нього та інших документів, якими оформлюється облікова політика, – питання персонального характеру для кожного підприємства та залежить, насамперед, від кваліфікації особи, яка мала скласти цей документ.

Типової форми Наказу про облікову політику не має, оскільки обсяг та порядок його формування не регламентований жодним нормативним документом. Тому при його складанні необхідно керуватися професійним судженням та вимогами законодавчих актів і нормативних документів.

Наказ про організацію обліку та облікову політику може мати структуру:

- преамбула – Основні відомості про підприємство (назва підприємства, форма власності, організаційно-правова форма, чисельність працюючих тощо);
- розділ 1 – Організація роботи бухгалтерської служби. Порядок організації роботи облікового апарату (форма організації бухгалтерського обліку, права та обов'язки головного бухгалтера, взаємодія з іншими підрозділами тощо);
- розділ 2 – Методика бухгалтерського обліку. Наводяться за окремими об'єктами облікової політики обрані елементи;
- розділ 3 – Організаційно-технічні аспекти бухгалтерського обліку. Затверджується форма ведення бухгалтерського обліку, робочий план рахунків, порядок організації документообороту, проведення інвентаризації тощо.

Аналіз Наказів про облікову політику багатьох підприємств свідчить про наявність в них певних недоліків:

- у Наказі відсутні основні відомості про підприємство та межа (поріг) суттєвості;
- зміст більшості наказів не структуризовано, елементи облікової політики наведені без їх систематизації в довільному порядку;

– у багатьох наказах основну увагу зосереджено на методиці обліку активів, зобов'язань, витрат, доходів і фінансових результатів, а такі важливі розділи як техніка і організація обліку відсутні;

– найбільш типовим недоліком наказів є те, що при формуванні облікової політики керівництво підприємства переважно цитує закони, положення, інструкції тощо, які стосуються методики обліку, тоді як основне завдання його полягає у виборі одного способу (методу) обліку із кількох передбачених законодавчими актами та нормативними документами;

– практично в усіх Наказах відсутні об'єкти і елементи облікової політики для цілей управлінського обліку, за винятком лише тих варіантів, які передбачені нормативними документами, наприклад, П(С)БО № 16 «Витрати» встановлено, що підприємство самостійно визначає перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції, перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, базу розподілу загальновиробничих витрат тощо;

– досить рідко в Наказах зустрічаються посилання на робочий План рахунків, первинні документи, облікові реєстри, графіки (схеми) документообороту тощо, розроблених підприємством самостійно виходячи зі специфіки його діяльності;

– часто Наказ про облікову політику формують і затверджують в перших числах звітного року, в якому вона повинна вже діяти, що суперечить вимогам законодавчих актів та нормативних документів.

Можна зробити висновок, що на даному етапі розвитку економіки нашої країни власники (керівники) не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на процес ведення обліку і функціонування підприємств в ринкових умовах господарювання.

### **Література:**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
2. Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10- 5/27793 «Про облікову політику». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
3. Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року N 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

**Кугай І. В.**  
*аспірант кафедри обліку і аудиту*  
*Київського національного університету*  
*імені Тараса Шевченка*  
*м. Київ, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ**

Відповідно до наказу Міністерства фінансів України від 13 червня 2017 р. № 571 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі» (далі – наказ № 571) вносяться зміни до таких національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС) як 121 «Основні засоби», 123 «Запаси», 124 «Доходи», 135 «Витрати» [1]. У контексті запроваджених змін уточнюється і зміст Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 2013 р. № 1203 (далі – План рахунків ), та Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 р. № 1219 (далі – Типова кореспонденція) [5].

Оскільки наказом № 571 змінюється порядок відображення у бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних із доходами і витратами у державному секторі, розглянемо нововведення детальніше.

Зокрема, рахунок 71 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)» деталізується створенням нового субрахунку 7112 (7122) «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі». На субрахунку 7112 (7122) передбачається ведення обліку доходів від оприбуткування основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів та інших нефінансових активів, які виявлені в результаті інвентаризації, отримані внаслідок демонтажу, отримані в результаті списання майна тощо та тих, що будуть використовуватись для потреб установи (табл. 1). Необхідно зазначити, що попередньо, до внесених змін, збільшення доходу на суму оприбуткування активів, які не були враховані в балансі раніше, відображалося на субрахунку 7511 «Доходи за необмінними операціями» (рахунок 75 «Доходи за необмінними операціями») [4].



## Кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі

№	Господарська операція	Дебет	Кредит
1.	Оприбуткування раніше не врахованих на балансі основних засобів, які виявлені в результаті інвентаризації та будуть використовуватись для потреб установи	10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи»	7112 (7122) «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі»
		7112 (7122) «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі»	51 «Внесений капітал»
2.	Оприбуткування основних засобів, отриманих від ліквідації та розбирання необоротних активів, які залишені для ремонту та інших потреб установи	10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи»	7112 (7122) «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі»
		7112 (7122) «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі»	51 «Внесений капітал»
3.	Оприбуткування раніше не врахованих на балансі нематеріальних активів, які виявлені в результаті інвентаризації та будуть використовуватись для потреб установи	12 «Нематеріальні активи»	7112 (7122) «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі»
		7112 (7122) «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі»	51 «Внесений капітал»

Джерело: створено автором на основі даних [1].

У той же час, рахунок 75 «Доходи за необмінними операціями» відповідно до наказу Міністерства фінансів України від 13 червня 2017 р. № 571 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі» також підлягає модифікації.

Так, на зазначеному рахунку уточнюється відображення зобов'язань, що не підлягають погашенню, а саме не враховується кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув. Разом з тим, до рахунку 75 додається такий субрахунок як 7512(7522) «Трансферти», на якому передбачається ведення обліку розпорядниками бюджетних коштів надходжень, пов'язаних з перерахуванням сум трансфертів, та коштів, отриманих для виконання цільових заходів.

Рахунки витрат також зазнали змін. Так, для рахунку 85 «Витрати за необмінними операціями» та однойменного субрахунку 8511 скасовано облік і узагальнення інформації про списану дебіторську заборгованість.

## Структура рахунків доходів і витрат за необхідними операціями

Рахунок 75 Доходи за необхідними операціями		Рахунок 85 Витрати за необхідними операціями	
751	Доходи за необхідними операціями розпорядників бюджетних коштів	851	Витрати за необхідними операціями розпорядників бюджетних коштів
7511	Доходи за необхідними операціями	8511	Витрати за необхідними операціями
7512	Трансферти		
752	Доходи за необхідними операціями державних цільових фондів	852	Витрати за необхідними операціями державних цільових фондів
7521	Надходження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соц. страхування	8521	Витрати на утримання апарату фонду
7522	Трансферти	8522	Витрати на державне соціальне страхування
7523	Інші надходження	8523	Трансферти
		8524	Інші витрати за необхідними операціями
753	Доходи за необхідними операціями державного бюджету	853	Витрати за необхідними операціями державного бюджету
7531	Податкові надходження	8531	Трансферти
7532	Неподаткові надходження	8532	Інші витрати за необхідними операціями
7533	Трансферти		
7534	Інші доходи за необхідними операціями		
754	Доходи за необхідними операціями місцевих бюджетів	854	Витрати за необхідними операціями місцевого бюджету
7541	Податкові надходження	8541	Трансферти
7542	Неподаткові надходження	8542	Інші витрати за необхідними операціями
7543	Трансферти		
7544	Інші доходи за необхідними операціями		

Джерело: створено автором на основі даних [4].

Як бачимо з табл. 2 бухгалтерський облік доходів і витрат у державному секторі потребує взаємоузгодження. Так, використовуючи вищенаведений приклад структури рахунків доходів і витрат за необхідними операціями, спостерігаємо необхідність кореляції субрахунків другого порядку доходів, з однієї сторони, та витрат, з іншої сторони. Загалом наказом Міністерства фінансів України від 13 червня 2017 р. № 571 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі» деталізовано рахунки доходів і витрат бухгалтерського обліку державного сектору та приведено у відповідність із Планом рахунків і Типовою кореспонденцією. Водночас потребує уточнення поняття трансфертів у контексті створення субрахунку 7512 (7522)

«Трансферти». Доцільно у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі або окремих методичних рекомендаціях розмежувати зміст усіх трансфертів, що відображаються на рахунку 75 «Доходи за необмінними операціями» а також надати роз'яснення поняття «цільові заходи», що використовується у Плані рахунків для узагальнення інформації на субрахунку 7512 «Трансферти».

### **Література:**

1. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 13 червня 2017 р. № 571 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0838-17](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0838-17)
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: наказ Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11)
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 18 травня 2012 р. № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12)
4. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 2013 р. № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
5. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами: наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 р. № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16)

**Михайленко О. В.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій*

**Слобода А. І.**

*магістрант  
Національного університету харчових технологій  
м. Київ, Україна*

## **ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

Аналізуючи фінансовий стан підприємства, в сучасних умовах, господарювання має важливе значення. Для функціонування підприємства важливе значення має управління й аналіз заборгованості дебіторів. Коли розглядати підприємство з його фінансовим станом, доцільним буде вивчити склад, динаміку, структуру, а також строки існування, давність створення та підстави заборгованості.

Досліджуючи її потрібно керуватися стандартом, де зазначено методологію формування засад бухгалтерського обліку та інформацію розкриття дебіторської заборгованості у фінансовій звітності, це Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Вона виникає в результаті розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, замовниками, фінансовими органами, працівниками.

Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» – це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до фізичних та юридичних осіб щодо оплати продукції, товарів, послуг. Також ця заборгованість є основною частиною збутової діяльності будь-яких підприємств [1].

По часу сплатення вирізняють поточні та довгострокові дебіторські заборгованості.

Заборгованість дебіторів «Поточна»— це сума заборгованостей, які будуть погашені на протязі дванадцяти місяців з дати балансу і виникають в ході нормальної операційної діяльності.

Заборгованість дебіторів «Довгострокова»— це сума заборгованостей , які будуть сплачені після дванадцяти місяців з дати балансу і не виникають в ході нормальної операційної діяльності.

Буває ще така заборгованість незабезпеченою та забезпеченою (векселями).

Поділення дебіторської заборгованості також можливе на: безнадійну; сумнівну та дійсну.

Ще, в залежності від формування, поділяються:

- заборгованість дебіторів за розрахунками;
- векселі отриманий;
- заборгованість дебіторів по роботам, товарам, послугам;
- інша поточна дебіторська заборгованість.

Довгострокова заборгованість дебіторів оцінюватиметься по дисконтованій вартості майбутніх платежів, які очікуватимуться для погашення цієї заборгованості.

Інформація про стан підприємницької заборгованості дебіторів у фінансовій звітності здійснюється залежно від її виду. В бух. обліку існують наступні види заборгованості (дебіторської) на підприємстві [3; 5]:

1) за ймовірністю сплатення – заборгованість, час оплачування якої ще не прийшов (звичайна поточна дебіторська заборгованість, яка підлягає погашенню у визначений час в момент її створення); заборгованість, у встановлений час непогашена (прострочена заборгованість); сумнівна заборгованість (поточна дебіторська заборгованість, про яку не можна бути впевненим щодо її погашення боржником) та безнадійна (поточна дебіторська заборгованість, за яку можна бути впевненим щодо її неповернення боржником або за якою минув час позивної давності);

2) за часом сплатення – довгострокова (буде сплачена після дванадцяти місяців з дати балансу та в ході нормального операційного циклу не виникає) та поточна (буде сплачена протягом дванадцяти місяців з дати балансу або виникає в ході нормального операційного циклу);

3) зважаючи на різноманітні форми забезпечення заборгованості дебіторів доцільно розділяти заборгованість, забезпечену векселями та заборгованість, забезпечену грошовим зобов'язанням боржника;

4) за об'єктами появи – заборгованість за відвантажені роботи, послуги, товари; за претензіями; за отриманими векселями; з відшкодування наданих збитків; за орендними платежами; за надані позики; за нарахованими доходами; із внутрішніх розрахунків; з іншими дебіторами; з бюджетом тощо.

Облік заборгованості дебіторів здійснюється на підставі певних первинних документів залежно від її виду. Так заборгованість признається на базі даних рахунків-фактури, товарно-транспортних накладних, накладних, актів прийнятих робіт і послуг тощо; облік сплатення здійснюється на базі квитанцій платіжного терміналу, виписок з банку, прибуткових касових ордерів, чеків регістрів розрахункових операцій, векселів тощо. Синтетичний облік поточної дебіторської заборгованості, час погашення якого не прийшов ще, ведеться на наступних рахунках:

- Рахунок 34 «Векселі короткострокові одержані». На ньому обліковують заборгованість, яку забезпечують векселем у розрізі валют:

- субрахунок 341, на ньому обліковують векселі отримані підприємством в рахунок забезпечення заборгованості у національній валюті, субрахунок 342 – в іноземній валюті;

- Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Де представлена узагальнена інформація про розрахунки за відвантажені товари, продукцію, виконані послуги й роботи,;

- Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами». Де ведуть розрахунковий облік за відшкодуванням завданих збитків, за поточною заборгованістю з різними дебіторами, нарахованими доходами, за авансами виданими, за позиками членів кредитних спілок, за претензіями, за позиками членам кредитних спілок, за операціями з деривативами, з державними цільовими фондами тощо [2].

Відображається погашення заборгованості дебіторів за кредитом зазначених рахунків, нарахування – за дебетом. Аналітичний облік ведеться за кожним дебітором, термінами її виникнення й погашення, за видами заборгованості.

Рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів» є контрактивним, на ньому ведеться облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю у розрізі дебіторів, по якій існує ризик неповернення. Створення резерву сумнівних боргів у кореспонденції з рахунками обліку витрат відображається за кредитом рахунку, за дебетом – списується сумнівна заборгованість в кореспонденції з рахунками обліку заборгованості дебіторів або у кореспонденції з рахунком обліку доходів зменшення нарахованих резервів [2].

До підсумку балансу поточна дебіторська заборгованість вноситься за чистою реалізаційною вартістю. Щоб визначити чисту реалізаційну вартість на дату балансу вираховують величину резерву сумнівних боргів. Згідно П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» визначатися величина резерву сумнівних боргів може такими методами:

- коефіцієнт сумнівності – обчислюється величина резерву множенням коефіцієнта сумнівності на суму залишку дебіторської заборгованості на початок періоду.

- абсолютна сума сумнівної заборгованості – визначається величина резерву на базі даних аналізу платоспроможності окремих дебіторів, які потребують вичерпної поінформованості підприємства про його дебіторську діяльність;

Розраховуватися коефіцієнт сумнівності може таким чином:

- класифікації за строками непогашення дебіторської заборгованості;

- визначення у чистому доході питомої ваги безнадійних боргів;

- визначення списаної протягом періоду середньої питомої ваги дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості за попередні 3-5 років на початок відповідного періоду.

Сума коефіцієнта сумнівності відповідної групи та добуток поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи, товари, послуги відповідної групи визначають величину резерву сумнівних боргів. Залишок не може бути більшим на дату балансу, ніж сума заборгованості дебіторів на ту саму дату.

Довгострокова дебіторська заборгованість обліковується на синтетичному рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи», що визначає облік дебіторської заборгованості юридичних та фізичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного діяльності і буде сплачена після дванадцяти місяців з дати балансу. Довгострокову дебіторську заборгованість, в свою чергу, синтетичний рахунок 18 деталізує так [2]:

- майнова заборгованість, яка передана у фінансову оренду – субрахунок 181, де вказані орендодавцеві чисті інвестиції у фінансову оренду, визначені згідно П(С)БО 14 «Оренда»;

- векселі довгострокові одержані – субрахунок 182, де обліковуються векселі, отримані для забезпечення дебіторської довгострокової заборгованості;

- інша дебіторська заборгованість – субрахунок 183, передбачає бухгалтерське зображення іншої дебіторів заборгованості, що до рахунків 181 та 182 не належить;

- на субрахунку 184 вказані інші розрахунки, які до зазначених вище складових довгострокової дебіторської заборгованості та інших необоротних активів не можуть бути віднесені.

Так частина заборгованості довгострокової, що має бути погашеною на протязі дванадцяти місяців з дати балансу, зображується в складі поточної дебіторської заборгованості на ту саму дату [3].

Аналітичний облік дебіторської довгострокової заборгованості та інших необоротних активів ведеться за кожним дебітором, за видами інших необоротних активів, за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення. Дебіторська довгострокова заборгованість, на яку нараховуються відсотки, зображується в балансі за їх теперішньою вартістю (дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), що, в очікуваннях, в процесі звичайної діяльності підприємства буде потрібна для погашення зобов'язання [4].

З виникненням дебіторської заборгованості тісно пов'язана діяльність суб'єкта господарювання. На платоспроможність підприємства та фінансову стійкість впливає їх величина. У сучасних умовах дебіторська заборгованість виступає джерелом кредитування для покупців їх діяльності на дуже вигідній основі, тому що виступає безвідсотковим кредитом. Крім перегляду традиційного розуміння сутності дебіторської заборгованості, ця обставина обумовлює ще й необхідність застосувати ефективні управлінські дії, щодо регулювання її розмірів.

### Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджено наказом МФУ від 8.10.1999 р., № 237 (зі змінами та доповненнями).
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція Міністерства фінансів України : N 291 від 30.11.99. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України : N 237 від 08.10.99. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України : N 20 від 31.01.2000. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
5. Фаринович І.В. Факторинг як механізм пришвидшення обіговості обігових коштів підприємств / І.В. Фаринович. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

## СЕКЦІЯ 10. СТАТИСТИКА

Єрін Д. Л.

*доцент кафедри статистики  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку інформаційного суспільства інтелектуальна власність визнається одним із стратегічних ресурсів, ефективне використання якого сприяє інноваційній діяльності, поширенню нових технологій, примноженню національного багатства та підвищенню конкурентних позицій на світових ринках. Ступінь розвитку інтелектуальної власності посідає ключове місце серед критеріїв позиціонування країн за рівнем інноваційної діяльності.

У глобальному інноваційному просторі сфера інтелектуальної власності демонструє сталу тенденцію до нарощування обсягів. За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO), середньорічні темпи приросту надходження заявок за 2005-2015 рр. становили: на патенти – 5,4%, на товарні знаки – 5,7%, на промислові зразки – 5,9%. У 2015 р. новатори та винахідники в усьому світі подали близько 2,9 млн заявок на патенти, 8,4 млн – на реєстрацію товарних знаків і понад 1,1 млн – на реєстрацію промислових зразків [3, с. 34, 87, 121]. Найвищі темпи зростання винахідницької активності спостерігаються у високотехнологічних галузях виробництва: електронне та медичне устаткування, комп'ютерні технології, цифровий зв'язок, вимірювання, оптика. Серед заявок на охорону товарних знаків переважають: бізнес-послуги, дослідження і технології, освіта і відпочинок, здоров'я. У країнах-інноваторах, завдяки стимулюванню винахідництва і створенню дієвих механізмів комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, лівова частка приросту ВВП формується за рахунок нових знань, втілених у техніці і технологіях.

Україна в координатах міжнародних рейтингів належить до країн із середнім рівнем інноваційності і значним дисбалансом розвитку різних її складових. Так, за даними WIPO, членами якої є понад 90% країн світу, за кількістю поданих заявок до патентних відомств Україна у 2015 р. посідала такі місця: винаходи – 30-е, товарні знаки – 25-е, промислові зразки – 16-е. У Глобальному індексі інновацій (GII-2016) наша країна була на 56-у місці серед 128 країн, при цьому за інноваційним потенціалом (Input Sub-index) – на 76-у, за результатами інноваційної діяльності (Output Sub-index) – на 40-у; за інноваційним потенціалом в Індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI<sup>2015-2016</sup>) – 54-е місце серед 142 країн.

Очевидно, ці досягнення не можна віднести до конкурентних переваг вітчизняної інтелектуально-інноваційної системи. Інноваційні процеси в економіці



не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, з кожним роком зменшується, наукоємність промислового виробництва на порядок менша від світового рівня. Розвиток інтелектуально-інноваційної сфери наштовхується на брак коштів, за відсутності яких неможливо проводити розробки та експерименти, розвивати науку на належному рівні. Формування ринку об'єктів інтелектуальної власності відбувається повільно, немає ефективних механізмів обліку та впровадження винаходів у життя.

На результати інтелектуально-інноваційної діяльності негативно впливає складна суспільно-політична ситуація в країні. Загальна кількість заявок на охорону об'єктів інтелектуальної власності у 2016 р. порівняно з 2012 р. зросла лише на 5,0%, переважно за рахунок товарних знаків (+11,0%) і промислових зразків (+24,3%). Водночас на 17,0% зменшилася патентна активність на винаходи і на 6,6% – на корисні моделі [1, с. 8].

Наразі в Україні серед заявок для патентування винаходів переважають заявки за національною процедурою, з них 54,5% від резидентів (табл. 1). Зафіксовано незначне зростання кількості поданих резидентами заявок для міжнародної реєстрації винаходів за процедурою РСТ. Тематична спрямованість патентування національних винаходів в основному відповідає світовим тенденціям. Зареєстровані патенти на винаходи і корисні моделі розподіляються між трьома технічними напрямками: 33,9% – прилади (аналіз біологічних матеріалів, медична техніка, вимірювання, контроль і оптика), 27,8% – хімія (харчова хімія, лікарські препарати, хімічні технології) і 24,8% – машинобудування.

По товарним знакам лідирують: управління, зв'язок, нерухоме майно та фінансові операції, а також сільськогосподарська продукція і послуги. Слід зауважити, що приріст поданих заявок на товарні знаки є наслідком розвитку підприємницької діяльності, а реєстрація товарних знаків за Мадридською системою свідчить про намагання заявників вийти на міжнародні ринки.

Таблиця 1

**Винахідницька активність в Україні у 2016 р.**

Об'єкти інтелектуальної власності	Надійшло заявок	За національною процедурою			За процедурою РСТ
		разом	у т.ч. від заявників		
			національних	іноземних	
Винаходи	4095	2422	2231	191	1673
Корисні моделі	9557	9551	9467	84	6
Промислові зразки	2302	2302	2016	286	X
Товарні знаки	35605	29600	26063	3537	6005*

\* За Мадридською системою

Джерело: Складено за даними [1]

Патентна активність іноземних заявників зменшується більш високими темпами, ніж національних. У 2016 р. лідируючі позиції посідали: тютюнова

компанія Philip Morris Products S.A. (Швейцарія), виробник сільськогосподарської хімічної продукції Dow Agrosciences ІС (США), концерн Bayer GMBH (Німеччина), який спеціалізується на виробництві пластмас, ліків, засобів захисту рослин, фарб і лаків.

І хоча законодавча база в Україні в цілому відповідає міжнародним стандартам, ефективність системи охорони інтелектуальної власності є недостатньою через низку проблем, які перешкоджають розвитку інноваційної діяльності і утворенню цивілізованого ринку інтелектуальної власності. У світовому рейтингу прав власності Україна з індексом 4,2 бали (з 10 можливих) у 2016 р. опустилася на 6 позицій і посіла 115-е місце серед 128 країн, у звіті Міжнародного альянсу інтелектуальної власності очолила список світового рейтингу країн, які порушують права інтелектуальної власності, насамперед це стосується використання «піратського» контенту [2, с. 11-16].

Піратство та підробки, з якими стикаються в нашій країні в галузі інтелектуальної власності, сприяють розвитку «тіньової економіки»; підбивають інвестиційний клімат; створюють можливості для «відмивання» коштів; спричиняють підвищення витрат на правовий захист; наражають споживачів на небезпеку (через споживання небезпечних/неефективних товарів). Через невирішеність питань інтелектуальної безпеки має місце неконтрольована передача наукових і конструкторських розробок за кордон і виток з України вітчизняних заявок на перспективні винаходи.

Складність та багатоплановість інтелектуальної діяльності, специфіка її результатів обумовлює ряд проблем, які потребують наукових досліджень, законодавчих розробок та створення механізмів їхньої практичної реалізації.

### **Література:**

1. Промислова власність у цифрах / Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної промислової власності за 2016 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uipv.org/i\\_upload/file/promvlasnist-2016.pdf](http://www.uipv.org/i_upload/file/promvlasnist-2016.pdf)
2. Розвиток і захист інтелектуальної власності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [sips.gov.ua/i\\_upload/file/Ukraine\\_IP\\_Report\\_UKRAINE\\_LR.pdf](sips.gov.ua/i_upload/file/Ukraine_IP_Report_UKRAINE_LR.pdf)
3. World Intellectual Property Indicators 2016 [Electronic Resource]. — Access mode: [www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_941\\_2016.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2016.pdf)

# СЕКЦІЯ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

**Коцюба О. С.**

*докторант кафедри стратегії підприємств  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **КІЛЬКІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ СТУПЕНЯ ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ НА ОСНОВІ КВАНТИЛЬНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ**

Відповідно до нинішніх уявлень врахування ризику є необхідною складовою управління економічними системами на мікро- і макrorівні. Невідворотність зіткнення з ризиком під час здійснення господарської діяльності пов'язана з об'єктивно притаманними економіці невизначеністю та конфліктністю.

На сьогодні в межах ризикології напрацьовано арсенал інструментальних засобів аналізу й моделювання економічного ризику. Разом з тим багатоаспектність цієї проблематики, поява і активне використання нових підходів до формалізації невизначеності зумовлюють необхідність подальшого розвитку інструментарію врахування та аналізу ризику.

Складна структура ризику, багатогранність його прояву зумовлюють неможливість його вичерпного вимірювання за окремою властивістю, на основі окремого показника. Наслідком цього є існування системи кількісних показників ступеня ризику. Жодний з показників даної системи не є універсальним і не здатний повно та адекватно відобразити ризиковий аспект для будь-якої ситуації прийняття рішення в умовах невизначеності. Відповідно, в загальному випадку міра або кількісна оцінка ступеня ризику являє собою багатокомпонентну величину, тобто вектор. Одна група компонент цього вектора кількісно характеризує окремі аспекти ризику як об'єктивної категорії, виходячи з того, що він породжений об'єктивно існуючими в економіці конфліктністю та невизначеністю, решта – ставлення до ризику з боку суб'єктів ризику, тобто осіб, що є учасниками аналізованої проблемної ситуації, обтяженої ризиком, в межах якої вони генерують та приймають відповідне управлінське рішення [1, с. 54].

Як один з базових підходів до вимірювання ризику, сформованих в межах теоретико-ймовірнісної парадигми невизначеності, виступає методологія на основі квантильних мір, згідно з якою кількісний аспект ризику моделюється за допомогою квантилів розподілу випадкової величини, яка характеризує прогнозовані результати економічної діяльності.

На даний час квантильна методологія набула широкої популярності, особливо у фінансовому секторі економіки. Вона використовується для оцінювання фондового, валютного, інфляційного, процентного, кредитного ризиків, ризику ліквідності тощо. Їй присвячено великий масив наукових праць, який постійно

зростає. Разом з тим, незважаючи на одержані за порушенням напрямом ґрунтовні результати, проблематика квантильного вимірювання ризику припускає доцільність подальших досліджень. Зокрема, інтерес становить розвиток розглядуваного підходу стосовно задач управління й оцінки економічної привабливості (ефективності) проектів реального інвестування.

У сфері фінансів базовою і такою, що тепер вже сприймається як класична, мірою ризику на основі квантильної методології є показник Value at Risk (*VaR*) [2, с. 66–72], що можна перекласти як вартість (капітал) під ризиком. В математичному плані *VaR* являє собою  $(1-\alpha)$ -квантиль розподілу випадкової величини, яка репрезентує досліджувану вартісну характеристику розглядуваного об'єкта ризику (фінансового активу, портфеля фінансових активів). Зазвичай параметр  $\alpha$  (рівень довіри) береться на рівні 0,95–0,99.

Нехай прибуток/збитки для портфеля цінних паперів за певний часовий період  $t$  є випадковою величиною  $X$ , розподіл якої відомий і описується неперервною функцією розподілу  $F_x$ . Тоді для заданого значення параметра  $\alpha$  показник *VaR*,  $VaR = VaR(X, t, \alpha)$  може бути знайдений на основі співвідношення:

$$VaR = F_x^{-1}(1 - \alpha) \quad (1)$$

З економічної точки зору *VaR* відображає порогову величину збитків (втрат) за певний періоду часу, яка з імовірністю  $\alpha$  не буде перевищена, або, іншими словами, це максимальні збитки (втрати), які можуть статися за аналізований часовий проміжок у найкращих  $\alpha \times 100\%$  випадків.

У виробничій сфері квантильний підхід до кількісного врахування ризику є актуальним, як вже було зазначене вище, передусім стосовно управління реальними інвестиціями, в першу чергу в частині економічного обґрунтування інвестиційних проектів. Для задач інвестиційного проектування розглядувана методологія має свої особливості, які полягають у наступному:

1) економічна привабливість або ефективність реальних інвестицій являє собою комплексну характеристику, оцінювання якої в загальному випадку передбачає визначення і аналіз набору критеріїв, які відображають їх ефект, доходність та термін окупності. Відповідно, квантильне вимірювання ризику неефективності інвестиційного проекту не може здійснюватися за одним показником, як в ситуації інвестицій у фінансові активи, а має охоплювати всі обрані для аналізу критерії;

2) на перший план висувається більш загальна (універсальна) інтерпретація квантильної оцінки ризику не як порогового, із заданим обмеженням стосовно ймовірності, рівня збитків, або безпосередніх грошових втрат, а як найгіршого можливого значення досліджуваного критерію, яке з імовірністю  $\alpha$  не буде перевищене. Таке граничне або порогове у несприятливому (небажаному) напрямі значення одержало назву ефективного [1, с. 184–190].

У випадках, коли розподіл випадкової величини критеріального показника відомий, його ефективне значення повністю визначається наявним розподілом, обраним рівнем параметра  $\alpha$  та напрямом оптимізації (інгредієнтом) даного критерію. Якщо, скажімо, розподіл описується неперервною функцією розподілу  $F_x$ , то загальне співвідношення для розрахунку ефективного значення ( $B$ ) може бути записане так:

$$B = \begin{cases} B^+ = F_X^{-1}(1 - \alpha), X = X^+ \\ B^- = F_X^{-1}(\alpha), X = X^- \end{cases} \quad (2)$$

де  $X$  – випадкова величина критерію;  $X = X^+$ ,  $X = X^-$  – рівності, які фіксують відповідно додатний (позитивний) і від’ємний (негативний) інгредієнт для критеріального економічного показника.

В ситуації, коли розподіл випадкової величини критерію є невідомим, але виявляється можливим оцінити параметри розподілу, оцінювання ефективного значення досліджуваного критерію становить окрему проблему, яка припускає різні підходи до свого розв’язання. Зокрема, це може бути здійснене з використанням нерівностей Ф.П. Кантеллі [1, с. 182; 2, с. 82–83].

Нехай випадкова величина  $X$  має математичне сподівання  $M(X)$  і дисперсію  $V(X)$ , тоді, як стверджують нерівності Кантеллі, для довільного додатного числа  $\delta$  справедливо [3, с. 1–2]:

$$P(X < M(X) - \delta) \leq \frac{V(X)}{V(X) + \delta^2}, \quad P(X > M(X) + \delta) \leq \frac{V(X)}{V(X) + \delta^2} \quad (3-4)$$

де  $P(\dots)$  – імовірність настання відповідної події.

Покладемо для  $k > 0$  і  $\sigma(X) = \sqrt{V(X)}$ :

$$B = \begin{cases} B^+ = M(X) - k\sigma(X), X = X^+ \\ B^- = M(X) + k\sigma(X), X = X^- \end{cases} \quad (5)$$

З урахуванням припущення (5) вихідна форма запису нерівностей Кантеллі може бути трансформована в наступний спосіб:

$$P(X < B^+) = P(X < M(X) - k\sigma(X)) \leq \frac{V(X)}{V(X) + k^2V(X)} = \frac{1}{1 + k^2} = \gamma \quad (6)$$

$$P(X > B^-) = P(X > M(X) + k\sigma(X)) \leq \frac{V(X)}{V(X) + k^2V(X)} = \frac{1}{1 + k^2} = \gamma \quad (7)$$

Тобто за заданим рівнем значущості (ризик)  $\gamma$  може бути знайдений коефіцієнт  $k$ ,  $k > 0$ ,  $k = k(\gamma)$ , який на основі співвідношення (5) за відомими математичним сподіванням і дисперсією визначає відповідне ефективне значення.

Окрім ролі самостійного інструмента, квантильні міри можуть використовуватися як засіб удосконалення інших показників ступеня ризику. Наприклад, одним з недоліків розмаху варіації як міри ризику є те, що для значного числа розподілів, які використовуються у моделюванні фінансових та інвестиційних процесів, він дорівнює нескінченності (зокрема, це має місце для нормального розподілу). Звернення до апарату квантилів дозволяє усунути зазначений недолік шляхом формулювання на основі розглядуваного показника його модифікації – квантильного розмаху варіації ( $R_\alpha^{1-\alpha}(X)$ ). Останній слід розраховувати за формулою:

$$R_\alpha^{1-\alpha}(X) = X_\alpha - X_{1-\alpha}, \quad \alpha > 1 - \alpha \quad (8)$$

де  $X_\alpha$ ,  $X_{1-\alpha}$  – відповідно  $\alpha$ - та  $(1-\alpha)$ -квантиль розподілу випадкової величини  $X$ , тобто  $X_\alpha = F_X^{-1}(\alpha)$ ,  $X_{1-\alpha} = F_X^{-1}(1-\alpha)$ .

Таким чином, викладені результати переконливо свідчать, що аналітичний потенціал і обчислювальні властивості квантильного підходу до вимірювання ризику є такими, що дозволяють розцінювати його як універсальний і ефективно використовувати як у фінансовій сфері, так і для управління об'єктами (підприємствами, інвестиційними проектами), які відносяться до реального сектору економіки.

### **Література:**

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків / А.Б. Камінський. – К.: Київський нац. ун-т, 2006. – 303 с.
3. Ngô H.Q. Tail and Concentration Inequalities [Електронний ресурс] / H.Q. Ngô. – SUNY at Buffalo, Spring, 2011. – 6 p. – Режим доступу: <http://www.cse.buffalo.edu/~hungngo/classes/2011/Spring-694/lectures/14.pdf>.

**Макаренко О. І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернети  
Запорізького національного університету*

**Сєрков К. К.**

*магістр економічного факультету  
Запорізького національного університету  
м. Запоріжжя, Україна*

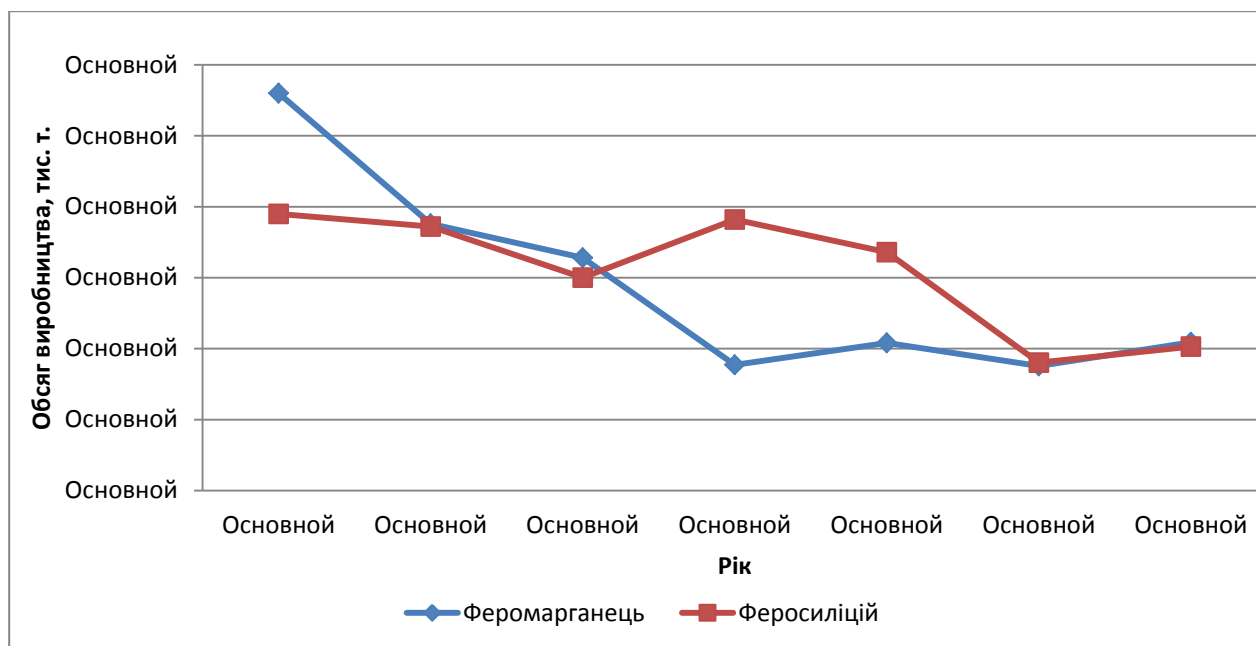
## **АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ВИРОБНИЦТВА ФЕРОСПЛАВІВ В УКРАЇНІ**

Україна є однією із провідних країн у світі за споживанням та виробництвом металів, зокрема феросплавів (феромарганцю, феросиліцію, силікомарганцю та інших). Металургійна галузь в сучасній економіці України є однією з бюджетно утворюючих. Феросплавну промисловість України представляють: ПАТ «Запорізький феросплавний завод» (феромарганець, феросиліцій, феросилікомарганець), ПАТ «Нікопольський феросплавний завод» (феросилікомарганець, феромарганець), ТОВ «Побузький феронікелевий комбінат» (феронікель), ТОВ «Краматорський феросплавний завод» (феромарганець).

Проблеми функціонування та розвитку металургійної галузі досліджено в працях вчених, а саме: С. Вороб'єв [1], Г. Мар'їна, А. Пилипенко [2] та інші. Проте, проблеми розвитку ринку феросплавів в Україні висвітлено недостатньо, що і обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Обсяги виробництва феросплавів у світі зростають, так, у 2010 р. загальний обсяг виробництва склав майже 44 млн. т., а у 2014 р. – 57 млн. т., отже спостерігалось зростання виробництва на 30% [3]. Основну частку виробництва склали: феросиліцій (станом на 2014 р. – 14 %), феромарганець (станом на 2014 р. – 28%), силікомарганець (станом на 2014 р. – 22%).

Динаміку виробництва феросплавів в Україні представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка виробництва феросплавів в Україні, тис. т., 2010-2016 рр. [3; 4]**

Якщо на світовому ринку феросплавів виробництво за період, що досліджувався, зросло на 30% , то в Україні складається протилежна ситуація, тобто обсяг феромарганцю зменшився на 36% , обсяг феросиліцію – майже на 52%.

Для аналізу тенденцій виробництва основних видів феросплавів побудовано трендові моделі. Трендова модель виробництва феросиліцію має вид:

$$\widehat{F\bar{s}}_t = 219,43 - 16,229t,$$

де  $\widehat{F\bar{s}}_t$  – модельне значення обсягів виробництва феросиліцію в період часу  $t$ .

Трендова модель виробництва феромарганцю має вид:

$$\widehat{F\bar{m}}_t = 257,7 - 28,111t,$$

де  $\widehat{F\bar{m}}_t$  – модельне значення обсягів виробництва феромарганцю в період часу  $t$ .

Аналіз моделей дозволяє зробити висновок, що негативна тенденція зберігається, причому, обсяги виробництва феросиліцію кожного року зменшується в середньому на 16,2 тис.т., а феромарганцю – на 28,1 тис.т.

Для визначення причин такого становища проаналізовано фактори, що впливають на виробництво феросплавів в Україні, так основними з них є:

- природні передумови (наявність неподалік родовищ коксівного вугілля, залізної і марганцевої руд, вапняків, формувальних пісків і вогнетривів, а також налагоджених зв'язків між ними);
- попит на феросплавну продукцію на внутрішньому та світовому ринках;
- величина цін на сировину та електроенергію;
- рівень кваліфікації кадрів;
- наявність сучасного технічного обладнання тощо.

Феросплавна галузь, як і чорна металургія в цілому, має великий потенціал для розвитку, тому метою подальших досліджень є розробка когнітивної моделі впливу факторів на обсяги виробництва феросплавів в Україні та кількісна оцінка такого впливу.

## Література:

1. Воробйов С. Л. Пріоритети та інструменти модернізації металургійної галузі України / С.Л. Воробйов // Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень. – К., 2012. – № 4(25) С. 118-124.
2. Пилипенко А. А. Стратегічні напрями розвитку підприємств металургійної галузі / А. А. Пилипенко // Ефективна економіка, № 1, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2800>.
3. Minerals Yearbook manganese [advance release] / J. Glenn Wallace, A. Hodan Fata [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/manganese/myb1-2014-manga.pdf>.
4. Обсяг виробництва феросплавів. Українська асоціація виробників феросплавів / УкрФА // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrfa.com.ua/ua/analytics/production-amount>.

**Сотченко Є. В.**

*здобувач кафедри світового господарства  
та міжнародних економічних відносин  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

## **ШЛЯХИ ЗАСТОСУВАННЯ НОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ВАЛЮТ ДЛЯ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПЛАТЕЖІВ**

Стрімкий розвиток інтеграційних процесів, в умовах пост кризисного розвитку міжнародного господарства спрямований головним чином на об'єднання ряду національних ринків у єдину ринкову територіальну структуру. Критерієм ефективності даних територіальних структурних утворень та показником досягнутого рівня інтеграції, мірою взаємного проникнення національних економік, а також показником досягнутого рівня економії ресурсів у масштабах валютно-фінансового об'єднання є наявність та ступінь застосування валют, що однаково використовується в рамках усіх його юрисдикцій.

Після скасування золотого стандарту світова валютна система (МВС) протягом багатьох років не може отримати адекватну і досить стабільну форму світових грошей. В результаті, протягом останніх десятиріч МВС перетворився в одне з найважливіших епіцентрів господарських та навіть політичних потрясінь для світової економіки, та міжнародної фінансової системи зокрема. Саме у валютній сфері переплелися всі основні протиріччя, притаманні внутрішнім економікам окремих держав, а також світового бізнес середовища у цілому.

Нові електронні валюти в порівнянні з традиційними є по своїй суті ні товарними, ні фідуціарні грошима, номінальна вартість яких встановлюється і гарантується державою, незалежно від вартості матеріали з яких вони виготовлені, це новий тип електронних грошей. Історичне виникнення і розвиток платіжних засобів показує, що будь-який платіжний інструмент, який може бути застосований великою групою людей як засіб платежу в товарообмінних операціях, потрапляє під визначення грошей, навіть якщо у нього немає ніякої реальної суті. Так негнучкість і нездатність офіційної



грошової системи задовольнити потреби суспільства в нових інструментах платежу, стали основною причиною виникнення і подальшого розвитку криптовалют.

На початковому етапі свого розвитку криптовалюти слугували, для спрощення процесу проведення торговельних операцій на електронних торговельних майданчиках або як засіб переказу грошових коштів на рахунок у банку. Метою їх появи є можливість побудови системи, яка б була більш ефективною, ніж традиційні грошові системи, які зараз використовуються в світі. Гарантією їх надійності є апробовані математичні моделі. Вони не прив'язані до фізичних товарів, таких як золото, і не можуть додруковуватися як долари. Крім підкріпленої математичної надійності, криптовалюти також в цілому прагнуть зруйнувати бар'єри, створені умовами масовою концентрацією традиційних валют.

Появлення в наслідок стрімкого розвитку на базі технологій Blockchain – нових крипто валют однією з найвідоміших є Bitcoin, що може ефективно застосовуватись при великих об'ємах платежів [1]. Треба зазначити, що пару років назад вся слава доставалася криптовалюти Bitcoin, то сьогодні все частіше можна почути вислів типу: «Forget Bitcoin, Long Live Blockchain – Забудьте про біткойн, хай живе Blockchain!». Активно розвиваються платформи Ethereum, IPFS або Overstock, які розглядають блокчейн не як інструмент для створення ще однієї платіжної системи, а як абсолютно окрему технологію, яку можна порівняти за своєю інноваційністю із виникненням Інтернету [3].

Сам по собі блокчейн – це нескладна річ. Його простіше всього розглянути на прикладі зошита, в якому записуються всі транзакції в мережі де використовується криптовалюта. Більше того, такий зошит одночасно присутній у кожного учасника мережі, а значить будь-який, за бажанням, може перевірити, була та чи інша транзакція в реальності чи ні.

І якщо блокчейн цілком – це зошит, то окремі блоки можна представити як сторінки, на яких «записуються» транзакції. Кожний блок "посилання" на попередній і так до самого першого блока (генезис блок). Саме це і створює таку цікаву особливість блокчейна, як незмінність. Не треба взяти і змінити блок № 224 так, щоб цього ніхто не помітив. Через те, що блокчейн побудован таким чином, що це призведе до зміни блоку № 224, потім № 225, 226 і так далі, до самого верху [2; 3].

На сьогоднішній день залишається невідомим, чи зможуть нові електронні валюти отримати подальше поширення і розвиток. Анонімність як головна ознака, буде асоціюватися у більшості людей з незаконними фінансовими операціями, і переважить всі достоїнства нових електронних валют і буде одним із стримуючих чинників для їх подальшої популяризації. Однак, теоретично, коливання курсу будуть зменшуватися, у міру дорослішання ринків та подальшого розвитку інформаційних систем побудованих на технологіях блокчейн.

### Література:

1. Офіційний сайт Bitcoin [електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bitcoin.com/>.
2. UKRCASH.COM сервіс по наданню послуг введення-виведення, обміну криптовалют та «електронних валют», інформаційних та інших видів послуг в сфері Електронної Комерції та приватних систем інтернет-платежів. в Україні. [електронний ресурс] – Режим доступу: [https://ukrcash.com/order/plain/vvod\\_bitcoin\\_za\\_privatbank\\_uah](https://ukrcash.com/order/plain/vvod_bitcoin_za_privatbank_uah).
3. Melanie Swan. Blockchain: Blueprint for a New Economy. – O'Reill Media, Inc., 2015. – 152 p.

## НОТАТКИ

## НОТАТКИ

Наукове видання

# **Стратегічні орієнтири розвитку економіки України**

МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**6-7 жовтня 2017 року**

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.  
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 17.10.2017 р. Формат 60x90/16.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 10,93.  
Наклад 100 прим. Замовлення № 1017-26.

Надруковано: ФОП Головка О.А.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.