

*Міністерство освіти і науки України*  
*The Ministry of Education and Science of Ukraine*

***Вісник***  
***Сумського державного університету.***  
***Серія Економіка***

Науковий журнал

***Visnyk of***  
***Sumy State University.***  
***Economics Series***

Scientific Journal

***Вестник***  
***Сумского государственного университета.***  
***Серия Экономика***

Научный журнал

**№ 3'2017**

*Заснований у 1994 р.*  
*Founded in 1994*

*Суми. Сумський державний університет*  
*Sumy. Sumy State University*

Журнал публікує статті з питань екологізації суспільно-господарських відносин, управління виробничою діяльністю та дослідження ринку, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками вищих навчальних закладів, вченими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів промисловості, державних та регіональних органів управління.

Рекомендовано до друку вченою радою  
Сумського державного університету  
(протокол № 1 від 14 вересня 2017 р.)

Адреса редакції: 40007, м. Суми, вул. Р.-Корсакова, 2.

E-mail: [n.baystryuchenko@management.sumdu.edu.ua](mailto:n.baystryuchenko@management.sumdu.edu.ua)  
<http://visnyk.fem.sumdu.edu.ua>

Свідоцтво про реєстрацію  
КВ № 12517-1401Р від 27.04.2007 р.

Журнал зареєстровано як наукове фахове видання з економічних наук (затверджено наказом МОН України № 1279 від 06.11.2014 р.)

© Сумський державний університет, 2017

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ СЕРІЇ

**Теліженко О. М.** (головний редактор), *д-р екон. наук, професор, СумДУ, Україна;*

**Ілляшенко С. М.** (заступник редактора), *д-р екон. наук, професор, СумДУ, Україна;*

**Магоні М.**, *професор, Політехнічний університет, м. Мілан, Італія;*

**Адамишин П.**, *професор, Університет м. Прешов, Словаччина;*

**Марченко Н.**, *професор, Джольєт Джуніор Коледж, США;*

**Єрмошенко М. М.**, *д-р екон. наук, професор, Національна академія управління, м. Київ, Україна;*

**Бай С. І.**, *д-р екон. наук, професор, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна;*

**Боронос В. М.**, *канд. екон. наук, професор, СумДУ, м. Суми, Україна;*

**Буркинський Б. В.**, *д-р екон. наук, професор, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Київ, Україна;*

**Васильєва Т. А.**, *д-р екон. наук, професор, СумДУ, м. Суми, Україна;*

**Данилишин Б. М.**, *д-р екон. наук, професор, академік НАН України;*

**Жулавський А. Ю.**, *канд. екон. наук, професор, СумДУ, м. Суми, Україна;*

**Карпіщенко О. І.**, *канд. екон. наук, професор, СумДУ, м. Суми, Україна;*

**Кислий В. М.**, *канд. екон. наук, професор, СумДУ, м. Суми, Україна;*

**Ковальов А. І.**, *д-р екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна;*

**Олійник Я. Б.**, *д-р екон. наук, професор, член-кореспондент АПН України, Київський національний університет ім. Т. Г. Шевченка, м. Київ, Україна;*

## EDITORIAL BOARD

**Telizhenko O. M.** (Editor-in-chief), *D.Sc., Ph.D., Professor, Sumy State University(SSU), Sumy, Ukraine;*

**Ilyashenko S. M.**, (Deputy Editor), *D.Sc., Ph.D., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Magoni, M.**, *Professor, Politecnico di Milano, Italia;*

**Adamlyin P.**, *Professor, University of Prešov in Prešov, Slovak Republic;*

**Marchenko N.**, *Professor, Joliet Junior College, USA;*

**Yermoshenko M. M.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, National Academy of Management, Kyiv, Ukraine;*

**Buy S. I.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine;*

**Boronos V. M.**, *Cand.Econ.Sc., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Burkynskiy B. V.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Institute for Market Problems and Economic-and-Ecological Research of the NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine;*

**Vasilyeva T. A.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Danylyshyn B. M.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Academician of the NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine;*

**Zhulavskiy A. Ju.**, *Cand.Econ.Sc., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Karpishchenko O. O.**, *Ph.D., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Kyslyi V. M.**, *Ph.D., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Kovalev A. I.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine;*

**Oliylyuk J. B.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;*

**Кузнецова І. О.**, *д-р екон. наук, Одеський державний економічний університет, м. Одеса, Україна;*

**Лепейко Т. І.**, *д-р екон. наук, професор, Харківський національний економічний університет, м. Харків, Україна;*

**Мельник Л. Г.**, *д-р екон. наук, професор, СумДУ, Україна;*

**Мішенін Є. В.**, *д-р екон. наук, професор, СумДУ, Україна;*

**Телстов О. С.**, *д-р екон. наук, професор, СумДУ, Україна;*

**Ульянченко О. В.**, *д-р екон. наук, професор, член-кореспондент НААН України, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, м. Харків, Україна;*

**Харічков С. К.**, *д-р екон. наук, професор, Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна;*

**Хлобистов Є. В.**, *д-р екон. наук, професор, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, м. Київ, Україна;*

**Байстриuchenko Н. О.** (технічний секретар), *канд. екон. наук, СумДУ, Україна*

**Kuznetsova I. O.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Odessa National Economic University, Odesa, Ukraine;*

**Lepeyko T. I.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine;*

**Melnyk L. G.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Mishenin E. V.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Teletov O. S.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, SSU, Sumy, Ukraine;*

**Ulianchenko O. V.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Corresponding Member of the NAAS, V. Dokuchaev Kharkiv National Agrarian University, Kharkiv, Ukraine;*

**Kharichkov S. K.**, *D.Sc., Ph.D., Professor, Odessa National Technical University, Odesa, Ukraine;*

**Khlobystov Y. V.**, *Ph.D., Professor, Institute of Economics and Natural Resources and development of the NAS, Kyiv, Ukraine;*

**Baistriuchenko N. O.** (Technical Secretary), *Ph.D., SSU, Sumy, Ukraine*

## ЗМІСТ

### ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУСПІЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

<i>Скляр І.Д.</i> Управління академічним навантаженням в контексті реформи фінансового забезпечення галузі вищої освіти .....	9
<i>Васильєва Т.А., Леонов С.В., Рубанов П.М.</i> Трансформація обігових фінансових інструментів в умовах цифровізації фінансового сектору економіки .....	16
<i>Дудченко В.Ю.</i> Етапи створення та функціонування національного банку України .....	22
<i>Гончаренко Т.П.</i> Теоретичні основи концепції стратегічного управління закладами фінансово-кредитної сфери .....	29
<i>Ельнікова Ю.В., Макаренко С.М.</i> Роль звітності зі сталого розвитку у здійсненні відповідальних інвестицій: огляд академічних джерел .....	36
<i>Полях С.С., Сідельник Н.Ю.</i> Визначальна роль фінансової грамотності під час оцінки рівня захисту клієнтів фінансового сектору .....	41
<i>Богданова К.А.</i> Сутність, значення та роль іноземних інвестицій в національній економіці .....	47
<i>Пімоненко Т.В., Мирошниченко Ю.О., Коробець О. М., Литвиненко О.І.</i> Екологічні фондові індекси: зарубіжний досвід та уроки для України .....	60

### ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Кислий В.М., Левицька А.С.</i> Забезпечення самодостатності територіальних громад як необхідна умова сталого розвитку місцевого самоврядування в Україні .....	67
<i>Лук'янихін В.О., Лук'янихіна О.А., Циганенко О.В., Самусь Г.І.</i> Застосування стратегічної екологічної оцінки при розробці стратегій забезпечення соціо-еколого-економічного розвитку міських територій .....	72
<i>Щурик М.В.</i> Земельні ресурси господарств населення в контексті формування перспектив їх розвитку .....	79

<i>Педченко Н.С., Шинкаренко М.М.</i> Застосування економіко-математичного моделювання в процесах реструктуризації національної економіки.....	86
<i>Кириченко К.І., Славкова О.П.</i> Вплив соціо-економіко-політичних взаємозв'язків на демографічні, міграційні процеси та зайнятість населення: динамічне прогнозування та державне регулювання.....	94
<i>Карінцева О.І., Харченко М.О., Панченко А.А.</i> Теоретичні підходи до визначення поняття «структура національної економіки».....	102
<i>Євдокимова А.В., Євдокимов А.В., Татусько А.С., Кучкова О.М.</i> Оцінка та управління проектними ризиками на промислових підприємствах.....	111
<i>Саади М. Абаас</i> Теоретико-методичні підходи до формування стратегічних програм розвитку нафтового комплексу.....	118
<i>Кубатко О.В., Денисенко П.А.</i> Інтелектуально-інноваційна діяльність та соціо-еколого-економічний розвиток регіону.....	123
<i>Швіндіна Г.О.</i> Коопетиція як нова парадигма прийняття стратегічних рішень із розвитку промислового підприємства.....	130

#### ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

<i>Люльов О.В.</i> Маркетингові інструменти забезпечення макроекономічної стабільності .....	136
<i>Багмет К.В.</i> Соціальне підприємництво: досвід та перспективи розвитку.....	144
<i>Бойко А.О., Чецевий Є.І., Безрук В.В.</i> Алгоритмізація процесу підвищення безпеки проведення фінансових операцій в мережі інтернет .....	151
<i>Чигрин О.Ю., Івахненко О.М.</i> Реформування ринку землі: аналіз тенденцій на Україні та європейський досвід .....	158
<i>Теліженко О.М., Алфавваз Осам Фавваз Соуд</i> Оцінка якості вищого навчального закладу як елемент реформи системи вищої освіти в Україні....	166
<i>Байстрюченко Н.О., Лукаш А.О.</i> Удосконалення системи якості обслуговування у ресторанному бізнесі .....	172
<i>Кириченко Т.О., Славкова О.П.</i> Вплив соціальних, економічних та політичних факторів на розвиток людського капіталу .....	179
<i>Боронос В.М., Тютюник І.В., Гуменна Ю.Г.</i> Практичні аспекти використання непрямих податків в тіньовому секторі економіки .....	185
<i>Стоянець Н.В.</i> Сталий розвиток аграрного сектору: теоретико-методичне обґрунтування впливу політичного режиму .....	191

## CONTENTS

### FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF PUBLIC-ECONOMIC RELATIONS

<i>Skliar I.D.</i> Управління академічним навантаженням в контексті реформи фінансового забезпечення галузі вищої освіти .....	9
<i>Vasylieva T.A., Leonov S.V., Rubanov P.M.</i> Transformation of negotiable financial instruments in the conditions of digitalization of the financial sector of the economy .....	16
<i>Dudchenko V.Y.</i> Stages of creation and functioning of the National Bank of Ukraine .....	22
<i>Honcharenko T.P.</i> Theoretical basis of the strategic management concept of financial credit sphere .....	29
<i>Yelnikova Y.V., Makarenko S.M.</i> Sustainability reporting role in responsible investment: review of academic studies .....	36
<i>Poliakh S.S., Sidelnyk N.Y.</i> Determining the role of financial literacy in assessing the level of protection of clients in the financial sector .....	41
<i>Bohdanova K.A.</i> The essence, significance, and role of foreign investment in the national economy .....	47
<i>Pimonenko T.V., Myroshnychenko Y.O., Korobets O.M., Lytvynenko O.I.</i> Ecological stock indices: foreign experience and lessons for Ukraine .....	60

### ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS FOR THE PRODUCTION ENTERPRISE MANAGEMENT

<i>Kyslyi V.M., Levytska A.S.</i> Providing the self-sufficiency of territorial communities as a necessary condition for the sustainable development of local government in Ukraine .....	67
<i>Lukianykhin V.O., Lukianykhina O.A., Tsyhanenko O.V., Samus H.I.</i> Application of strategic environmental assessment in developing strategies for the socio-ecological and economic development of urban areas .....	72
<i>Shchuryk M.V.</i> Land resources of households in the context of forming prospects for their development .....	79
<i>Pedchenko N.S., Shynkarenko M.M.</i> Application of economic-mathematical modeling in the processes of restructuring of the national economy .....	86

<i>Kyrychenko K.I., Slavkova O.P.</i> Influence of Socio-Economic-Political Interconnections on Demographic, Migration Processes and Employment of Population: Dynamic Forecasting and State Regulation .....	94
<i>Karintseva O.I., Kharchenko M.O., Panchenko A.A.</i> Theoretical approaches to the definition of the concept of «the structure of the national economy» .....	102
<i>Yevdokymova A.V., Yevdokymov A.V., Tatusko A.S., Kuchkova O.M.</i> Assessment and management of project risks at industrial enterprises .....	111
<i>Saady M. Abaas</i> Theoretical and methodical approaches to the formation of strategic programs for the development of the oil complex .....	118
<i>Kubatko O.V., Denysenko P.A.</i> Intellectual-innovative activity and socio-ecological and economic development of the region .....	123
<i>Shvindina H.O.</i> Coopetationing as a new paradigm for making strategic decisions on the development of an industrial enterprise .....	130

### **THEORY AND PRACTICE IN MARKETING RESEARCH**

<i>Liulov O.V.</i> Marketing instruments for ensuring macroeconomic stability .....	136
<i>Bahmet K.V.</i> Social entrepreneurship: experience and development prospects .....	144
<i>Boiko A.O., Cheshchevyyi Y.I., Bezruk V.V.</i> Algorithmization of the process of increasing the security of conducting financial transactions on the Internet .....	151
<i>Chyhryn O.Y., Ivakhnenko O.M.</i> Реформування ринку землі: аналіз тенденцій на Україні та європейський досвід .....	158
<i>Telizhenko O.M., Alfavvaz Osama Favvaz Soud</i> Evaluation of the quality of higher educational institutions as an element of the reform of the higher education system in Ukraine .....	166
<i>Baistriuchenko N.O., Lukash A.O.</i> Improvement of the quality of service in the restaurant business .....	172
<i>Kyrychenko T.O., Slavkova O.P.</i> Influence of social, economic and political factors on the development of human capital .....	179
<i>Boronos V.M., Tiutiunyk I.V., Humenna Y.H.</i> Practical aspects of the use of indirect taxes in the shadow economy .....	185
<i>Stoianets N.V.</i> Sustainable development of the agrarian sector: theoretical and methodological justification of the influence of the political regime .....	191



УДК 378:63.007.2

**УПРАВЛІННЯ АКАДЕМІЧНИМ НАВАНТАЖЕННЯМ В КОНТЕКСТІ  
РЕФОРМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАЛУЗІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

***І.Д. Скляр, к.е.н., доцент***

*Сумський державний університет*

*Вул. Римського-Корсакова, 2, 40007, м. Суми, Україна;*

*У статті наведено огляд підходів до управління академічним навантаженням на сучасному етапі розвитку вищої освіти. Зміна характеру академічної праці, інші запити до академічного середовища, реформування вищої освіти вимагають запровадження нових підходів до розподілу та обліку навантаження викладацького складу. Саме це завдання визначено як основне у контексті трансформації фінансового забезпечення вищої освіти України та виконання окремих статей Закону України «Про вищу освіту». На основі огляду досвіду щодо розподілу академічного навантаження, що мають різні країни, обґрунтовано необхідність запровадження моделі управління академічним навантаженням в університетах. Систематизовано методи планування академічного навантаження.*

*Ключові слова: вища освіта, академічне навантаження, методи планування академічного навантаження, модель управління академічним навантаженням.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-01

**ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ**

Актуальність питання реформування освіти в сучасній Україні, та вищої освіти зокрема, не підлягає сумніву, про що свідчать наукові публікації та доробок законотворців, що наразі сформовано. Так, Рекомендації парламентських слухань на тему: "Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні" зазначають, що «сучасний рівень освіти в Україні є недостатнім, не відповідає суспільним вимогам, потребам держави та міжнародним стандартам» [2]. Наслідком цього називають низький рівень людського розвитку – Україна посіла 81-ше місце у рейтингу серед 188 країн світу у 2015 році за індексом людського розвитку, та низьку конкурентоспроможність економіки – згідно з даними Всесвітнього економічного форуму Україна у 2016-2017 роках посіла 85-те місце серед 138 країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), демонструючи при цьому спадну динаміку [2].

Більшість досліджень підтверджують, що проблема є комплексною, проте в її основі лежать фінансові механізми, що впливають на результативність функціонування цієї сфери. Деякі цифри стосовно вищої освіти у порівнянні з

іншими країнами, засвідчують необхідність пошуку відповідей на більшість питань саме у фінансовій площині. Так, витрати на підготовку одного студента в Україні оцінюють на рівні 1000-1300 доларів США, тоді як у Сполучених Штатах Америки і Канаді - 28-30 тис. доларів США, а у Великій Британії і Франції в діапазоні 16-18 тис. доларів США [2].

З огляду на актуальність питання фінансового забезпечення освіти в цілому та вищої світи зокрема досліджували багато вчених як вітчизняних, так і зарубіжних. Так, питання трансформації механізму фінансування вищої освіти займаються висвітлені у працях В. А. Касич [3], В. Савченко [6], Ю. Федорченка [5], Г. Хоружого [6], та ін. Наразі особлива увага приділяється удосконаленню механізму державного регулювання системи вищої освіти, формування механізму державного замовлення на підготовку фахівців, зв'язку змін у механізмах фінансування із забезпеченням якості вищої освіти. Проте на нашу думку найменш розробленим залишається питання нормування, обліку та розподілу навантаження науково-педагогічних працівників. Хоча саме це питання є найбільш актуальним у контексті виконання норм закону України «Про вищу освіту» та реалізації нових підходів до забезпечення якості вищої освіти вітчизняними вишами.

Тому метою цієї статті є огляд підходів до визначення структури навантаження академічних працівників, планування та розподілу та розроблення рекомендацій щодо впровадження моделей управління академічним навантаженням.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зміни у вищій освіті вимагають трансформацій усіх без виключення компонентів системи. На думку більшості, саме питання фінансів є у даному є ключовим. Так, у [2] зазначено, що якість кадрів вищої освіти напряму залежить від рівня оплати праці, який наразі є критично низьким. Так, посадовий оклад доктора наук, професора у 2015 році в Україні склав 134 долари США, тоді як у Чехії - 1800 доларів США, у Польщі - 2800 доларів США, а в Китаї - 3100 доларів США. Проте існує й протилежна думка: «Подекуди складається враження, що вищі навчальні заклади в країні існують не для того, щоб забезпечувати належну освіту тим, хто в них навчається, а лише для того, щоб забезпечувати засобами для існування людей, які в тих закладах працюють» [5]. Автор говорить про те, що фінансування вищої освіти спрямовано переважно на збереження чинних кількісних параметрів цієї сфери, зокрема кількість місць державного замовлення. На думку Юрія Федорченка фінансуватися повинна система забезпечення якості вищої освіти, а не підтримання існуючих кількісних параметрів вітчизняної системи.

В основі забезпечення якості вищої освіти мають бути ґрунтовні механізми, які реально відображають процес

Серед змін, які необхідно врахувати варто відзначити такі.

Змінюється характер академічної роботи. Академічні працівники виконують широкий перелік функцій, що поряд із навчанням майбутніх фахівців, проведенням досліджень, менторством включає також активну участь у міжнародних зв'язках, співпрацю з бізнесом. Крім того, професорсько-викладацький склад сьогодні можна розглядати як акторів у механізмі генерування експортних доходів, оскільки успішне академічне середовище створює експортний продукт на основі знань. Ці аспекти праці академічних працівників зумовлюють потребу формування механізмів планування, обліку та розподілу функцій професорсько-викладацького складу, структури академічного навантаження.

Coates H., Goedegebuure L. [8], зазначають, що важливою основою для будь-якої ініціативи щодо розвитку робочої сили є розуміння основних змін, що з нею відбуваються, змін запитів осіб, що навчаються, та змін освіти як такої. Наразі вища освіта, демографічні показники робочої сили та знання в цілому, змінюються так швидко і з такими зрушеннями у бік гібридних відкритих і розподілених форм навчання, що вимагають обґрунтування нових концепцій ролі викладача та очікувань від освіти та відповідного впровадження цих концепцій.

В обґрунтуванні стратегії змін у вищій освіті Австралії Coates H., Goedegebuure L. [8], виходять з того, що за своїм характером академічна робота має багато різних аспектів, що відрізняються залежно від галузей знань, традицій університету, громадянського контексту та суто особистісних характеристик. При цьому описуючи академічне навантаження, вони керуються чітко структурованим підходом, згідно з яким академічна робота (функції науково-педагогічного працівника) включає п'ять складових: навчання відкриттю, навчання викладанню, навчання інтеграції, навчання використанню.

Відповідно до ст. 56. Закону України «Про вищу освіту» [1], перед Міністерством освіти і науки України наразі стоїть завдання сформуванню рекомендований перелік видів навчальної, методичної, наукової та організаційної роботи для науково-педагогічних працівників, визначити норми часу навчальної роботи, згідно сформованого переліку.

Сформуванню повний та вичерпний перелік видів навчальної роботи, що враховуються при визначенні максимального навчального навантаження на одну ставку науково-педагогічного працівника, що не може перевищувати 600 годин на навчальний рік, наразі досить складно. Можна говорити про два загальні варіанти планування і обліку видів навчального навантаження, що складають максимально 600 год: деталізований перелік та узагальнений перелік (наприклад, аудиторна (контактна) та неаудиторна робота).

Керуючись ст. 50 Закону України «Про вищу освіту» [1], вважаємо за доцільне визначити саме загальні пропорції між аудиторною та неаудиторною роботою. Адже жорстке нормування навчальної роботи НПП відповідно до абзацу 2 п.2 ст. 56, яким встановлені різні вимоги до різних типів вишів, вишів різної форми власності, на нашу думку, суперечить принципу автономії вищих навчальних закладів (ст. 1 п 1., ст. 2 п. 3, ст. 3 п. 3 Закону Україну «Про вищу освіту»), передусім ст. 32 п. 2 цього закону, який визначає, що «вищі навчальні заклади мають рівні права, що становлять зміст їх автономії та самоврядування». Звичайно, ця норма потребує юридичного тлумачення, але наразі вбачається, що наявні суперечності ускладнюють процедуру формування політики управління навантаженням, що має бути сформована вишами як складова загальної системи управління.

Ми проаналізували досвід провідних університетів Австралії, Ірландії, Польщі, Російської Федерації, Великобританії. Серед університетів Великобританії на даному етапі були проаналізовані University of Salford (публічний університет, 20 000 студ., 7 факультетів (schools), 2700 працівників); University of Brighton (публічний університет, 20 700 студ., 5 факультетів (14 schools), 2500 працівників) University of Sussex (публічний університет, 13 500 студ., 12 schools, 2120 працівників).

Проведений аналіз закордонного досвіду дозволяє зробити такі висновки. Робочий час викладача розподіляється на три частини: викладання (teaching), наукові дослідження (research), інші види роботи (commercial, services). Найбільш традиційні пропорції розподілу роботи – 40/40/20 (%). Хоча є інші приклади,

зокрема в Австралії застосовується 3 моделі: орієнтована на викладання – 70/10/20%, збалансована – 40/40/20%, орієнтована на дослідження – 20/60/20% [8].

За результатами аналізу усі методи планування академічного навантаження можна розділені на дві групи: методи прямого розрахунку та методи непрямого розрахунку.

Методи прямого розрахунку (input methodology). Суть методів у тому, що обліковуються ті види робіт, які безпосередньо виконуються викладачем. Досвід закордонних університетів свідчить, що навчальна робота викладача обліковується у таких трьох складових: 1) контактна (аудиторна) робота (teaching contact), 2) підготовка до заняття (teaching preparation), 3) оцінювання (assessment). При цьому перші дві складові можна розглядати як фіксовану частину (за аналогією постійних витрат підприємства), оскільки вона не залежить від кількості студентів, третя складова змінною частиною навантаження, тобто такою, що залежить від кількості студентів. У деяких випадках до навчальної роботи також включається виконання функцій відповідального за дисципліну (Module leader, Lecturer-in-charge) [7; 8].

Тому облік академічного навантаження здійснюється за визначеними видами роботи: аудиторні заняття, неаудиторна робота – час на підготовку та забезпечення викладання, оцінювання. Усі методи, які відносяться до цієї групи, відрізняються ступенем деталізації. Є приклади використання високого ступеня деталізації, є методи з мінімальним рівнем деталізації, крайнім випадком яких є облік лише аудиторної роботи. Є приклади, коли вводиться спеціальна облікова одиниця розрахунку навчального навантаження викладача (юніт, кредит (але не кредит ECTS)).

Методи непрямого розрахунку (output methodology). Суть цих методів полягає у тому, що облік і розподіл академічного навантаження здійснюється не за обсягом безпосередньо виконаних викладачем робіт, а за «виходом» освітнього процесу – кількістю студентів, які обслуговує викладач, та кількістю кредитів ECTS, що має засвоїти студент. Оскільки кредит ECTS відображає обсяг роботи студента, а не викладача, тому і методи називаються непрямыми (методами за «виходом»).

Є приклади поєднання методів прямого та непрямого розрахунку. Поєднання полягає у тому, що кількість студентів враховується при визначенні обсягу фінансування, який отримує певний структурний підрозділ, і при цьому встановлюється норматив навчального навантаження (прямий метод). Прикладом такого поєднання є вищі Польщі, де при розподілі обсягів фінансових ресурсів враховується кількість студентів, аспірантів та викладачів на факультеті, і при цьому встановлено норматив навчального навантаження.

З огляду на закордонний досвід вважаємо, що поряд із рекомендаціями МОН України щодо переліку видів роботи науково-педагогічних працівників повинна бути сформована система управління навантаженням (workload management). Ця система має формуватися самим вишем відповідно до загальної системи управління, розмірів, диференційованості послуг тощо. Тобто формування найбільш адекватної моделі управління академічним навантаженням в університеті є завданням і відповідальністю самого університету.

У роботі [11] пропонуються такі обов'язкові елементи моделі управління навантаженням:

1. Навчальний заклад має визначити та узгодити принципи та завдання управління навантаженнями відповідно до політики, що визнає цінність та переваги управління академічним навантаженням.

2. Визначено широкий спектр академічних заходів у галузі викладання, наукової роботи та організаційних функцій (services), а також визначено та узгоджено кількісні показники для цих заходів.

3. Сформовано простий процес, що забезпечує послідовність та перевірку даних щодо навантаження.

4. Процес є керованим, стійким і підтримує якість, продуктивність та баланс між робочим та особистим життям.

5. Модель управління академічним навантаженням інтегрована в загальну систему управління та узгоджена з іншими підходами підходами. Наприклад, дані, зібрані для управління навантаженням, інтегровані з системою управління дослідженнями. Крім того, результати управління академічним навантаженнями можуть бути використані як інформаційна база для систем управління ефективністю.

Цікавим є досвід європейських країн. Так для вищої освіти Ірландії процес запровадження моделі управління академічним навантаженням запроваджено відносно недавно (початок 2000-х років), тому постійний розвитку та інтеграція є його характерними особливостями. Наразі пропонують виділяти три групи моделей управління академічним навантаженням [10].

Інтегрована модель передбачає загальну інтеграцію та узгодження процесів, пов'язаних із обліком академічного навантаження, зокрема управління продуктивністю.

Модель управління повним навантаженням. Ця модель стосується усіх видів функцій, які виконують академічні працівники – навчальна робота, наукова діяльність та організаційно-адміністративні функції. Проте ці моделі не інтегровані у загальну інституційну структуру.

Гібридна або часткова модель управління академічним навантаженнями. Установи, що мають моделі такого типу як правило зосереджуються на навчальній та науковій роботі.

Досвід університетів Великої Британії свідчить, що більшість освітніх установ орієнтовані на відкритість, що дає змогу факультетам та школам планувати академічне навантаження у спосіб, що найбільш відповідає їхнім потребам у плануванні ресурсів. Тобто університетська політика є достатньою.

Характерним є те, що установи з меншою часткою доходів від наукових досліджень, як правило, вдаються до розроблення моделей управління академічним навантаженнями частіше, ніж дослідницько орієнтовані установи.

Австралійський досвід говорить про активний розвиток та запровадження моделей управління навантаженням, що пов'язано із необхідністю укласти угоди з працівниками кожні три роки. Ці угоди стосуються широкого кола умов, в тому числі питання академічного навантаження. Акцент робиться на забезпеченні узгодженості академічного навантаження зі стратегічним напрямом діяльності установи, а також на забезпеченні справедливості, прозорості, керованості та відсутності ризику для здоров'я та безпеки. Спільним для усіх університетів є єдиний узгоджений підхід до розуміння академічної праці, її структури. Тобто три основні складові: навчальна, наукова робота та організаційно-обслуговуючі функції визнаються складовими навантаження викладацького складу.

Варто відзначити, що майже для усіх країн характерним є пошук єдиного, узгодженого в межах системи вищої освіти підходу до управління навантаженням.

Отже, аналіз закордонного досвіду щодо побудови моделей управління академічним навантаженням дозволяє виділити такі принципи їх побудови:

- ефективність та підзвітність. Саме вимоги ефективності та прозорості активізували процеси розроблення та впровадження моделей управління

академічним навантаженням. Тому принципи ефективності та підзвітності є визначальними у процесі впровадження моделі управління навантаженням;

- гнучкість – різні системи передбачають різні підходи до управління навантаженням, проте установи, як правило, вносять зміни відповідно до власних потреб. Тому у процесі кількісної оцінки академічного навантаження гнучкість моделі є вкрай важливою;

- постійне удосконалення та розвиток. Моделі мають удосконалюватися з часом, оскільки змінюється освітнє середовище, характер академічної праці, розширюється перелік функцій викладацького складу тощо

- делегування управління навантаженням академічним підрозділам, оскільки саме цей рівень дозволяє концентрувати необхідний рівень інформації та враховувати нові зовнішні виклики та внутрішні запити, що виникають в процесі академічної діяльності.

Використання цих принципів дозволить визначити параметри, які можуть допомогти створити більш достовірну та продуктивну картину поточної та майбутньої академічної роботи.

Формування моделей управління академічним навантаженням у сучасних умовах є нагальною потребою, оскільки створить основу для підвищення ефективності викладацької роботи, створить передумови для удосконалення процедур забезпечення якості. Основними перевагами запровадження цих моделей є

- більша прозорість у процесі розподілу академічного навантаження;
- удосконалення управління академічними кадрами, що дозволяє науковцям зосередитися на їх сильних сторонах;

- розуміння академічним персоналом пріоритетів розвитку університету, свого внеску у їх досягнення;

- інформаційна база для розвитку кадрового потенціалу;

- якісна комунікація та підзвітність між персоналом та адміністрацією вишів;

- створення передумов для ефективного управління витратами;

- можливість інтеграції моделей управління академічним навантаженнями в загальну систему управління та удосконалення останньої.

## SUMMARY

*The article offers an overview of contemporary approaches to academic workload management at the present stage of higher education development. A nature of academic work is changing. Requests of the academic environment and the reform of higher education require the search of new approaches to the allocation and accounting of the teaching staff workload. This task is defined as the main one in the context of the transformation of the financial provision of higher education in Ukraine and the implementation of the Law of Ukraine "On Higher Education". Based on of the best experiences of academic workload allocation we grounded the need to implement a model for managing academic workload in universities. Methods of planning academic load are systematized also. Key words: higher education, academic workload, methods of academic workload planning, model of academic workload management.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
2. Постанова Верховної Ради України Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні" від 12 липня 2017 року № 2133-VIII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2133-19/page>
3. Касич А. О. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу / А. О. Касич, В. А. Циган [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2587>.

4. Савченко В.А. Механізм формування державного замовлення на підготовку фахівців і робітників / В.А. Савченко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 83–88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp\\_2014\\_1\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp_2014_1_12)
5. Федорченко Ю. Фінансування вищої освіти: між стратегічними інвестиціями і тактичною доцільністю / Юрій Федорченко // Портал громадських експертів «Освітня політика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://education-ua.org/ua/articles/876-finansuvannya-vishchoji-osviti-mizh-strategichnimi-investitsiyami-i-taktichnoyu-dotsilnistyu>
6. Хоружий Г.Ф. Проблеми фінансування вищої освіти в контексті болонського процесу / Г.Ф. Хоружий // Фінансовий простір. – 2011. - № 1 – с. 124-130.
7. Barrett L. The Management of Academic Workloads / Lucinda Barrett and Peter Barrett // Leadership Foundation - Research and Development Series, 2008.
8. Coates H., Goedegebuure L. The real academic revolution: why we need to reconceptualise Australia's future workforce, and eight possible strategies for how to go about this. – Available from: [https://www.researchgate.net/publication/241801436\\_The\\_real\\_academic\\_revolution\\_why\\_we\\_need\\_to\\_reconceptualise\\_Australia's\\_future\\_workforce\\_and\\_eight\\_possible\\_strategies\\_for\\_how\\_to\\_go\\_about\\_this](https://www.researchgate.net/publication/241801436_The_real_academic_revolution_why_we_need_to_reconceptualise_Australia's_future_workforce_and_eight_possible_strategies_for_how_to_go_about_this)
9. Iris Vardi The impacts of different types of workload allocation models on academic satisfaction and working life, 2009.
10. Optimising Resources in Irish Higher Education. Expert Group on Future Funding for Higher Education. Discussion Paper for Stakeholder Consultation 26th June 2015. – Available from: <https://www.education.ie/en/The-Education-System/Higher-Education/Higher-Education-Optimising-Resources-in-Irish-Higher-Education-Discussion-Paper-2-.pdf>
11. Review of workload allocation models in Irish Higher Education Institutions. – Available from: <http://hea.ie/assets/uploads/2017/06/Review-Of-Workload-Allocation-Models-in-Irish-Higher-Education-Institutions.pdf>

*Надійшла до редакції 30 серпня 2017 р.*

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБІГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

*Т. А. Васильєва<sup>1</sup>, д.е.н., професор,*

*С. В. Леонов<sup>2</sup>, д.е.н., професор,*

*П. М. Рубанов<sup>3</sup>, к.е.н., доцент,*

<sup>1</sup> Сумський державний університет,

Вул. Римського-Корсакова, 2, 40007, м. Суми, Україна;

E-mail: tavasilyeva@fet.sumdu.edu.ua

<sup>2</sup> Сумський державний університет,

Вул. Римського-Корсакова, 2, 40007, м. Суми, Україна;

<sup>3</sup> Сумський державний університет,

Вул. Римського-Корсакова, 2, 40007, м. Суми, Україна;

*В статті проведено аналіз впливу цифровізації на економіку, розглянуто її соціальні та економічні ефекти, визначено принципи цифровізації. Значна увага приділена дослідженню цифровізації фінансового сектору, визначені сучасні тенденції та перспективи розвитку ФінТех інновацій. Проаналізовано вплив цифровізації на обіг фінансових інструментів.*

**Ключові слова:** цифрова економіка, цифровізація, ФінТех, фінансові інструменти, електронна торгівля.

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-02

### Постановка проблеми

Визначальним трендом розвитку світової економіки у 21 столітті стало поширення інформаційно-комунікаційних технологій, що дозволило говорити про формування так званої «цифрової економіки» та зумовило впровадження у науковий обіг понять «цифровізація» або «діджиталізація». Найбільш масштабно застосування цифрових технологій відобразилося на фінансовому секторі, зокрема внесло суттєві зміни в організацію обігу та торгівлі фінансовими інструментами.

Незважаючи на суттєві переваги, що забезпечуються технологічним прогресом і ФінТех інноваціями, цифровізація економіки несе у собі свої ризики і загрози. Комплексне вивчення впливу цифровізації на функціонування фінансового сектору, виявлення потенційних загроз та їх врахування при розробці стратегії економічного розвитку дозволить забезпечити стабільне функціонування фінансової системи.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми становлення та функціонування цифрової економіки досліджуються в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як О. Абакуменко, В. Айзексон, С. Бранд, І. Дульська, Б. Елбрехт, Н. Краус, Дж. Фон Нейман, Е. Петерс, С. Хантінгтон.

Окремі питання трансформації фінансового сектору та обігових фінансових інструментів під впливом цифровізації економіки розглядаються в роботах таких зарубіжних дослідників, як А. Менквелд, Дж.-П. Зігранд, Д.Кліфф, Т. Хендершотт (Hendershott), Д.Браун, П. Трелівен та інші.

У працях українських вчених аналізу впливу цифрової економіки на фінансовий сектор і обіг фінансових інструментів приділяється недостатньо уваги, а наявні дослідження зарубіжних науковців з даних питань є фрагментарними та часто суперечливими.



**Метою статті** є дослідження особливостей впливу цифровізації на функціонування фінансового сектору в цілому та на обіг фінансових інструментів зокрема.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

Цифровізація економіки вважається фундаментальним чинником економічного зростання, інновацій та конкурентного середовища, створення робочих місць та суспільного прогресу в цілому [4]. Ключовим фактором цифрової економіки є цифрові дані, що дозволяють багаторазово збільшити обсяги оброблюваної інформації, скоротити час на її аналіз і істотно підвищити її ефективність для виробництва технологій, товарів і поліпшення якості послуг.

Екосистема цифрової економіки має кілька аспектів трансформації традиційних процесів, а саме:

- переорієнтація економічного устрою, трансформація понять ринку і ринкових відносин, зміна розуміння управлінського і соціального середовища, проникування в кожен з даних аспектів нових інформаційних технологій;
- кардинальна зміна структури економіки за рахунок формування більш ефективних віртуальних структур і, як наслідок, модернізація самих економічних процесів;
- керівна роль в управлінні економікою належить інститутам, в основі яких лежать інноваційні цифрові моделі та інформаційні процеси.

Цифровізація економіки дозволяє досягти багатьох позитивних соціальних та економічних ефектів. До основних економічних переваг цифрової економіки можна віднести підвищення темпів економічного зростання, пришвидшення розвитку малого і середнього бізнесу, зростання ефективності бізнес-процесів, збільшення зайнятості в інформаційно-технологічних галузях. Соціальними ефектами цифровізації економіки є: зростання доступності фінансових послуг, зниження вартості освіти за рахунок її віртуалізації, підвищення якості медичного обслуговування за рахунок цифровізації даних про пацієнтів, скорочення негативного впливу на довкілля.

Зважаючи на потенціал позитивного впливу цифровізації на національні економіки та суспільний добробут, питанням розвитку ІКТ приділяється значна увага світової спільноти. Розвиток цифрових технологій займає важливе місце в таких стратегічних документах Європейського Союзу, як «Європа-2020» [5], «Цифровий порядок денний для Європи» («Digital Agenda for Europe») [4].

Реалізацію «Digital Agenda for Europe» передбачається здійснювати за чотирма основними напрямками: цифрове суспільство (навчання і працевлаштування, охорона здоров'я і пенсійне забезпечення, комунальні послуги, кібербезпека і конфіденційність, аварійні лінії підтримки, «розумне» життя, інтернет-довіра); дослідження та інновації (інновації, цифрова інфраструктура, нові технології, компоненти та системи, відкрита наука, робототехніка, консультанти з наукових досліджень); доступ та комунікації (широкосмуговий доступ в Європі, телекомунікації, відкритий інтернет); цифрова економіка (стартапи, бази даних, хмарні технології, майбутнє інтернету, консультанти).

На досягнення аналогічних цілей спрямована європейська програма «Горизонт 2020» (2014–2020 рр.) [6], що зосереджує фінансування досліджень і розробок на таких трьох взаємодоповнюючих пріоритетах програми «Європа-2020», як передова наука, лідерство у промисловості та суспільні виклики.

Обсяги цифрової економіки країн ЄС у 2015 році становили понад 285 млрд. євро, тобто майже 2% ВВП ЄС. За рік вартість, створена цим сектором зросла на 5%, склавши у 2016 році 300 млрд. євро. Прогнозується, що за сприятливих політичних та законодавчих умов, а також при заохоченні інвестицій в інформаційно-комунікаційні технології, обсяги цифрової економіки в ЄС можуть зрости до 739 млрд. євро у 2020 році або до 4% загального ВВП ЄС [4].

На думку експертів, до 2025 року більше 30-50% ВВП більшості країн, що вступили в інформаційну епоху, будуть реалізуватися в рамках екосистеми цифрової економіки.

Іншими словами, основна частка всіх економічних і бізнес-процесів буде реалізуватися за допомогою новітніх інформаційних інструментів і віртуальних платформ.

Перехід до цифрової економіки повинен бути одним із стратегічних пріоритетів і в Україні. Впровадження цифрової економіки на початковому етапі має відбуватися одночасно за трьома напрямками:

- технологічним, де всі рішення техніко-технологічного характеру, повинні бути стандартизовані, тобто бути безпечним та сертифікованими;
- інституційно-економічним, який передбачає організацію нових моделей управління та бізнес-моделей з використанням розумних речей, промислового Інтернет-речей, блокчейн-технології, її інституційного забезпечення, відповідати нормативно-правовій базі соціально-економічних відносин суспільства;
- виробничим, що включає в себе конкретні бізнес додатки, які відповідають вимогам моделей управління другого напрямку і базуються на технічному забезпеченні та інфраструктурі першого напрямку.

Відповідно до проекту Цифрової адженди для України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) [12] можна виокремити наступні принципи, на яких має ґрунтуватися цифровізація економіки:

1) принцип рівності і доступності – передбачає рівні можливості доступу до послуг, інформації та знань, що надаються на основі інформаційно-комунікаційних технологій, кожному громадянину;

2) принцип корисності – спрямованість на створення переваг (вигід) у різноманітних аспектах повсякденного життя, різних сферах життєдіяльності людини та країни: підвищення якості охорони здоров'я, створення нових робочих місць, розвиток підприємництва, сільського господарства, транспорту, захист навколишнього середовища і керування природними ресурсами, підвищення культури, сприяння подоланню бідності, запобігання катастроф тощо;

3) принцип економічного зростання – досягнення «цифрової» трансформації існуючих галузей економіки, сфер діяльності, їх нової якості та властивостей; приріст ефективності та збільшення продуктивності від використання цифрових технологій;

4) принцип свободи і незалежності інформації – сприяння розвитку інформаційного суспільства, засобів масової інформації, «креативного» середовища та «креативного» ринку тощо; підтримка принципів свободи друку та свободи інформації, а також принципів незалежності, плюралізму та різноманіття засобів масової інформації, які необхідні для інформаційного суспільства;

5) принцип відкритості та співробітництва – орієнтація на міжнародне, європейське та регіональне співробітництво з метою інтеграції України до ЄС, входження України в європейський і світовий ринок електронної комерції та послуг, банківської і біржової діяльності, співробітництво та взаємодію на регіональних ринках.

6) принцип стандартизації – розробка і використання відкритих, функціонально сумісних недискримінаційних стандартів; побудова цифрових систем, орієнтованих на бізнес і відкритий ринок, на «внутрішніх» стандартах неприпустима. Системи електронної комерції, біржових і фінансових ринків тощо мають дотримуватися міжнародних та європейських стандартів. Виключенням з цього правила можуть бути затверджені національні програми у сфері оборони та безпеки, у яких застосування інших стандартів (національних, міждержавних) є аргументованим.

7) принцип довіри і безпеки – підвищення довіри і безпеки при використанні інформаційно-комунікаційних технологій, інформаційна безпека, кібербезпека, захист конфіденційності персональної інформації, недоторканності особистого життя та прав користувачів;

8) принцип комплексності та сфокусованості – державне управління та політикум мають відігравати провідну роль у розробці, просуванні, впровадженні всеосяжних національних «цифрових» стратегій. Державне управління має

зосередитися на знятті бар'єрів на шляху до «цифровізації» країни, корегуванні вад ринкових механізмів, підтримці добросовісної конкуренції, залученні інвестицій, розвитку «цифрової» інфраструктури та «цифрової» економіки з метою досягнення національних пріоритетів.

Цифровізація світового економічного простору досягається за рахунок активного впровадження інформаційних технологій і активного використання мережі Інтернет. Завдяки цьому можна говорити не просто про новий виток розвитку економічного простору, а про вектор руху всієї економіки у віртуальний простір, який принципово відрізняється від традиційного.

В першу чергу процес віртуалізації економіки був запущений банківськими установами, як основними фінансовими посередниками, що забезпечують циркуляцію колосальних обсягів світових фінансових активів.

Поштовхом до цифровізації фінансового сектору стала економічна криза 2008 року, яка спровокувала подальші зміни у світовій фінансовій системі. В той час банки зосередилися на управлінні капіталом, зниженні витрат і операційних ризиків, тоді як рівень довіри клієнтів до банків почав падати не тільки через кризу, але й внаслідок високої вартості послуг, непрозорості і низької швидкості операцій, відсутності зручних мобільних додатків. Це створило сприятливі умови для впровадження нових цифрових рішень в секторі фінансових послуг. Так з'явився термін «ФінТех» – інноваційні рішення для надання традиційних фінансових послуг. У вузькому сенсі ФінТех – це стартапи, які надають фінансові послуги, у широкому – це всі фінансові інновації, що впроваджуються на ринку великими і малими компаніями. Так, наприклад, Amazon і Aliexpress змінили наше уявлення про електронну торгівлю, AirBnb створили більш ефективний і безпечний ринок оренди житла, а Uber – трансформував галузь таксі. У фінансовому секторі з'явилися та поширилися нові бізнес-моделі (краудфандингові платформи, платформи р2р-кредитування), що радикально змінило ринок фінансових послуг багатьох розвинених країн.

Сьогодні банки пропонують різноманітні платіжні послуги, але й споживачі починають впливати на цей процес шляхом вибору. Сформувалися нові напрямки, орієнтовані на кінцевого споживача, що склали конкуренцію традиційним постачальникам фінансових послуг (наприклад, b2c), і напрямки, що створюють програмне забезпечення для фінансових сервісів (наприклад, b2b). Вони не конкурують з традиційними фінансовими посередниками, але дозволяють підвищувати ефективність роботи банків за рахунок зниження транзакційних витрат, зменшення ризиків при оцінці позичальників тощо. Банки мають свої переваги на ринку фінансових послуг, тому говорити про швидке падіння їх популярності поки передчасно.

ФінТех, у свою чергу, теж має переваги, що дозволяють йому конкурувати з традиційними учасниками фінансового ринку. Нове покоління технологій дозволяє перейти до зовсім іншої якості фінансових послуг. Для відкриття ФінТех-бізнесу не потрібно купувати сервер і будувати велику інфраструктуру – все розташовується в «хмарі». З кожним роком комерційний інтернет розвивається, люди все частіше користуються мобільними пристроями для отримання послуг, які раніше оплачували в офісі. Так що рано чи пізно наявність відділень в містах перестане бути вагомою перевагою для банків.

Перехід від інноваційних бізнес-моделей до технологічних інновацій вплинув на мотивацію споживачів. Сьогодні доведено, що близько 68% людей, які планують щось купити в інтернеті, завершують свої пошуки кнопкою «платити», інші 32% користувачів просто йдуть, не завершивши покупку. Основна ідея сучасних фінансових додатків полягає в тому, щоб момент прийняття рішення про покупку збігався з рішенням про платіж. На сьогодні велика кількість додатків дозволяє користувачам здійснювати транзакції одним-двома кліками. При цьому слід врахувати, що саме ця простота робить транзакції більш незахищеними, а питання

ідентифікації особистості користувача і захисту від шахрайства стають куди більш складними.

За прогнозом консалтингової компанії PwC, до 2025-2030 років світ буде існувати без банків в традиційному розумінні. Безумовно, одним із головних факторів цього стануть ФінТех інновації. У 2015 році загальний обсяг інвестицій в ФінТех склав близько 50 млрд доларів. Характерною є поява нових гравців у цій галузі: технологічні компанії, які до цього не займалися фінансами, звернули увагу на зростаючу популярність фінансово-технологічного сектора і почали просувати власні ініціативи в галузі. ФінТех-сектором цікавляться ІТ-гіганти, такі як Microsoft, Apple, Intel і Google, а також компанії зі сфери соціальних медіа, як Facebook і WeChat.

Значний вплив цифровізація здійснила і на сферу біржової торгівлі, зокрема міжнародні ринки обігових фінансових інструментів. Характеристиками високого рівня електронізації у цьому секторі є:

- безперервна організація торгів на основі застосування консолідованої книги лімітних ордерів, розширенням спектра торговельних ордерів;
- інтелектуальна маршрутизація замовлень;
- висока швидкість доступу до ринку;
- автоматичні торгові стратегії на основі алгоритмів.

За рахунок електронних технологій на більшості торговельних платформ торги відбуваються безперервно. Організація таких торгів базується на системі ордерів з використанням консолідованих книг лімітних ордерів («continuous limit order book», CLOB). Такі книги ордерів застосовуються як на ринку акцій, так і для операцій з борговими цінними паперами. Як свідчать дані дослідження Міжнародної асоціації ринку капіталів (ICMA) книги ордерів CLOB застосовують майже 60% торгових платформ [7].

У торговельно-інформаційних системах використовується переважно електронний комунікаційний протокол FIX («Financial Information Exchange»), який був розроблений ще у 1992 р. Його використання є свідченням уніфікації ринків, безумовною перевагою якої є покращення інформаційного обміну. Поряд із тим така уніфікованість підвищує рівень вразливості до систем до потенційних кіберзагроз.

Однією з найголовніших технологічних інновацій на фінансових ринках стало застосування технології інтелектуальної маршрутизації ордерів («smart order routing», SOR). Вона дозволяє виконувати замовлення клієнта за найкращою ціною, що особливо актуально зважаючи на зростання кількості торгових платформ та неефективність і трудомісткість ручного пошуку найбільш прийнятної ціни. Додатковими перевагами використання інтелектуальної маршрутизації ордерів є уникнення суттєвих відхилень у ціні певних фінансових інструментів на різних торговельних платформах та зменшення можливостей цінового арбітражу.

Електронна торгівля дозволяє учасникам ринку використовувати автоматичні торгові стратегії: купівля-продаж фінансових інструментів здійснюється комп'ютерною програмою автоматично на підставі відповідних розрахунків.

Одним із наслідків електронізації фінансових ринків є розвиток «високочастотної» торгівлі («high-frequency trade»). Позитивними рисами цифровізації обігу фінансових інструментів є зростання торговельної активності, зниження транзакційних витрат, підвищення ринкової ліквідності цінних паперів. Серед недоліків Головними недоліками високочастотної торгівлі є кібер-ризик, можливість негативного впливу на стабільність ринку через ймовірні програмні збої, застосування маніпулятивних можливостей алгоритмічних стратегій.

### **Висновки**

Під впливом загальної цифровізації економіки відбувається трансформація фінансового сектору: з'являються нові гравці фінансового ринку, змінюється роль фінансового посередництва, впроваджуються нові підходи до організації торгівлі цінними паперами та іншими фінансовими інструментами. Поширення електронної

торгівлі на фінансовому ринку призвело до суттєвих змін в його структурі та в організації взаємодії між учасниками ринкової інфраструктури у світовому масштабі.

Внаслідок фінансово-технологічних інновацій на фінансовому ринку було запроваджено низку нових торговельних протоколів, які вплинули на поведінку інвесторів, посилили конкуренцію між організаторами торгівлі (торгівельними платформами), а також виступають фактором впливу на ліквідність фінансових інструментів з фіксованим доходом. Електронний обіг фінансових інструментів призвів до змін у ринкових бізнес-моделях, зростання присутності на ринку ФінТех компаній, посилення впливу інвесторів на хід фондових торгів. В підсумку, електронна торгівля обіговими фінансовими інструментами помітно вплинула на якість ринку та підходи до оцінки цінних паперів.

## SUMMARY

*The article analyzes the influence of digitalization on the economy, examines its social and economic effects, and determines the principles of digitalisation. Considerable attention is paid to the study of digitalization of the financial sector, the current trends and perspectives of FinTech innovations are determined. The influence of digitalisation on the circulation of financial instruments is analyzed.*

**Key words:** digital economy, digitalization, FinTech, financial instruments, digital trading.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Bank for International Settlements (2001), «The implications of electronic trading in financial markets», CGFS Papers, no 16, January.
2. Bank for International Settlements (2016), «Electronic trading in fixed income markets», Markets Committee Papers, no 7, January
3. Cliff, D., Brown, D. and Treleaven, P. (2011), «Technology Trends in the Financial Markets: A 2020 Vision», Foresight Driver Review, DR3
4. Digital Agenda for Europe [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/digitalagenda/>
5. Europa-2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%2020%20-%20EN%20version.pdf>
6. Horizon 2020 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.google.com.ua/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=horizon+2020>
7. ICMA (2017), ETP mapping, available at: <https://www.icmagroup.org/Regulatory-Policy-and-Market-Practice/Secondary-Markets/electronic-trading/etp-mapping/>
8. McKinsey & Company and Greenwich Associates (2013), Corporate bond e-trading: same game, new playing field, August
9. Menkveld, A. (2013), «High Frequency Trading and the New-Market Makers», Journal of Financial Markets, Vol. 16, No. 4, pp. 712–740, available at: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1722924](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1722924)
10. The Global Information Technology Report. Growth and Jobs in a Hyperconnected World [Electronic resource] / World Economic Forum and INSEAD. – Access mode: [www.weforum.org/gitr](http://www.weforum.org/gitr)
11. Zigrand, J.-P., Cliff, D. and Hendershott, T. (2011), «Financial stability and computer-based trading», The Future of Computer Trading in Financial Markets. Working paper, pp. 6–23
12. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office. – грудень 2016. – 90 с. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

*Надійшла до редакції 10 вересня 2017 р.*

## ЕТАПИ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

*В.Ю. Дудченко, канд. екон. наук, доц., доцент кафедри міжнародної економіки, Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*У статті розглянуті етапи функціонування Національного банку України, виокремлено проблеми та специфіку використання інструментів грошово-кредитної (монетарної) політики центральним банком країни. Автором узагальнено напрямки розвитку Національного банку України, здійснено аналіз сучасної діяльності. Визначені та охарактеризовані етапи монетарного розвитку.*

**Ключові слова:** центральний банк, грошово-кредитна політика, монетарні інструменти, процентна ставка, фінансово-економічна криза.

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-03

### ВСТУП

На сьогодні Національний банк України діє в умовах підвищеного ризику функціонування національної економіки, що ставить вимоги до забезпечення цінової стабільності та підтримання фінансової стабільності в національній економіці як основної цілі грошово-кредитної (монетарної) політики, вибору раціонального варіанту використання інструментів, оцінки і контролю ризиків, вимагає відповідних засад ефективного і науково обґрунтованого механізму регулювання структурних складових політики центрального банку. Основними чинниками несприятливої кон'юнктури є війна на Сході країни, зростаючі інфляційні очікування домогосподарств і підприємств, терміни сплати по внутрішньому державному та зовнішньому державному боргу. Таким чином, актуальним є дослідження етапів створення та проблем функціонування Національного банку України в сучасних умовах.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченню та дослідженню особливостей розвитку Національного банку України присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців. Так, характеристику основних етапів розвитку банківської системи України залежно від економічних процесів, що відбуваються всередині країни та становлення системи банківського регулювання здійснює Черниченко С.Ф. Черниченко С.С., Пелехач І.І. [8] Місце центрального банку в структурі банківської системи досліджує Колісник М.Б. [3] Оцінка діяльності НБУ, як одного з інститутів контролю держави банківських фінансово-кредитних установ розглянуті в науковій праці Вірстюка М. В., Панасюка С. М. [1]

### МЕТА СТАТТІ

Дослідити етапи монетарного розвитку, виявити проблеми функціонування та обґрунтувати перспективи діяльності Національного банку України.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Національний банк України сьогодні має «Стратегію розвитку», виконує заходи з макроекономічної стабілізації, що передбачають проведення жорсткої монетарної політики за допомогою інструментів інфляційного таргетування та формує підґрунтя для переходу на ліберальну модель валютного регулювання. Характеристика основних цільових орієнтирів та перспектив розвитку Національного банку України (НБУ) наведені в таблиці 1.

Сучасний період функціонування Національного банку України характеризується змінами в його організаційній структурі. Внутрішня трансформація направлена на підвищення ефективності діяльності перш за все Департаменту інформаційних технологій, Департаменту виїзних перевірок банків, Департаменту ліцензування та оптимізацію процесів роботи банку в цілому.

Таблиця 1 - Характеристика стратегічних цілей розвитку НБУ \*

Стратегічна ціль	Характеристика	Мета
Підтримка низької та стабільної інфляції	Досягнення контрольованої та прогнозованої інфляції на рівні 5%	Збереження купівельної спроможності, заощаджень і доходів населення та бізнесу
Забезпечення стабільності та ефективності банківської системи	Формування ефективних наглядових процесів Національного банку за фінансовими інститутами. Виконання банками вимог щодо ліквідності і достатності капіталу з урахуванням директив Європейського Союзу та Базельських основних принципів	Впровадження дієвого ризик-орієнтованого нагляду. Збільшення депозитів, зменшення відсоткових ставок за кредитами.
Відновлення кредитування	Започаткування роботи Кредитного реєстру, зниження обсягів проблемної заборгованості, посилення захисту прав споживачів та кредиторів.	Отримання доступних кредитів без загрози порушення фінансової стабільності.
Плавний перехід до режиму вільного руху капіталу	Подальше підтримання скасування валютних обмежень. Прийняття Закону України «Про валюту».	Поліпшення інвестиційного клімату. Поглиблення інтеграції до європейського фінансового ринку.
Забезпечення ефективного регулювання фінансового сектору	Визначення цільової моделі регулювання небанківського фінансового сектору	Підвищення прозорості фінансового сектору та безпечності для споживачів фінансових послуг. Розширення спектру фінансових послуг
Розвиток фінансової інклюзії	Підвищення ефективності роботи фінансового сектору та фінансової обізнаності населення	Доступність фінансових послуг та підвищення надійності платіжної інфраструктури

\* складено автором за даними Річного звіту НБУ за 2017 р.

Національний банк України виконує на сьогодні функції центрального банку країни, формує відповідний профіль активів, зобов'язань та власного капіталу.

Проаналізуємо склад та динаміку основних активів і пасивів Національного банку за 2016-2017 рр. Основними статтями активів Національного банку є:

- цінні папери нерезидентів;
- цінні папери України;
- авуари в спеціальних правах запозичення;
- кошти та депозити в іноземній валюті та банківських металах;
- кредити банкам та іншим позичальникам.

Основні статті пасивів Національного банку:

- банкноти та монети в обігу;
- зобов'язання перед МВФ, крім зобов'язань зі сплати внеску за квотою;
- кошти банків, державних та інших установ;
- депозитні сертифікати, що емітовані Національним банком;
- зобов'язання з перерахування прибутку до розподілу до Державного бюджету.

Динаміка зміни даного показника за 2014-2017 рр. показана на рис. 1.

До позитивних тенденцій у структурі та динаміці змін активів і зобов'язань Національного банку України відносяться:

1. Збільшення міжнародних резервів.
2. Збільшення портфелю цінних паперів нерезидентів.

До негативних змін у структурі активів і пасивів Національного банку України можна віднести зменшення коштів та депозитів в іноземній валюті та банківських металах за рахунок скорочення обсягів.

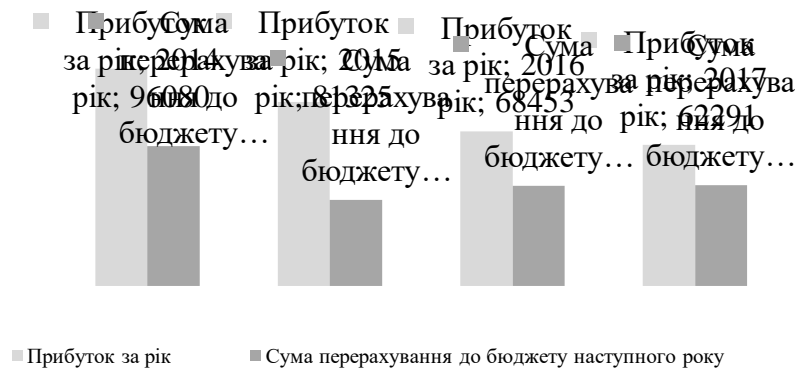


Рисунок 1 - Динаміка перерахування національним банком коштів до Державного бюджету України за 2014-2017 рр., млн. грн. \*

\*Джерело: Річний звіт НБУ <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71165707>

Для досягнення визначеної в дослідженні мети розглянемо еволюційні особливості формування та розвитку Національного банку України в період 1992-2018 рр. з огляду на політику використання інструментів грошово-кредитного регулювання, цілей та стратегічної мети монетарної політики Національного банку України. На рисунку 2 схематично зображено зв'язок цілей та інструментів грошово-кредитної (монетарної) політики Національного банку України.

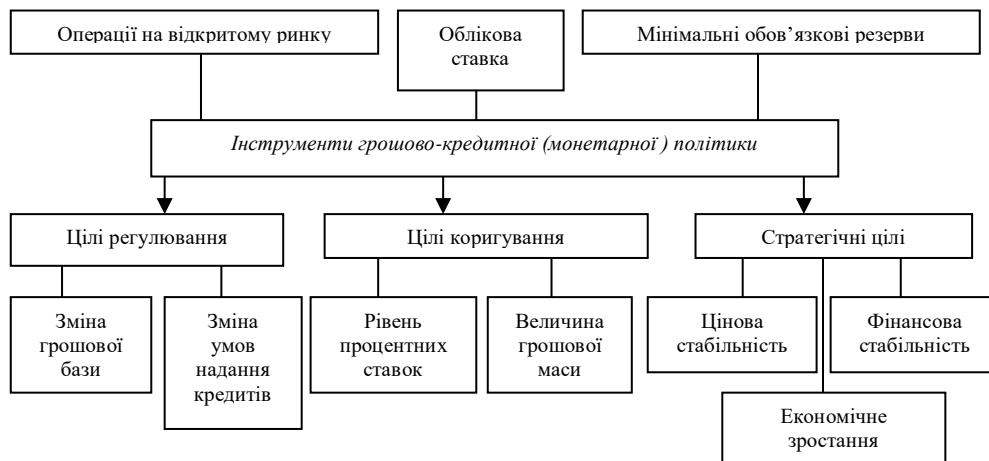


Рисунок 2 - Інструменти та цілі грошово-кредитної (монетарної) політики Національного банку України

Формування національної банківської системи, центральним органом якої є Національний банк України було розпочато після розпаду СРСР в процесі постсоціалістичної трансформації, яка передбачала зміну функцій основних суб'єктів економічної системи, розвиток ринкових механізмів і перетворення відносин власності. З метою дослідження етапів формування та функціонування Національного банку України було сформовано періодизацію, досліджені особливості використання інструментарію, інституційних та структурних перетворень. Відокремлені етапи характеризуються певною специфікою завдань та інструментів грошово-кредитної політики.

Початковий етап розвитку Національного банку України характеризується формуванням основ функціонування Національного банку України як центрального банку держави, в процесі чого відбувалася перереєстрація Національним банком



України комерційних банків, відсутністю структури та нормативної бази.

У період 1992-1993 рр. відбувалося узгодження організаційної структури управління Національного банку України, перехід на розрахунки із центральними банками країн-членів СНД, розвиток системи кореспондентських відносин. Головною характеристикою даного періоду стало прийняття Декрету «Про систему валютного регулювання та валютного контролю», згідно з яким Національний банк України було визначено головним валютним органом держави. До позитивних рис зазначеного періоду можна віднести: внутрішні структурні перетворення, посилення контрольної функції центрального банку над комерційними банками через започатковану систему виконання обов'язкових економічних нормативів.

У період 1994-1995 рр. відбулася активізація діяльності Національного банку в контексті побудови чіткої системи регулювання роботи комерційних банків та підвищення контролю за кон'юнктурними показниками фінансового ринку, внутрішньою системою управління комерційними банками. Впровадження облігацій внутрішньої державної позики як інструменту грошово-кредитної політики Національного банку України та основного інструменту покриття дефіциту державного бюджету, що стало додатковим інструментом реалізації цілей регулювання (див. рис. 3)

Основні монетарні заходи, що були впроваджені Національним банком з метою стабілізації макроекономічної ситуації в досліджуваній період:

- жорсткий контроль грошового обігу - утримання грошової маси в обсязі, який не викликав додаткового інфляційного сплеску;
- зважена грошово-кредитна політика – замороження обсягів рефінансування і кредитів, що надавалися комерційним банкам;
- оперативний контроль за обсягами заборгованості за позичками комерційних банків;
- регулювання валютних резервів
- застосування регуляторів кредитного ринку – граничні рівні кредитування, гнучке регулювання резервів комерційних банків;
- утвердження ринкових механізмів на грошово-кредитному ринку;
- можливість монетарного регулювання за рахунок введення в дію ринку державних цінних паперів;
- перехід до чіткого механізму коригування облікової ставки;
- перехід від прямого фінансування дефіциту державного бюджету до емісії урядових цінних паперів.

Таким чином, протягом перших років існування України як незалежної держави можна виокремити наступні специфічні риси розвитку Національного банку України:

1. Функціональна залежність Національного банку від Верховної Ради, Кабінету Міністрів, Адміністрації Президента України.
2. М'яка монетарна політика.
3. Відсутність комунікаційної складової в політиці центрального банку.
4. Застосування оперативного менеджменту в регулюванні інструментами та оцінці економічних процесів.
5. Відсутність довгострокової стратегії розвитку.
6. Перехід від функції організації до функції контролю.
7. Забезпечення дієвості існуючих інструментів грошово-кредитної політики: регулювання резервів Національного банку.
8. Низький рівень кадрового менеджменту: відсутність концепції підготовки та підвищення кваліфікації банківських працівників.

Наступний період (1996-1998 рр.) розвитку Національного банку України характеризується пошуком механізмів підвищення дієвості монетарних важелів за умов проведення структурно-інституціональної реформи в економіці. Фінансова стабілізація, яку намагалися досягти протягом попереднього періоду, за рахунок аналізу динаміки виключно грошових агрегатів, параметрів державного бюджету, не

була забезпечена діями Національного банку України з причини наявних інституціональних та структурних диспропорцій в економіці, соціальних проблем, в першу чергу розширення сфер та масштабів тіньової економіки, зростання безробіття. У якості стратегічної мети визначено зниження інфляції на довготривалий період з метою активізації інвестиційної та виробничої діяльності. Монетарні інструменти мали низький рівень впливу з причини відсутності дієвих товарних та фінансових ринків.

У період фінансової кризи (1998-1999 рр.) відбувається посилення контрольних функцій Національного банку України над комерційними банками у сфері ліцензування, дотримання нормативів; удосконаленням нормативної бази для здійснення монетарної політики та банківського нагляду, інструментів регулювання банківської системи.

Впровадження та удосконалення заходів впливу на комерційні банки, з метою стабілізації фінансового стану установ передбачало наступні заходи:

- відкликання ліцензій на здійснення всіх банківських операцій;
- переведення банків у режим фінансового оздоровлення;
- проведення реорганізації банків шляхом приєднання до інших банків;
- вилучення з реєстру;
- прийняття рішення про ліквідацію.

До інструментів які Національний банк України не застосовував з метою оздоровлення банківської системи відносяться: призначення тимчасової адміністрації, з причини відсутності професійних кадрів, позитивного досвіду та процедурних критеріїв. Недостатня фінансова стійкість комерційних банків, низький рівень капіталізації та якості активів потребував, в досліджуваній період, більш активного проведення реорганізації та реструктуризації проблемних банків.

Даний період розвитку Національного банку України характеризується прийняттям Закону України «Про Національний банк України» відповідно до якого Національний банк України є центральним банком країни, органом державного регулювання, виконує роль емісійного центру, проводить загальну політику в сфері обігу готівки, кредитування, зміцнення національної грошової одиниці, є головним організатором розрахунків між банками, погоджує функціонування національної банківської системи, встановлює курс грошової одиниці по відношенню до іноземних валют. [2]

До позитивних рис досліджуваного періоду також можна віднести: утвердження реальної дворівневої банківської структури із автономним Національним банком, започаткування операцій з розміщення дорогоцінних металів у провідних зарубіжних банках, перехід до гнучкого регулювання діяльності комерційних банків.

Таким чином, політика підтримки реального курсу гривні Національним банком стала ефективною для макроекономічної стабілізації. Були досягнуті цілі регулювання та цілі коригування: зниження облікової ставки призвело до зменшення процентних ставок та зміни структури кредитування.

У період 2000-2004 рр. параметри монетарної політики не відповідали рівню розвитку фінансового ринку. Проте, стратегія Національного банку України була спрямована на створення монетарних передумов для розширення кредитування реального сектору економіки. Основним інструментом залишалася облікова ставка, яка зменшувалася протягом досліджуваного періоду. Додатковим інструментом стимулювання кредитування в реальний сектор економіки стало обмеження обсягів операцій продажу ПОВДП із власного портфеля НБУ.

Початок наступного етапу розвитку Національного банку України можна віднести до 2003 року, коли в якості мети грошово-кредитної політики визначалася підтримка стабільності гривні як монетарної передумови поступового переходу від екстенсивного економічного зростання до розвитку на інноваційно-інвестиційній основі та досягнення довгострокових соціальних, структурних й інституційних цілей [7].

До особливостей визначеного етапу монетарного розвитку Національного банку

України можна віднести впровадження середньострокової монетарної стратегії, що передбачає поступовий перехід до таргетування інфляції.

Початок сучасного етапу монетарного розвитку Національного банку характеризується проведенням відкритої та прозорої комунікаційної політики, підвищенням фінансової грамотності серед населення, зменшенням паніки на фінансових ринках. Проблемою залишається криза державних фінансів, що потребує застосування НБУ заходів із спрямування сеньйоражу на монетизацію бюджетного дефіциту, обмежуючи до мінімуму рефінансування комерційних банків

Здійснення операцій з купівлі-продажу державних облігацій через механізм двостороннього котирування. Мобілізація коштів проводилася за допомогою операцій «овернайт» з метою абсорбування ліквідності.

Стримання інфляційних процесів та збалансування ситуації на грошово-кредитному ринку здійснювалося за рахунок застосування важелів процентної політики: збільшення облікової ставки, встановлення процентної ставки за кредитами рефінансування на рівні подвійної облікової ставки.

Кризовий період 2014 року, який характеризувався наступними негативними макроекономічними показниками: знецінення гривні, погіршення інфляційних очікувань, війна на Сході, зростання споживчої інфляції. Посилення інфляційних ризиків призвело до потреби змін підходів Національного банку України до проведення грошово-кредитної політики. Жорстка монетарна політика направлена на обмеження надлишкової ліквідності банків та зменшити спекуляції на валютному ринку. Посилення ролі облікової ставки як базової при визначенні процентних ставок за іншими інструментами грошово-кредитної політики. Відновлено дію ще одного інструменту оперативного управління ліквідністю – операції із двостороннього котирування короткострокових державних облігацій.

Реформування організаційної структури, а саме: виокремлення консультативно-дорадчого органу Комітету з монетарної політики, який підзвітний правлінні і Раді Національного банку.

Послаблення інфляційного тиску відбулося у 2016 році завдяки стриманій монетарній та фіскальній політиці. Позитивним заходом в реалізації грошово-кредитної (монетарної) політики Національного банку в зазначений період є встановлення облікової ставки та процентної стави за ключовим інструментом монетарної політики на одному рівні. В умовах структурного профіциту ліквідності, який спостерігається в банківській системі, таким інструментом є операції з розміщення депозитних сертифікатів на двотижневий строк. Сьогодні на них припадає основна частина обсягу всіх розміщених депозитних сертифікатів, а операції з ними мають найбільший вплив на стан грошово-кредитного ринку. Уніфікація облікової ставки та ставки за двотижневими депозитними сертифікатами (наразі на рівні 19%) забезпечить вдосконалення першої ланки трансмісійного механізму монетарної політики, тобто управління короткостроковими процентними ставками на міжбанківському грошово-кредитному ринку. У подальшому зміни облікової ставки як орієнтиру вартості грошей та відповідні зміни процентних ставок на міжбанківському ринку транслуватимуться в зміни процентних ставок за іншими фінансовими активами (зокрема, державними цінними паперами) та роздрібних ставок комерційних банків за кредитами та депозитами. Чіткість і передбачуваність змін облікової ставки сприятиме формуванню ефективного монетарного трансмісійного механізму, через який Національний банк забезпечуватиме управління інфляційними процесами. [4]

Підвищенні прозорості в реалізації монетарної політики, стратегія розбудови ефективної комунікаційної політики. Орієнтація не лише на стабільність національної грошової одиниці, а на досягнення фінансової стабільності за рахунок забезпечення взаємозв'язків між монетарною та макропруденційною політикою.

На сучасному етапі монетарного розвитку Національного банку України характерним є перехід від пом'якшеної монетарної політики у 2017 році до жорсткої у

2018 році. Зменшення облікової ставки на початку 2017 року було застосовано з метою підтримки економічного зростання. Поліпшення кон'юнктури світових сировинних ринків, зниження інфляційних очікувань – стали факторами послаблення ризиків інфляційних процесів. Перехід до жорсткої монетарної політики був спричинений зростанням споживчого попиту, погіршенням інфляційних очікувань, затримкою у надходженні траншу від МВФ.

Крім того, досліджуваний період характеризувався удосконаленням ліцензійних умов для здійснення обміну валют, посиленням контролю за ліцензіатами.

## ВИСНОВКИ

Дослідження еволюційного розвитку Національного банку України з огляду на практику використання інструментів грошово-кредитного регулювання, цілей та стратегічної мети грошово-кредитної (монетарної) політики дозволяє виокремити наступні результати перспективних напрямів його функціонування:

1. Забезпечення інституційної, фінансової та операційної незалежності Національного банку України.
2. Пріоритетність в досягненні та підтримці цінової стабільності.
3. Прозорість грошово-кредитної (монетарної) політики Національного банку України з метою стабілізації інфляційних очікувань з боку домогосподарств та підприємств.

## SUMMARY

*In the article are considered the stages of functioning of the National Bank of Ukraine, described the problems and specifics of using monetary policy tools by the central bank of the country. The author summarizes the directions of development of the National Bank of Ukraine, analyzes contemporary activity. Defined and characterized stages of monetary development.*

*Key word: central bank, monetary policy, monetary instruments, interest rate, financial and economic crisis.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Вірстюк М. В., Панасюк С. М. Оцінка діяльності НБУ, як одного з інститутів контролю держави банківських фінансово-кредитних установ // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. - № 1. - С.50-58.
2. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Колісник М.Б. Місце центрального банку у структурі банківської системи // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21(3). – С. 198-202.
4. Національний банк України знизив облікову ставку та вдосконалив операційний дизайн монетарної політики [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=30186321&cat\\_id=85372](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30186321&cat_id=85372)
5. Нові підходи Національного банку України до проведення монетарної і валютної політики // Вісник Національного банку України. – № 3. - 2015. – С. 9-12.
6. Основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=55564681>
7. Основні засади грошово-кредитної політики на 2004 рік // Вісник НБУ. - №11. – С. 2-5.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>
9. Річний звіт Національного банку України за 2017 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71165707>
10. Становлення монетарної та фінансової політики в Україні // Вісник Національного банку України. – № 10. - 2004. – С. 8-11.
11. Черничко С.Ф., Черничко С.С., Пелехач І.І. Банківський сектор економіки України: огляд основних тенденцій і перспектив розвитку // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка» - Випуск 2(8). – 2017. - С. 182-189.
12. Шаринська, О. Є. Роль Національного банку України у процесі регулювання цінової ситуації в період ринкової трансформації економіки України // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2003. - Т. 7. - С. 64-68.

*Надійшла до редакції 28 серпня 2017 р.*

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ

*Т.П. Гончаренко, к.е.н., начальник відділу організаційного забезпечення діяльності ради*

*Виконавчий апарат Сумської обласної ради, м. Суми, Україна*

*Концепція стратегічного управління є широко поширеною у світі і використовується суб'єктами господарювання різних сфер діяльності для більш ефективного прийняття рішень в довгостроковому періоді та досягнення поставлених цілей діяльності. Її використання буде ефективним і для закладів фінансово-кредитної сфери, що сприяє актуальності проведеного дослідження. У статті досліджено теоретичні основи концепції стратегічного управління закладами фінансово-кредитної сфери. Це здійснювалося на основі методів аналізу і синтезу щодо термінологічного змісту поняття «стратегічне управління закладами фінансово-кредитної сфери». Проведений аналіз дозволив дослідити основні підходи до трактування сутності стратегій, управління та менеджменту, стратегічного управління та його еволюційне формування як окремого методу управління. Отримані результати дозволяють визначити роль та місце стратегічного управління у фінансово-кредитній сфері.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-04

### ВСТУП

Успішне функціонування будь-якого суб'єкта господарювання залежить від правильно обраної довгострокової стратегії розвитку та обраних керівництвом шляхів її досягнення. Це особливо актуально для організацій фінансово-кредитної сфери, адже в сучасних умовах глобалізації та інтернаціоналізації, нестабільності зовнішнього середовища внаслідок світової економічної кризи та загострення політичних конфліктів в різних куточках світу, трансформаційних змін у внутрішньому середовищі даних організацій через структурне реформування банківських систем тощо виникає гостра необхідність у формуванні чітких стратегічних орієнтирів розвитку для стабільності та конкурентоспроможності установи, а може й навіть фактору виживання її у майбутньому.

Стратегічне управління закладами фінансово-кредитної сфери є об'єктом досліджень широкого кола як вітчизняних, так і зарубіжних науковців не лише у сфері банківської справи чи менеджменту, а й інших суміжних областей. Проте, на нашу точку зору, не можна обмежуватися лише суто предметними дослідженнями у фінансовій сфері з цього приводу, адже стратегічне управління використовується абсолютно в різних сферах господарювання. Саме тому, метою даної статті є дослідження теоретичних основ концепції стратегічного управління, її еволюції та розвитку та проектування отриманих даних на заклади фінансово-кредитної сфери.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичним дослідження основних засад концепції стратегічного управління були присвячені фундаментальні праці вчених-основоположників Ансоффа І. [1], [7], [8], Касселза І. [2], Карлофа Б. [14], Мінцберга Г. [4], [17], Пірса і Робінсона [5], Томпсона А., Стрікланда Д. [23], Хігінса Дж. [3] тощо. На цьому сформованому базисі було продовжено та розширено дослідження такими науковцями як Борис О. А. [9], Віханський О. С. [11], Вологін Ю. [12], Давлетов І. І., Черданцев В. П., Тронина М. В. [13], Наливайко А. [18], Парахина В. Н. [19], Саєнко М. Г. [20] тощо.

Аналіз зазначених вище праць дозволяє сформувати власне уявлення про досліджувану проблему та систематизувати основи концепції стратегічного управління для закладів фінансово-кредитної сфери.

#### АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ

Для проведеного дослідження пропонуємо використати метод аналізу (для розкладання поняття «стратегічне управління закладами фінансово-кредитної сфери» на складові та дослідження їх особливостей) та метод синтезу (для поєднання досліджених частин та осягання сутності їх єдності).

Відповідно до тлумачного словника, поняття «стратегія» (від гр. «*στρατηγία*» або *stratos* – військо і *ago* – веду) має наступні значення:

- «мистецтво підготовки і ведення війни та великих воєнних операцій;
- мистецтво суспільного і політичного керівництва масами, яке має визначити головний напрям їх дій, вчинків;
- спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь» [21].

Хоча цей термін історично і має військове походження, проте його прийнято широко використовувати і в інших сферах господарювання, зокрема в економічній. Як свідчать науковці [20, 18], вперше стратегію з економічним підтекстом було використано А. Чендлером (1962 р.) як «визначення основних довгострокових цілей підприємства, адаптації комплексу дій та розміщення ресурсів, необхідних для досягнення цілей». Це класичне визначення формує три основні компоненти будь-якої стратегії: по-перше, довгострокові цілі як майбутній напрямок розвитку; по-друге, комплекс дій як поточний напрямок діяльності; по-третє, наявність ресурсів (фінансових, людських, матеріальних, інтелектуальних тощо), що є основою для будь-якої діяльності.

Після цього поняття «стратегія» почало широко використовуватися в економічній науці на мікро-, мезо- та макрорівнях, що зумовило плюралізм підходів до визначення його сутності (табл. 1).

Зазначимо, що у своїй праці Г. Мінцберг визначає стратегію як комбінацію п'яти «П» (*5Ps of Strategy theory*), а саме як:

- план (*plan*), тобто керівництво, орієнтир або напрямок розвитку, що формується відповідно до існуючої ситуації. Також це визначення передбачає традиційне уявлення стратегії як досягнення поставлених довгострокових цілей тощо;
- принцип (*pattern*) або слідування деякій повторюваній моделі поведінки;
- позиція (*position*), що передбачає визначення конкурентного положення суб'єкта у зовнішньому середовищі і пошук можливих шляхів рішень для партнерів;
- перспектива (*perspective*) тобто розгляд концепції загального розвитку суб'єкта в майбутньому, формування певної корпоративної культури, ідеології, що сприятиме досягненню поставлених цілей тощо;
- прийом (*ploy*) або особливий маневр, що застосовується з метою перехитрувати існуючих та нових конкурентів» [17].

На нашу думку, запропоноване розуміння стратегії Г. Мінцбергом є найбільш багатофункціональним та найповніше описує дану категорію, що може застосовуватися на будь-якому рівні та для різних сфер господарювання, у тому числі для закладів фінансово-кредитної сфери.

Проведене дослідження дає змогу сформувати власне визначення стратегії закладів фінансово-кредитної сфери як загального довгострокового плану розвитку установи, що враховує умови внутрішнього і зовнішнього середовища, орієнтується на заздалегідь визначені принципи, прийоми, методи діяльності, корпоративну культуру тощо з метою найбільш ефективного досягнення поставлених стратегічних цілей та формування стійкого конкурентного положення на ринку.

Цілком доцільно відмітити, що стратегія має бути індивідуальною для кожного закладу фінансово-кредитної сфери, адже є результатом комплексного аналізу

внутрішнього і зовнішнього середовища конкретного закладу з урахуванням його індивідуальних цілей, стратегічного бачення і можливостей.

Перейдемо до сутності поняття «управління», яке відповідно до тлумачного словника означає:

– «спрямовувати діяльність, роботу кого-, чого-небудь; бути на чолі когось, чогось; керувати;

– спрямовувати хід процесу, впливати на розвиток, стан чого-небудь» [21].

Таблиця 1 – Основні підходи до трактування поняття «стратегія»

Автор /Джерело	Визначення поняття
Ансофф І. [8]	Набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується в своїй діяльності
Армстронг М. [25]	Можна розглядати як: – напрям руху компанії з урахуванням конкретного зовнішнього оточення з метою створення стійкої конкурентної переваги; – констатацію наміру, який визначає засоби для досягнення цілей, пов'язаного з довгостроковим розподілом значних ресурсів компанії, з гнучкою відповідністю цих ресурсів і здатностей особливостям зовнішнього оточення; – перспективу в процесі визначення ключових стратегічних питань і факторів успіху, при цьому стратегічні рішення, що приймаються, повинні бути направлені на створення значного і довгострокового впливу на поведінку і ефективність компанії
Карлоф Б. [14]	Узагальнююча модель дій, що необхідні для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії
Касселз І. [2]	Загальний, недеталізований план діяльності, що охоплює тривалий період часу, спосіб досягнення складної мети, яка є невизначеною і головною для керівника на даний момент і може бути скорегована в подальшому
Мінцберг Г. [4], [17]	Результат підконтрольного, усвідомленого процесу формального планування, розбитого на окремі кроки, схематично зображеного у вигляді контрольних таблиць, які підтримуються певними методами або як принцип поведінки або слідування певній моделі поведінки.
Наливайко А. [18].	Ідеальна аналітична мета, для досягнення якої здійснюється ідентифікація її складових: ринкових можливостей підприємства, його загальної концепції та ресурсів, власних цінностей та прагнень, підтвердження зобов'язань підприємства перед суспільством та його членами
Парахіна В. Н., Максименко Л. С., Панасенко С. В. [19]	Загальний напрямок, спосіб управління, набір правил і принципів, керуючись якими забезпечують досягнення стійких конкурентних позицій та інших головних цілей фірми, виходячи з її реальних можливостей, які визначаються за допомогою глибокого аналізу минулих результатів діяльності, зовнішнього середовища і сформованих відносин з конкурентами і постачальниками, а також на основі прогнозу їх зміни в майбутньому
Томпсон А., Стрікланд Д. [23]	Комбінація із запланованих дій і швидких рішень з адаптації до нових досягнень промисловості та нової диспозиції на чолі конкурентної боротьби

Як бачимо, дане поняття є досить широким та може стосуватися багатьох систем та явищ. Зазначимо, що в науковій літературі досить часто в якості синоніму терміну «управління» використовують запозичений зарубіжний термін «менеджмент» від лат. «*manus*» – рука або від італ. «*maneggiare*» – управляти конем на арені»).

Відповідно до тлумачного словника, менеджмент доцільно розглядати з двох точок зору:

– як «наукова організація управління, що включає чотири основні елементи: планування, організація, мотивація та контроль;

– як керівний склад управлінців на різних рівнях» [22].

Порівнюючи ці два терміни, на нашу думку, доцільно навести наступні визначення (таблиця 2).

Таким чином, менеджмент є дещо вужчим поняттям за управління, що використовується переважно в виробничій сфері для організації виробничого процесу за допомогою різних методів та елементів. Проте в ході нашого дослідження пропонуємо використовувати дані поняття як синоніми.

Таблиця 2 – Порівняльна характеристика понять «управління» та «менеджмент»

Автор / Джерело	Визначення понять (У – управління, М – менеджмент)	
Борисов А. Б. [10]	У	Свідома цілеспрямована дія з боку держави, економічних суб'єктів на людей і економічні об'єкти, здійснювана з метою спрямувати їхні дії в потрібне русло й отримати бажані результати
	М	Рациональне управління сучасним виробництвом, тісно пов'язане з поліпшенням організації на основі постійного впровадження нових принципів, форм, структур і методів управління з метою підвищення ефективності виробництва, бізнесу
Вологін Ю. [12]	У	Цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити поведінку у зв'язку зі зміною обставин
	М	Система, що передбачає здійснення способів, принципів управління, уміння спрямовувати працю людей знання, досвід, інтелект на досягнення поставлених цілей
Мидюк О. Н. [16]	У	Сукупність процесів, що забезпечують підтримку системи в заданому стані і переведення її в новий більш життєвий стан організації шляхом розробки й реалізації цілеспрямованих дій. Вироблення управляючих дій включає збір, передачу та обробку необхідної інформації, прийняття рішень, що обов'язково включає визначення управляючих дій
	М	Галузь знань і професійної діяльності, спрямованої на формування й забезпечення досягнення цілей організації шляхом раціонального використання наявних ресурсів
Михайлова С. І. [15]	У	Постійна й систематична дія на діяльність його структур для забезпечення злагодженої роботи та досягнення кінцевого позитивного результату
	М	Рациональний спосіб управління діловими підприємствами; управління, зорієнтоване на отримання прибутку; діяльність, пов'язана із спостереженням, що використовує особливі форми організації праці, договірні й контрактні відносини між працею та капіталом; особлива галузь наукового знання й професійної спеціалізації менеджерів, з яких складається адміністративний штат корпорації тощо

Враховуючи все вищенаведене, при формування поняття «стратегічне управління» формується дещо нова динамічна категорія. Якщо головна мета стратегії – досягнення поставлених стратегічних цілей, то головна мета стратегічного управління – ефективна адаптація до можливих змін в ході такого досягнення, швидке коригування подальшого курсу розвитку.

Необхідно зазначити, що сама концепція стратегічного управління виникла приблизно у 70-х роках минулого сторіччя та була сформована внаслідок еволюційних змін в системі управління. До основних етапів її формування загальноприйнято відносити наступні:

– 1 етап (1900-1950 рр.) – бюджетування або поточне управління «за відхиленнями», що полягає у співвідношенні планових та фактичних результатів діяльності через розробку бюджетів, короткострокових планів, проведення фінансового контролю тощо, характеризується переважно внутрішньою спрямованістю;

– 2 етап (1950-1970 рр.) – довгострокове планування або управління «від досягнутого», що передбачає застосування елементів передбачення майбутнього (екстраполяційне прогнозування) на основі аналізу результатів діяльності, характеризується як внутрішньою, так і зовнішньою спрямованістю;

– 3 етап (1960-1970 рр.) – стратегічне планування або управління «за цілями», що включає врахування зовнішніх факторів розвитку (наприклад, кон'юнктури ринку, інтересів стейкхолдерів, а особливо клієнтів тощо) та використання їх можливостей, врахування загроз та можливих перешкод (поява стратегічного мислення);

– 4 етап (сер. 1970-х поч. 1980-х рр.) – стратегічне управління, що враховує досягнення попередніх етапів щодо збалансування інтересів усіх стейкхолдерів, минулих і майбутніх результатів діяльності, факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, коротко-, середньо- та довгострокові перспективи тощо.



Якщо співвіднести наведені вище чотири етапи еволюції системи управління з технологічними циклами та розвитком економічних відносин, то можна простежити певну тенденцію у поступовому ускладненні як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, збільшення невизначеності та ризиків, що потребували зміну й методів управління тощо.

Щодо сутності поняття «стратегічне управління», то в науковій літературі немає одноставного підходу до його визначення. Пропонуємо розглянути погляди найбільш ґрунтовних дослідників питання стратегічне управління у таблиці 3.

Таблиця 3 – Основні підходи до трактування поняття «стратегічне управління»

Автор /Джерело	Визначення поняття
Ансофф І. [7]	Багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між певним суб'єктом управління (переважно організаціями та установами), включаючи його окремі структурні одиниці, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей
Віханський О.С. [11]	Таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і дозволяють домагатися конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей
Пірс і Робінсон [5]	Набір рішень і дій по формулюванню і виконанню стратегій, розроблених для того, щоб досягти мети організації
Хігінс Дж. [3]	Процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням
Шершньова З. Є., Оборська С. В [24]	Процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись
Щендел Д. [6]	Галузь наукових знань, що охоплює методологію формування стратегії розвитку організаційних структур і прийняття стратегічних управлінських рішень, способи їх практичної реалізації для досягнення цілей суб'єкта управління
Василенко В. О., Ткаченко Т. І. [26]	Динамічний процес аналізу, вибору стратегій, планування, забезпечення та реалізації розроблених планів організацією,

Виходячи з цього, можна сформулювати основні завдання стратегічного управління:

- по-перше, визначити основну сферу діяльності суб'єкта господарювання та сформулювати основний напрям стратегічного розвитку;
- по-друге, установити місію, конкретні довгострокові та короткострокові стратегічні цілі, цільові показники і завдання для їхнього досягнення;
- по-третє, розробити та сформулювати стратегію для досягнення поставлених вище цілей і результатів діяльності;
- по-четверте, реалізувати стратегічний план;
- по-п'яте, оцінити результати діяльності, критично проаналізувати ситуацію та за необхідності внести корективи в цільові показники, стратегію та хід/методи її реалізації відповідно до новим ідеям та можливостям, отриманим результатам тощо.

Для більш ґрунтового розуміння стратегічного управління пропонуємо порівняти його з оперативним (таблиця 4).

Таким чином, між операційним та стратегічним управлінням є ряд вагомих відмінностей, проте вони не повинні виключати один одного, а навпаки діяти як єдиний взаємопов'язаний механізм. Оперативне управління повинно вирішувати більш нагальні проблеми та досягати короткострокові та середньострокові цілі, а стратегічне управління повинно враховувати результати поточного та формувати

більш довгостроковий курс розвитку, адаптуючись до поточних змін та використовувати нові переваги.

Таблиця 4 – Основні підходи до трактування поняття «стратегічне управління»

Характеристика	Оперативне управління	Стратегічне управління
Головна мета	Виробництво товарів і надання послуг з метою отримання та максимізації прибутку	Вживання організації в довгостроковій перспективі, оптимізація системного потенціалу для досягнення цілей в майбутньому
Орієнтованість	Переважно внутрішня	Переважно зовнішня
Часові рамки	Короткострокова та середньострокова перспектива	Довгострокова перспектива
Підхід до управління персоналом	Як ресурс організації, що виконує поставлені задачі та функції	Як капітал організації, основна цінність та фактор успіху
Основні критерії ефективності управління	Прибутковість і раціональність використання виробничого потенціалу	Своєчасність і точність реакції організації на нові запити ринку і зміни в залежності від зміни оточення
Архітектура організації	Оперативна (консервативність до змін)	Стратегічна (відкрита, гнучка)
Пріоритетність сфер діяльності та концентрація влади	Виробництво та маркетинг	Управління та НДДКР
Стиль організаційної поведінки	Приростний (мінімізація змін та ризиків від традиційної поведінки організації)	Підприємницький (цілеспрямоване прагнення до змін та нових можливостей, балансування сукупності ризикових варіантів)
Структура	1. Функціональна/дивізійна 2. Стабільна	1. За проектами / матрична 2. Динамічна
Система управління	1. Довгострокове планування 2. Контроль сформованої діяльності	1. Стратегічне планування / стратегічне проблемне управління 2. Стратегічне управління 3. Стратегічний контроль

Джерело: систематизовано автором на основі [11], [13], [1].

Якщо розглядати стратегічне управління через призму фінансово-кредитної сфери, то можна зазначити, що це процес формування та реалізації довгострокових перспектив розвитку установи та зміцнення її стратегічних позицій на ринку через визначення місії, стратегічних цілей та стратегій розвитку, їх коригування та адаптація відповідно до умов внутрішнього і зовнішнього середовища.

Як зазначалося вище, стратегії та цілі є індивідуальними для кожної установи відповідно до пріоритетів керуючого органу та інших факторів. Найбільш поширеними цілями для установ фінансово-кредитної сфери можуть бути:

- збільшення частки чи сегменту ринку на якому функціонує установа;
- досягнення лідерських позицій в галузі чи покращення рівня конкурентоспроможності на регіональному, національному чи міжнародному ринку;
- покращення репутації установи та збільшення клієнтської бази;
- висока якість власних фінансово-кредитних послуг;
- розширення асортименту наданих установою продуктів та послуг та їх якості;
- досягнення найбільш адекватної та конкурентоспроможної ціни на товари та послуги в галузі;
- покращення фінансових показників діяльності установи тощо.

Підсумовуючи все вищесказане, зазначимо, що стратегічне управління є надзвичайно важливим елементом діяльності фінансово-кредитних установи та має бути пріоритетним завданням для топ-менеджменту. Разом з ефективним операційним управлінням воно може дозволити не лише зміцнити конкурентну позицію установи в галузі, врахувати всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, а й сформувати гнучкі довгострокові орієнтири розвитку, що дозволять адаптуватися до передбачуваних та непередбачуваних змін та досягти визначених стратегічних цілей.

## SUMMARY

*The concept of strategic management is widespread in the world and is used by business entities in different fields of activity to make long-term decisions more effective and to achieve their goals. Its use will be effective also for institutions of financial and credit sphere, which promotes the relevance of the research. The author analyzes the theoretical basis of the strategic management of financial and credit institutions concept. The methods of analysis and synthesis were used in the context to research of the terminological content of the term "strategic management of financial and credit institutions". This allowed author to explore the main approaches to the interpretation of the essence of "strategies", "management", "strategic management" and its evolutionary formation as a separate management method. The obtained results allow to determine the role and place of strategic management in the financial and credit sphere.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ansoff H. I. (1984). *Implanting strategic management*. Prentice/Hall International, Englewood Cliffs, N.J. 510 p.
2. Cassels E. (2000). *Book 1. Introduction. Strategy*. The Open University, Walton Hall, Milton Keynes/ 432 p.
3. Higgins J.M. (1983). *Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases*, 2nd ed. Chicago: The Dryden Press.
4. Mintzberg H. Ahlstrand B., Lampel J. (2001). *Школи стратегій*. Серія : теорія і практика менеджмента. СПб. : Питер. 336 с.
5. Pearce II J.A., Robinson R.B. Jr. (1985). *Strategic Management*, 2nd ed. Homewood, Ill: Richard D. Irwin.
6. Schendel D. E., Hatten K. J. (1972). *Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging*. *Academy of Management Proceedings*. P. 56-57.
7. Ансофф И. (1999). *Новая корпоративна стратегія*. СПб. : Изд-во "Питер". 416 с.
8. Ансофф И. (1989). *Стратегическое управление*. Сокр. пер. с англ. /науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. М. : Экономика. 519 с.
9. Борис О. А. (2014). *Управление стратегическими изменениями в организации и их социальные цели. Приоритеты и пути развития теории и практики управления социально-экономическими системами в современной России: сб. науч. тр. кафедры менеджмента СевКавГТУ, под ред. профессора В.Н. Парахиной*. Ставрополь: Графа. 414 с.
10. Борисов А. Б. (2005). *Большой экономический словарь*. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Книжный мир. 860 с.
11. Виханский О. С. (1998). *Стратегическое управление: Учебник*. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики. 296 с.
12. Вологін Ю. (2011). Становлення та розвиток менеджменту як науки в сучасних умовах ринкової економіки. Молодь і ринок. № 8. С. 129-133 . URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir\\_2011\\_8\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2011_8_32).
13. Давлетов И. И., Черданцев В. П., Тронина М. В. (2015). *Стратегическое управление инновационными процессами в организации: учебное пособие*. ФГБОУ ВО «Пермская ГСХА». Пермь. 290 с.
14. Карлоф Б. (1991). *Деловая стратегия: концепция, содержание, символы*. М. : Экономика. 239 с.
15. Михайлова С. І. (2006). *Менеджмент : навч. посіб*. Вінниця : НОВА КНИГА. 416 с.
16. Мидюк О. Н., Горьканова Л. В., Янгичер О. С. (2008). *Теория управления : электронное гиперссылочное учеб. пособ*. URL: [http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1\\_0.html](http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1_0.html).
17. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. (2001). *Стратегический процесс*. Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб: Питер. 688 с.
18. Наливайко А. (2001). *Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : монографія*. К. : КНЕУ. 227 с.
19. Парахина В. Н. Максименко Л. С., Панасенко С. В. (2006). *Стратегический менеджмент: ученик*. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС.
20. Сасенко М. Г. (2006). *Стратегія підприємства: Підручник*. Тернопіль: «Економічна думка». 390 с.
21. *Словник української мови : в 11 т.* АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. Київ: Наукова думка, 1970-1980. 799 с.
22. *Тлумачний англо-український словник економічних термінів з елементами теорії та проблематики. Дідактичний довідник (2015).. [Вид. 2-ге, випр.]*. Кіровоград: видавець Лисенко В.Ф..130 с.
23. Томпсон А., Стрикленд Дж. (1998). *Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации*. М. : Юнити. 576 с.
24. Шершньова З. Є., Оборська С. В. (1999). *Стратегічне управління : навч. посіб*. К. : КНЕУ. 384 с.
25. Армстронг М. (2002). *Стратегическое управление человеческими ресурсами*. Пер. с англ. под ред. Н. В. Гринберга. М.: ИНФРА-М. 328 с.
26. Василенко В. О., Ткаченко Т. І. (2004). *Стратегічне управління підприємством: Навч. посібник*. Вид. 2-ге, виправл. і доп. За ред. Василенка В. О. К.: Центр навчальної літератури. 400 с.

*Надійшла до редакції 12 вересня 2017 р.*

## РОЛЬ ЗВІТНОСТІ ЗІ СТАЛОГО РОЗВИКУ У ЗДІЙСНЕННІ ВІДПОВІДАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: ОГЛЯД АКАДЕМІЧНИХ ДЖЕРЕЛ

**Ю.В. Єльнікова, асистент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування,  
Сумський державний університет, м. Суми, Україна**  
**С. М. Макаренко, головний аудитор,  
АФ ТОВ «Сумикооп-аудит», м. Суми, Україна**

*У статті доведено позитивну роль звітності зі сталого розвитку для прийняття рішень інвесторами у ході здійснення відповідальних інвестицій. Встановлено, що стандарти і керівництва Глобальної ініціативи зі звітності є провідною концептуальною основою для розкриття інформації зі сталого розвитку з метою інвестиційного аналізу у сфері відповідального інвестування. Обґрунтовано еволюційність врахування не лише принципів негативного скринінгу, ESG – критеріїв у діяльності компаній, що складають звітність зі сталого розвитку та є об'єктами відповідальних інвестицій, але і найбільш релевантних для них Цілей сталого розвитку. Окреслено напрями впливу звітності зі сталого розвитку на здійснення відповідальних інвестицій.*

*Ключові слова: звітність зі сталого розвитку, відповідальне інвестування, інвестори, стейкхолдери, Глобальна ініціатива зі звітності, ESG – критерії, Цілі сталого розвитку.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-05

### ВСТУП

Перехід до 17 Цілей сталого розвитку ООН United Nations Sustainable Development Goals (SDGs) до 2030 року на глобальному рівні визнано магістральним шляхом для сталого майбутнього, у якому провідну роль відведено приватному сектору та інвестиційній спільноті. Досягнення Цілей сталого розвитку щороку потребуватиме 5-7 трлн. дол. США інвестицій [18], що актуалізує пошук нових механізмів фінансування сталого розвитку та її інформаційного забезпечення. На думку Глобального договору ООН (UN Global Compact) Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting Initiative (GRI), Принципів відповідального інвестування Principles for Responsible Investment (PRI) та інших 32 організацій у сфері відповідального інвестування – підписантів Стокгольмської декларації (2017 р.) Цілі сталого розвитку можуть бути ключовими драйверами зростання глобального ВВП та джерелом інвестиційних можливостей для різних груп стейкхолдерів, насамперед відповідальних інвесторів [18].

Тенденції у розвитку процесів відповідального інвестування у світі носять динамічний висхідний характер. За даними Глобального альянсу зі сталих інвестицій (Global Sustainable Investment Alliance) обсяг активів, що перебуває під управлінням відповідальних інвесторів у 2016 р. зріс на 25% у порівнянні з 2014 р. і становив 22,89 трлн. дол. США [7]. Разом з тим, відповідальне інвестування поки що більшою мірою спирається на підходи негативного відбору та використання ESG (екологічних, соціальних та управлінських) критеріїв, аніж врахування Цілей сталого розвитку.

Складання і подання звітності зі сталого розвитку постає ключовим напрямом реформування сфери корпоративного звітування у світлі інвестиційних процесів та запровадження Цілей сталого розвитку останніми роками. Порівняння масштабів її поширення серед найбільших компаній у 41 країні світу підтверджує зростаючий тренд: в 2011 р. звітність зі сталого розвитку подавало 64% серед 100 найбільших компаній у кожній з досліджуваних країн; у 2013 – 71%; у 2017 – 75% [8, 9, 10].

Загальноприйнятим визначенням звітності зі сталого розвитку є визначення Глобальної ініціативи зі звітності як інструменту вимірювання, розкриття,

підзвітності зовнішнім і внутрішнім стейкхолдерам щодо діяльності організації відповідно до Цілей сталого розвитку [6]. А самі стандарти та керівництва Глобальної ініціативи зі звітності є основою для розкриття інформації зі сталого розвитку для 75 % компаній з числа найбільших у світі (G250) [10].

Дослідження ролі звітності зі сталого розвитку у процесах відповідального інвестування носить передусім міждисциплінарний характер та знаходиться на стику наук бухгалтерського обліку, фінансів, менеджменту. Це питання набуло ґрунтовного висвітлення у працях здебільшого зарубіжних науковців Bilbao-Terol A. та ін. [2], Diouf D. та Boiral O. [3], Du Sh. та ін. [4], Lo K. Y., Kwan C. L. [11], Miralles - Quiros, M. M. та ін. [13], Mynhardt H. та ін. [14], Rezaee Z. та ін. [16], Sonnenberg D., Hamann R. [17], Willis A. [19] та ін.

Але незважаючи на значні масиви зарубіжних академічних джерел у цій сфері, та з урахуванням недостатнього поширення даного питання у вітчизняній науці, на наш погляд, питання ролі звітності зі сталого розвитку у здійсненні відповідальних інвестицій потребує додаткового вивчення.

#### ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

В умовах запровадження глобальних Цілей сталого розвитку ООН та поширенні ESG-критерії у ході здійснення інвестиційного аналізу об'єктів інвестування звітність зі сталого розвитку постає ключовим джерелом інформації для обґрунтування інвестиційних рішень стейкхолдерів компаній та інформаційним забезпеченням для розвитку практики відповідального інвестування.

Мета даного дослідження полягає у визначенні напрямів реалізації ролі звітності зі сталого розвитку у процесах відповідального інвестування.

#### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вирішення глобальних проблем людства засобами відповідального інвестування потребує дієвого та усебічного інформаційного забезпечення процесів прийняття інвестиційних рішень. Таким забезпеченням виступає звітність зі сталого розвитку та його окремими критеріями.

Відправною точкою для використання ESG-критеріїв в інвестиційному аналізі при відборі об'єктів відповідального інвестування можна назвати 2006 р. До цього превалюючим підходом у сфері відповідального інвестування, що динамічно розвивалося починаючи з 70-х рр. XX ст., був інвестиційний підхід негативного скринінгу та стратегій виключення. Саме у 2006 р. Принципи відповідального інвестування ООН запровадили цей термін і інвестування за ESG-критеріями почало набувати характеру мейнстріму. У 2015 р. Нью-Йоркський самміт ООН ознаменував прийняття нових орієнтирів у сфері сталого розвитку – Цілей сталого розвитку та змістив вектори у розвитку відповідального інвестування.

На ринку капіталів компанії знаходяться під постійним тиском численних категорій стейкхолдерів, насамперед інвесторів та відповідальних інвесторів та мають враховувати актуальні вимоги до ведення бізнес-діяльності. На сьогодні ці вимоги трансформуються у модифіковані ESG-критерії – EGSEE (Economic, Governance, Social, Ethical, and Environmental, де до загальновідомих екологічних, соціальних та управлінських додані економічні та етичні критерії або взагалі ESG/SDG критерії, які поєднують зазначені критерії з Цілями сталого розвитку ООН.

17 Цілей сталого розвитку дають 17 різних векторів, за якими інвестори можуть вийти за межі негативних критеріїв скринінгу та переорієнтуватися на інклюзивні інвестиційні стратегії позитивного характеру, які спираються на інкорпорацію цих Цілей у бізнес-стратегію і процеси компаній на усіх рівнях та розкриваються у їх звітності зі сталого розвитку. Цілі сталого розвитку створюють для відповідальних інвесторів можливість врахування таких аспектів у діяльності компаній при відборі об'єктів інвестування, як зміни клімату, умови праці і гендерну різноманітність, корпоративне громадянство та дотримання принципів бізнес-етики, що у сукупності створюють підґрунтя для вирішення глобальних проблем людства.

Еволюційність глобального розвитку та процесів його фінансового та інформаційного забезпечення (табл. 1) дають змогу вибудувати логіку формування та розкриття звітності компаній: від окремих соціальних чи екологічних показників – до повноцінних соціальних чи екологічних звітів та комплексних звітів зі сталого розвитку.

Таблиця 1 – Розвиток процесів відповідального інвестування та звітування зі сталого розвитку (розробка авторів)

Драйвери/критерії	Звітність	Інвестування
Критерії негативного скринінгу	Розкриття додаткових соціальних чи екологічних показників в межах традиційних форматів звітності	Соціально відповідальні інвестиції (Socially Responsible Investment (SRI))
ESG-критерії	Окрема соціальна, екологічна звітність, що складається за окремими критеріями	
Цілі сталого розвитку ООН	Комплексна звітність зі сталого розвитку	Сталі відповідальні інвестиції (Sustainable Responsible Investment (SRI))

Однак, важливим питанням у ході визначення ролі звітності зі сталого розвитку як останнього етапу у формуванні інформаційного забезпечення відповідального інвестування на сьогодні постає встановлення її впливу на інвестиційну привабливість та фінансову ефективність компаній. Оскільки, така звітність передбачає висвітлення не лише позитивних ефектів у роботі компанії, але і негативного впливу на навколишнє середовище та соціальний клімат. У таких разі питання економічної ефективності відповідальних інвестицій може бути нівельоване негативним впливом соціальних чи економічних критеріїв, провалом на шляху досягнення тих чи інших Цілей сталого розвитку.

Іншим аспектом вказаної проблеми може бути зниження економічної ефективності самих компаній – об'єктів відповідального інвестування через соціальні чи екологічні критерії, надмірні витрати на фінансування ініціатив сталого розвитку.

Таким чином, вивчення взаємозв'язку між дотриманням критеріїв сталого розвитку та його Цілей компаніями – об'єктами відповідального інвестування на основі їх звітності зі сталого розвитку потребує детального аналізу академічних праць.

Зокрема, згідно з даними Friede G. та ін. [5] починаючи з 1970 р. до 2014 р. опубліковано 60 оглядових праць та 3718 індивідуальних досліджень, спрямовані на вивчення впливу ESG – критеріїв відповідального інвестування на фінансову ефективність компаній. При цьому, авторами встановлено, що 90% з досліджених праць постулюють позитивний (не негативний) зв'язок між названими критеріями та ефективністю об'єктів відповідального інвестування.

Подібні огляди були здійснені також авторськими колективами Allouche J., Lagache P. [1], які довели існування подібного впливу у 52,68% випадків (позитивний зв'язок між соціальною та фінансовою ефективністю компаній – об'єктів відповідального інвестування) з числа 93 досліджень відповідного спрямування.

Margolis J. та ін. [12], дослідили 192 випадки у 167 роботах та встановили наявність позитивного впливу соціальної відповідальності компаній на їх фінансову ефективність у понад 50% робіт.

Вказані ретроспективні огляди академічних напрацювань свідчать про підтвердження позитивного зв'язку між звітуванням зі сталого розвитку, дотриманням критеріїв сталого розвитку та інвестиційної привабливістю (фінансовою ефективністю компаній).

Окремим масивом слід навести праці науковців, що детально вивчають особливості реалізації такого позитивного зв'язку.

Так, Lo, K. Y. і Kwan, C. L. [11] дійшли висновку що поширення відповідального інвестування залежить від здатності компаній до комунікації щодо створеної ними

вартості з ключовими стейкхолдерами – інвесторами, а підвищення прозорості індексів відповідального інвестування, *що складаються на основі звітності зі сталого розвитку компаній* (авт. курсив) дозволяє проявитися позитивному зв'язку між відповідальною поведінкою та вартістю компанії.

Не можна не погодитися з думкою Du Sh. та ін. [4], які зафіксували наявність короткострокових реакцій на ринку капіталів на появу звітів зі сталого розвитку компаній. У довгостроковій перспективі компанії, що публікують такі звіти, у порівнянні з компаніями, які не звітують, мають більшу ефективність.

На нашу думку, такі висновки свідчать на користь необхідності підвищення прозорості звітності зі сталого розвитку компаній як основи для інкорпорації критеріїв і Цілей сталого розвитку до інвестиційного аналізу та поширення звітності зі сталого розвитку.

Підтвердження важливості звітності зі сталого розвитку при здійсненні відповідального інвестування знаходимо і в регіональних дослідженнях зарубіжних авторів. На прикладі JSE socially responsible investment index, що складається на основі інтегрованої звітності лістингових компаній Йоханесбурзької біржі, Sonnenberg D. та Namann R. доводять існування позитивного впливу на розвиток відповідального інвестування в Південній Африці [17]. На прикладі Азійського регіону та розширеного переліку EGSEE критеріїв підкреслюють позитивну роль звітності зі сталого розвитку у створенні компаніями вартості для широкого кола стейкхолдерів Rezaee Z. та ін. [16], для десяти найбільших європейських ринків капіталу та Dow Jones Sustainability Index Europe – Miralles - Quiros M. M. та ін. [13]

Широким числом досліджуваних індексів відповідального інвестування (The Dow Jones Sustainability Group Index, the Jantzi Social Index and the Innovest EcoValue'21) вирізняється дослідження Willis A.[19]. Більше того, автор підкреслює важливість співставності звітності зі сталого розвитку, складеної за методологією Глобальної ініціативи зі звітності, як інструменту комунікації компаній з їх стейкхолдерами щодо їх діяльності та підзвітності не лише відносно фінансових підсумку (financial bottom line).

Дослідження подібного спрямування, проведені Bilbao-Terol A. [2], Diouf D. [3] дають змогу підтвердити важливість стандартів і керівництв Глобальної ініціативи зі звітності з урегулювання порядку складання і подання звітності зі сталого розвитку, забезпечення її якісних характеристик, зокрема достовірності та надійності для обґрунтування відповідальних інвестиційних рішень.

#### ВИСНОВКИ

На сьогодні вирішення глобальних проблем людства лежить у площині досягнення ним Цілей сталого розвитку, які потребують відповідного фінансового та інформаційного забезпечення. Проведений огляд академічних джерел засвідчив важливість практики звітування зі сталого розвитку не лише для фінансової ефективності компаній, але й проведення інвестиційного аналізу у ході здійснення відповідальних інвестицій в ці компанії. Масштабні ретроспекції наукових джерел з окресленої проблематики є підтвердженням позитивного зв'язку між дотриманням компаніями Цілей і критеріїв сталого розвитку, що розкриваються у звітності зі сталого розвитку та їх інвестиційної привабливості для відповідальних інвестицій. Важливим аспектом у дослідженні такого зв'язку є еволюційний характер розвитку практики звітування зі сталого розвитку під впливом критеріїв (драйверів) сталого розвитку, що втілюються у нові підходи до відповідального інвестування. Крім того, забезпечення співставного і достовірного способу звітування зі сталого розвитку на основі загальноновизнаної методології Глобальної ініціативи зі звітності вбачається ключовим напрямом просування його ролі у здійсненні відповідальних інвестицій.

#### SUMMARY

*The article shows the positive role of sustainability reporting for investors' decision-making in the implementation of responsible investments. The evolution of the consideration principles of negative screening, ESG - criteria the most relevant for them Sustainable Development Goals in the activity of companies that compile the*

*sustainability reports and are the objects of responsible investments, is substantiated. Standards and guidelines of the Global Reporting Initiative are the leading conceptual framework for the disclosure of information on sustainable development for the purpose of investment analysis in the field of responsible investment. The directions of the impact of reporting on sustainable development on responsible investment are outlined.*

*Key words: Sustainability Reporting, Responsible Investment, Investors, Stakeholders, Global Reporting Initiative, ESG - Criteria, Sustainable Development Goals.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Allouche J., Laroche P. The Relationship between Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: A Survey, Corporate Social Responsibility: Performance and Stakeholders. Palgrave MacMillan, Basingstoke. – 2006. – P. 3-40.
2. Bilbao-Terol A. Multi-criteria analysis of the GRI sustainability reports: an application to Socially Responsible Investment / Amelia Bilbao-Terol, Mar Arenas-Parra, Verónica Cañal-Fernández, Pablo Nguema Obam-Eyang // Journal of the Operational Research Society. – 2018 <https://doi.org/10.1057/s41274-017-0229-0>
3. Diouf D. The quality of sustainability reports and impression management: A stakeholder perspective / Dominique Diouf, Olivier Boiral // Accounting, Auditing & Accountability Journal. – 2017. – 30 (3). – P. 643-667, <https://doi.org/10.1108/AAAJ-04-2015-2044>
4. Du Sh. The Business Case for Sustainability Reporting: Evidence from Stock Market Reactions / Shuili Du, Kun Yu, C.B. Bhattacharya, Sankar Sen // Journal of Public Policy & Marketing. – 2017. – № 36 (2). – P. 313-330.
5. Friede G., Busch T., Bassen A. ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies // Journal of Sustainable Finance & Investment. – 2015. – № 5(4). – P. 210-233.
6. Global Reporting Initiative G3.1 Sustainability Reporting Guidelines. 2011. URL: <https://www.globalreporting.org/resource/library/G3.1-Sustainability-Reporting-Guidelines.pdf>
7. Global Sustainable Investment Review 2016. URL: [http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR\\_Review2016.F.pdf](http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf).
8. KPMG. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting. 2011. URL: <http://www.csr.ee/wp-content/uploads/2016/03/KPMHG-International-Survey-of-CSR-2011.pdf>.
9. KPMG. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting. 2013. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/08/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2013.pdf>.
10. KPMG. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting. 2017. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/10/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.pdf>
11. Lo K. Y. The Effect of Environmental, Social, Governance and Sustainability Initiatives on Stock Value – Examining Market Response to Initiatives Undertaken by Listed Companies / Lo K. Y., Kwan C. L. // Corp. Soc. Responsib. Environ. Mgmt. – 2017. – №24. – P. 606–619. <https://doi.org/10.1002/csr.1431>.
12. Margolis J., Elfenbein H., Walsh. J. Does it pay to be good? a meta-analysis and redirection of research on the relationship between corporate social and financial performance. Working Paper. Ross School of Business - University of Michigan. – 2007. URL: [https://sites.hks.harvard.edu/mrcbg/papers/seminars/margolis\\_november\\_07.pdf](https://sites.hks.harvard.edu/mrcbg/papers/seminars/margolis_november_07.pdf).
13. Miralles - Quiros, M. M. Sustainable Development, Sustainability Leadership and Firm Valuation: Differences across Europe / Miralles - Quiros, M. M., Miralles - Quiros, J. L., Arraiano, I. G. // Bus. Strat. Env. – 2017. – 26. – P. 1014–1028 <https://doi.org/10.1002/bse.1964>.
14. Mynhardt H. Market efficiency of traditional stock market indices and social responsible indices: the role of sustainability reporting / Henry Mynhardt, Inna Makarenko and Alex Plastun // Investment Management and Financial Innovations. – 2017. – №14 (2). – P. 94-106
15. Orlitzky M., Schmidt F., Rynes S. Corporate Social and Financial Performance: A Meta-analysis. Organization Studies. 2003. Vol. 24 (3). pp.403-441.
16. Rezaee Z. Progress Toward Business Sustainability in Asia in the Aftermath of 2015 Hong Kong Stock Exchange Requirements / Zabihollah Rezaee, Kevin Zhen, Michael Ha // International Journal of Sustainability Management and Information Technologies. – 2017. – № 3 (4). – P. 40-45 <https://doi.org/10.11648/j.ijsm.20170304.12>
17. Sonnenberg D. The JSE socially responsible investment index and the state of sustainability reporting in South Africa / Dan Sonnenberg, Ralph Hamann // Development Southern Africa. – 2006. – № 23 (2). – P. 305-320 <https://doi.org/10.1080/03768350600707942>
18. Stockholm Declaration. URL: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Stockholm-Declaration.pdf>
19. Willis A. The Role of the Global Reporting Initiative's Sustainability Reporting Guidelines in the Social Screening of Investments / A. Willis // Journal of Business Ethics. – 2003. – № 43 (3). – P. 233–237 <https://doi.org/10.1023/A:1022958618391>.

*Надійшла до редакції 15 серпня 2017 р*



## ВИЗНАЧАЛЬНА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ПІД ЧАС ОЦІНКИ РІВНЯ ЗАХИСТУ КЛІЄНТІВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

**С.С. Полях, аспірант,**

*Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

**Н.Ю. Сідельник, директор**

*Сумське представництво ПРАТ СК «ВУСО», м. Суми, Україна*

*Уряди у всьому світі визнають переваги для окремих людей та національних економік в цілому, оскільки вони мають фінансово освічене населення, яке забезпечує доступ до відповідних фінансових продуктів з належним захистом споживачів. В останні роки G20 схвалив три принципи у цьому напрямку: фінансовий захист споживачів, фінансове включення та стратегії національної фінансової освіти, що свідчить про значну прихильність до повної та безпечної фінансової інтеграції. Оцінка та аналіз відіграють важливу роль у розробці та реалізації такої політики. І ступінь фінансової грамотності може бути використана для позначення рівня необхідності фінансової освіти в усьому світі. Детальніші дослідження можуть бути використані для визначення тих аспектів фінансової грамотності, які найбільше потребують роботи та населення, які потребують цільової підтримки. Стосовно попиту для заходів з фінансового залучення дає аналогічні дані, вказуючи, де зосередити увагу на політиці. Тому ця стаття присвячена огляду ключових міжнародних стратегій розвитку грамотності дорослих і, в цьому контексті, дозволяє виявити важливі докази того, як це впливає на загальний рівень захисту прав клієнтів у фінансовому секторі.*

*Ключові слова: фінансова грамотність, клієнти, фінансовий сектор, права, захист.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-6

### ВСТУП

Навички фінансової грамотності важливі для людей, які використовують платіжні, економічні, кредитні та менеджмент продукти Багато хто здійснює важливий перший крок до участі у фінансовій системі, відкриваючи рахунок в банку або іншій фінансовій установі або освоюючи мобільні додатки, які допомагають здійснювати цілий ряд фінансових операцій.

Володіння фінансовою інформацією важливе для людей, які проводять оплату послуг, вносять свої заощадження до фінансових установ, отримують кредити та здійснюють управління ризиками. Зрозуміло, що коли у людей є фінансові рахунки, регулярно використовуються цифрові технології, вони можуть більше забезпечувати свої сім'ї, відповідно заощаджувати кошти на майбутнє і уникати різноманітні економічні потрясіння. Крім того, як зазначалося в роботі [33] здійснення цифрових платежів також може збільшити прозорість операцій, що допоможе розширити можливості жінок, надаючи їм більше контролю над своїми фінансами. В той час, люди, яким не вистачає знань ефективно використовувати такі послуги, можуть зіткнутися з фінансовими проблемами, такими як висока заборгованість або банкрутство, що, у свою чергу, створює підґрунтя для зниження довіри користувачів до фінансового сектору. Це є підставою для дослідження зв'язку між фінансовими послугами та фінансовою грамотністю.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ряд міжнародних організацій, зокрема, Організація економічного співробітництва і розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD), займаються дослідженням поняття фінансової грамотності населення різних країн світу. В одній зі своїх робіт OECD (2005) [35] було представлено визначення фінансової освіти, як процес, за допомогою якого фінансові споживачі/ інвестори покращують розуміння фінансових продуктів та концепцій, а також через інформацію, інструкції та/ або об'єктивні поради розвивають навички та впевненість для того, щоб більше усвідомлювати фінансові ризики та можливості, робити обґрунтований вибір, щоб знати, куди звернутися за допомогою та вживати інших ефективних заходів для поліпшення свого фінансового благополуччя.

Велика кількість урядів розпочала розробку спеціальних національних стратегій розвитку фінансової освіти. Ці цілі спрямовані на посилення забезпечення та ефективності фінансової освіти через національно координовані та спеціальні зусилля. Національні стратегії призначені для забезпечення адаптованих та економічно вигідних рішень фінансових питань грамотності потреб дорослих та молоді. Вони були прийняті або як самостійна державна політика, або в Росії, де відбувається поєднання з фінансовою інтеграцією та / або політикою захисту прав споживачів.

Національна стратегія фінансової освіти визначається як «національно-координований підхід до фінансової освіти», що складається з адаптованої основи або програми, яка:

- визнає важливість фінансової освіти, включаючи її через законодавство, і визначає її зміст та масштаб на національному рівні стосовно визначених національних потреб та прогалин;
- передбачає співробітництво різних зацікавлених сторін, а також ідентифікацію національного лідера або координуючого органу/ ради;
- встановлює дорожню карту для досягнення конкретних та заздалегідь визначених завдань протягом певного періоду часу;
- надає рекомендації для застосування окремих програм з метою ефективного та належного внеску до національної стратегії.

З 2014 року понад 50 країн з різним рівнем доходу, де вже розроблені чи впроваджені національні стратегії з фінансової освіти, і багато інших країн розглядають питання щодо її розвитку. Багато хто із прихильників цих стратегій вказують конкретні посилання на запровадження фінансової освіти в школах та / або визначення молоді як конкретної цільової групи. У зв'язку із цим світ побачило PISA 2012 [34] це перше великомасштабне міжнародне дослідження для оцінки фінансової грамотності. Воно оцінює, наскільки студенти в Росії та інших 18 країн-учасниць мають знання та навички, необхідні для прийняття фінансових рішень та планів їхнього розвитку на майбутнє. Дане дослідження висвітлює важливість фінансової грамотності, визначає фінансову освіту та фінансову грамотність. Крім того, в ньому також пропонується огляд обмеженості і нерівномірного надання фінансової освіти у школах країн-учасниць та економік, і описує кроки, здійснені в деяких країнах для підвищення фінансової грамотності студентів.

Інформація такого роду включає в себе надання споживачам фактів, даних та конкретних знань, щоб вони могли знати про фінансові можливості, вибір та наслідки; передбачає забезпечення того, щоб люди набували навички та вміння розуміти фінансові умови та концепції шляхом надання тренінгів та настанов. Надання фінансових консультацій передбачає надання споживачам порад про загальні фінансові питання та продукти, щоб вони могли максимально використовувати фінансову інформацію та інструкції, які вони отримали. В наступній таблиці (табл 1) представлені основні проблеми та шляхи їх вирішення у середовищі фінансової грамотності.

Окрім, поняття фінансової грамотності, ОЕСД також пропонує в комплексі розглядати поняття фінансової поведінки і позиції населення. Сутність фінансової поведінки полягає в тому як людина поводиться в тій чи іншій ситуації, що безумовно матиме значний вплив на її фінансове благополуччя. Для цього розробляються анкети, які складаються із різних запитань в різних стилях, щоб дізнатися про те які думки виникають у людини перед покупкою і що вона після цього скоріше за все зробить в різних ситуаціях, як саме відбувається оплата рахунків у часі та складається бюджет і т.д.

*Таблиця 1 – Основні бар'єри, які з'являються під час прийняття фінансових рішень, та принципи їх усунення (складено на основі [28])*

Загальні перешкоди для прийняття гарних фінансових рішень	Основні принципи соціального маркетингу, які можуть допомогти змінити поведінку клієнта
Люди часто не є раціональними	Використовувати наявні інформаційні матеріали, представлені офіційними компаніями
Перевантаження інформацією та складність здійснення вибору	Орієнтуватись на людей готових до активних дій
Складність та невизначеність у фінансовому середовищі	Сприяти розвитку багатосторонніх концепцій
Фактор часу та тиск	Виявлення та усунення інформаційних бар'єрів
Нестача впевненості	Використання реальних результатів на практиці
Нездатність самоконтролювати процес	Виділення часу на дослідження поведінки конкурентів
Представлення інформації	Сприяння розвитку матеріального об'єкту чи послуги
	Розгляд негрошових стимулів
	Використання медіа-каналів під час прийняття рішень
	Дотримання взятих зобов'язань

Під фінансовим позиціонуванням розуміється погляди та переваги людей. Якщо населення певної країни матиме відносно негативне ставлення до своєї економіки, наприклад, стверджують, що вони будуть менш схильні до заощаджень, тобто вважають за краще задовольнити свої короткострокові бажання, то воно навряд чи забезпечить себе аварійними заощадженнями або здійснюватиме довгострокові фінансові плани.

Опитування щодо фінансової грамотності включає три твердження щодо ставлення респондентів до грошей та планування на майбутнє. Питання про позиціонування запитують людей, щоб визначити погоджуються вони чи не погоджуються з певними судженнями, щоб відобразити їхні уподобання.

Окресливши три основні напрямки, за якими проводиться аналіз рівня фінансової грамотності у світі, було складено 8 основних запитань, які ставлять жителям різних країн для того, щоб визначити їхню фінансову освіченість. Перелік цих запитань представлено в наступні таблиці (табл. 2).

Результати показують, що більшість людей в більшості країн могли б використовувати розумову арифметику для простого розподілу. Проте є помітні випадки серед респондентів, які дали неправильну відповідь, від лише 1% в Малайзії до 17% у Об'єднаному Королівстві.

Менше респондентів дали логічну відповідь на наступне питання, призначене для ідентифікації тих, хто зрозумів, як інфляція впливає на вартість фіксованої грошової суми. У Південній Африці менше половини (49%) вважали, що гроші будуть купувати менше за один рік, незважаючи на те, що інфляція в цій країні була понад 4% на момент опитування. Лише в Вірменії, Чехії, Естонії та Норвегії вийшло щонайменше 4 з 5 людей дали правильну відповідь на це питання.

Поняття про виплату відсотків за кредитом є широко зрозумілим; дійсно в Угорщині 95% респондентів дали правильну відповідь. Питання вимагає найпростішої

арифметики, але має свої нюанси, щоб звести до мінімуму можливість того, що люди вгадають правильну відповідь.

Таблиця 2 – 8 основних питань для визначення рівня фінансової грамотності в різних країнах світу [27]

Тематика	Питання
Групування	Уявіть, що п'ятьом братам дано подарунок у розмірі 1000 доларів. Якщо брати мусять поділити гроші однаково між собою, то скільки кожен із них отримає??
Вартість грошей у часі	Тепер уявіть собі, що братам доведеться чекати на рік їхню частку X. Через рік вони зможуть отримати кілька варіантів: а) більше, б) однаково суму в) менше, ніж вони могли б купити сьогодні Інтерв'юери також записали ще 2 відповіді, які можна вважати правильним: - це залежить від інфляції - це залежить від того який тип речей вони хочуть купити
Сплата відсотків за позики	Ти даруєш X грошей другу в один вечір, і він поверне тебе X грошей в наступний день. Скільки він заплатив за цим кредитом?
Розрахунок «інтерес плюс принцип»	Припустимо, що ви поставите 100 доларів на ощадний рахунок з гарантованою відсотковою ставкою 2% на рік. Ви не здійснюєте ніяких вкладень в цей рахунок і ви нічого не знімаєте. Скільки буде на рахунку в кінці першого року, коли здійснюється виплата відсотків?
Поєднання інтересу	... і скільки буде на рахунку в кінці п'яти років? Це буде: а) більше 110 доларів США б) Точно \$ 110 в) Менше 110 доларів г) Або це неможливо сказати з наданої інформації
Ризик і повернення	Інвестиції з високою доходністю, ймовірно, будуть з високим ризиком
Визначення інфляції	Висока інфляція означає, що вартість життя зростає швидко
Диверсифікація	Зазвичай можна зменшити ризик інвестування в акції, купуючи їх широкий спектр

Людам було складніше розрахувати відсоток, ніж розпочати поділ. Між 40% (Албанія, Перу) та 76% (Ірландія) респондентів правильно відповіли на перше питання, пов'язане з збереженням, вимагаючи від них розрахувати 2% відсотків і додати його до відповідного принципу. Наступний аналіз показав, що було встановлено, що в Албанії, Вірменії та Перу: лише 10%, 18% та 14% відповідно показали, що вони можуть розрахувати простий відсоток.

Фізичні особи в Угорщині (86%) та Ірландії (84%), швидше за все, розуміли основну концепцію ризику і повернення, тоді як менше половини польських респондентів, схоже, зрозуміли менші відносини які описано (48%). У всіх інших країнах дали правильну відповідь понад 60% респондентів на це питання.

Більшість респондентів знали, що висока інфляція означає, що вартість життя зростає, що говорить про усвідомлення простих економічних умов. Схоже, що в більшості країн люди знали більше визначення інфляції, ніж знати, який вплив воно на свої витратні сили, але в Вірменії значно більше людей розуміли часові гроші, ніж надали визначення.

Різні питання диверсифікації, що застосовуються в різних країнах, виявилися складними. До 37% респондентів стверджували, що вони не знають відповіді на питання, що використовуються в Норвегії, і не більше 61% за студентів-респондентів у будь-якій з досліджуваних країн дали правильну відповідь (Угорщина).

Ступінь, за якою люди сказали, що вони не знали відповіді на питання, залежать від питання, і країни Наприклад, у Албанії, Південній Африці та Великобританії близько 1 з 10 респондентів (10%, 10%, 8%) повідомили, що вони не знали відповіді на питання про поділ; у Малайзії тільки 1 з 100 дали на це відповідь. Більше того, майже

половина албанців (45%) сказали, що не знають, скільки грошей буде на ощадному рахунку наприкінці року, у порівнянні з лише 2% у Польщі та 3% у Норвегії.

Оцінка рівня фінансової грамотності в багатьох країнах становить 6 (Албанія, Вірменія, Угорщина, Ірландія, Малайзія, Норвегія, Перу, Польща, Великобританія), в той час як у деяких країнах є модальні показники 7 (Чеська Республіка та Естонія). Тільки одна країна, Німеччина, має максимальне значення показника.

Дивлячись на розподіл, ми бачимо, що деякі країни, такі як Албанія, Норвегія та Південна Африка мають відносно велику частку населення, що набирає від 0 до 2 балів. Однак, немає країни з винятково великою часткою респондентів, які набирають менше 3, що вказує на те, що немає жодної країни, де майже всім не вистачає фінансових знань. Незважаючи на це, в кожній країні є деяка частка населення, яка досягла відносно низької оцінки на тестуванні знань, що підтверджує потребу в усіх країнах до поліпшення. Такі країни як Чехія, Естонія та Німеччина мають негативний розподіл. Таким чином, можна запевнити, що більшість їх населення мають базові фінансові знання. На рис. 1 представлено розподіл наданих правильних відповідей на запитання визначення рівня фінансової грамотності в деяких країнах, де зліва на право розташовані стовпчики відповідних питань.

Результати висвітлюють причини для занепокоєння. З однієї сторони, у більшості людей є дуже фундаментальні фінансові знання, але розуміння інших, повсякденних фінансових концепцій, таких як складні відсотки і диверсифікація відсутня серед значної частки населення в кожній із досліджуваних країн. Є також деякі ознаки того, що певні респонденти впевнені, що вони дали неправильні відповіді, а не визнати фактично, що вони не знають відповіді. Крім того, деякі країни потребують надзвичайно важкої праці, тобто жінки мають нижчий рівень фінансових знань, ніж чоловіки практично в кожній країні.

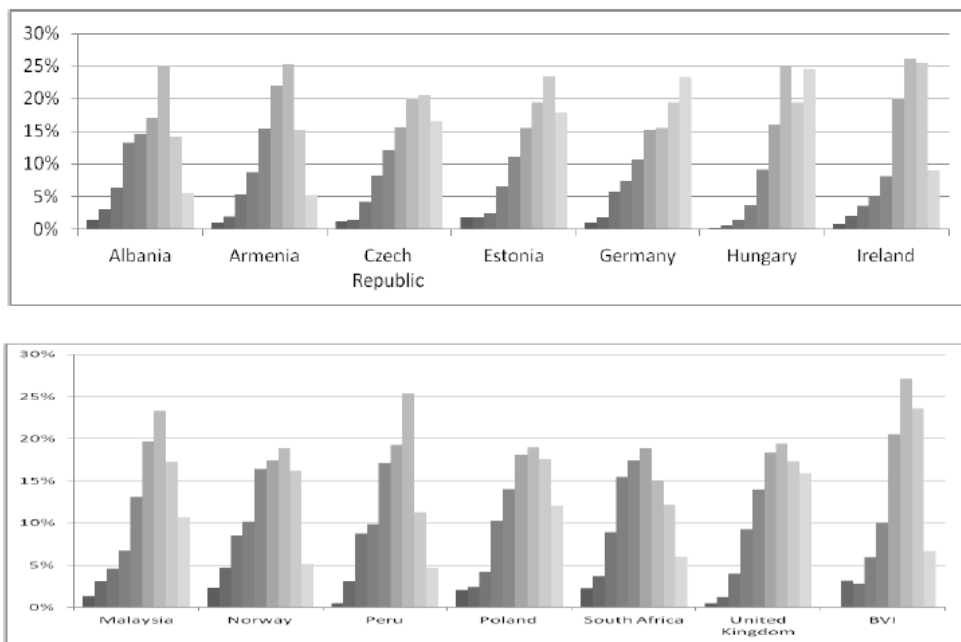


Рисунок 1 – Розподіл правильних відповідей у % серед різних країн світу у 2016 р. [27]

Завдання такого типу показують, що, за винятком Британських Віргінських островів (29%), у всіх країнах, опитаних у щонайменше 3 з 10 респондентів не змогли оцінити принаймні 6 показників поведінки. Це говорить про те, що певні люди могли

б скористатися ініціативами, спрямованими на зміну своєї поведінки. У деяких країнах такі зусилля будуть відповідати поглядам споживачів, які в цілому позитивно ставляться до довгострокових планів, в той час як в Росії інші політики повинні брати до уваги короткострокові переваги більшої частини населення.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що проблема недостатнього рівня фінансової грамотності в дорослого населення у світі існує і потребує рішучих дій як з боку держави в особі центральних органів управління, так і зі сторони фінансових інститутів, які надають фінансові послуги.

## SUMMARY

*Governments around the world recognize the benefits for individuals and national economies as a whole of having a financially literate population that provides access to relevant financial products with adequate consumer protection. In recent years, the G20 has endorsed three principles in this regard: financial consumer protection, financial inclusion and national financial education strategies, indicating a significant commitment to full and secure financial integration. Evaluation and analysis play an important role in the design and implementation of such a policy. And the degree of financial literacy can be used to indicate the level of the need for financial education around the world. More detailed research can be used to identify those aspects of financial literacy that most require work and populations that need targeted support. The demand side for financial inclusion measures gives similar data, indicating where to focus on policies. Therefore, this article is devoted to the review of key international strategies for the development of adult literacy and, in this context, to reveal important evidence of how it affects the overall level of protection of the rights of financial sector clients.*

*Key words: financial literacy, clients, financial sector, law, protection.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

27. Atkinson, A. and F. Messy (2012), "Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.
28. Financial literacy and behavioural change, Australian Securities & Investments Commission, Report 230, March 2011, P. 132.
29. Fonseca, Raquel, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro, and Julie Zissimopoulos (2010), "What explains the gender gap in financial literacy", RAND Working Paper No. WR-762, June 2010. [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working\\_papers/2010/RAND\\_WR762.pdf](http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2010/RAND_WR762.pdf).
30. G20 (2012), G20 Leaders Declaration, Los Cabos, Mexico. [http://www.g20.org/images/stories/docs/g20/conclu/G20\\_Leaders\\_Declaration\\_2012.pdf](http://www.g20.org/images/stories/docs/g20/conclu/G20_Leaders_Declaration_2012.pdf).
31. Graham, M. and R. Warren (2011), Women and personal finance: the reality of the gender gap. Financial Services Authority, Consumer Research 7. <http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr07.pdf>.
32. Halko, M.-L., Kaustia, M., Alanko, E. (2011), "The gender effect in risky asset holdings". Journal of Economic Behavior.
33. Klapper, Leora, and Dorothe Singer, (2014). "The Opportunities of Digitizing Payments," World Bank, Washington, DC.
34. OECD (2014), PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI), PISA, OECD Publishing.
35. Organisation for Economic Co-operation and Development (2005) Improving financial literacy: Analysis of issues and policies, Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD Publishing, Paris.

*Надійшла до редакції 18 серпня 2017 р.*

## СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

**К.А. Богданова, аспірант,**

*Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*У статті розглянуто проблему значимості інвестицій для національної економіки. Виявлено, що саме іноземні інвестиції відіграють велику роль у сталому розвитку країни, а саме залученні капіталу, акумуляції необхідних наукових та економічних ресурсів тощо. Досліджено та систематизовано прямі іноземні інвестиції за основними ознаками, запропоновано чотири підходи щодо їх сутності з метою виявлення джерел залучення.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-07

### ВСТУП

Стратегічним завданням держави на сучасному етапі розвитку продуктивних сил є забезпечення основних принципів сталого соціально-економічного розвитку держави. Сталий розвиток є об'єктивною потребою будь-якої держави, оскільки він є альтернативою попереднього етапу розвитку, що поставив людину і суспільство перед проблемою виживання та саморозвитку.

Зростання національної економіки прямо залежить від ефективності використання її виробничого, природно-ресурсного, інноваційно-інвестиційного і трудового потенціалу. Всі дані ресурси повинні використовуватись для вирішення проблем, пов'язаних із процесами проектування, будівництва, розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, тобто фінансування інвестиційної діяльності економічних агентів.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідження сутності та значення іноземних інвестицій висвітлені в роботах вітчизняних та закордонних вчених, зокрема, таких як Массе П., Кейнс Дж., Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Гитман Л., Джонк М., Бланк И. А., Макконнел К, Брю С., Еклунд К., Козаченко Г.В., Шевчук В.Я., Рогожин П.С., Денисенко М.П., Гриньова В.М, Коюда В.О., Корнійчук С.К., Маглаперідзе А.С. Чумаченко Г. Пехник А.В. Вишняков А.К. Юлдашев О.Х. В свою чергу, проблему класифікації прямих іноземних інвестицій розглядали Дж. Даннінг [13], Р. Кейнс [11], К. Коджіма [15], які першими групували їх за найсуттєвішими ознаками.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є: визначення ролі іноземних інвестицій в національній економіці та їх значення для сталого розвитку країни; аналіз різних підходів до визначення категорії «інвестиції»; формування авторського розуміння поняття «іноземні інвестиції».

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У рамках однієї країни, національна економіка функціонує як єдина соціально-економічна система, що складається з безлічі підсистем. Для того щоб процес розвитку йшов безперервно, необхідно постійне розв'язання суперечностей, що виникають між окремими елементами економічної системи. Пізнання структури цієї системи, її окремих елементів та взаємозв'язків між ними є теоретичною базою державного регулювання ринкового господарства і реалізації економічної політики держави.

Національна економіка характеризується взаємозв'язком умов виробництва та його результатів і формується як єдиний господарський механізм із взаємозумовленими внутрішніми процесами та явищами. Значний вплив на особливості національної економіки справляють історичні та культурні традиції, географічне розташування

країни, її роль у міжнародному поділі праці. В цілому ж, під національною економікою розуміється історично сформована система суспільного відтворення країни – взаємопов'язана сукупність галузей, видів виробництв і територіальних комплексів, яка охоплює всі форми суспільної праці. Основу національної економіки становлять підприємства, фірми, організації, домашні господарства, які об'єднанні економічними взаємовідносинами в єдине ціле і виконують певні функції в суспільному розподілі праці при виробництві товарів (послуг).

Важливу роль у розвитку національної економіки відіграє інвестиційна діяльність. Згідно із світовою практикою, країни з постіндустріальною економікою, не спроможні розвивати країну без залучення й ефективного використання інвестицій. Від їх якісних та кількісних характеристик залежить економічний потенціал країни, його ефективність, загальна структура суспільного виробництва, спрямованість стратегій соціально-економічного розвитку національної економіки [1].

В системі відтворення, безумовно до його суспільної форми, інвестиціям належить найважливіша роль щодо відновлення і збільшення виробничих ресурсів, а, відповідно, і забезпечення високих темпів економічного зростання. Формалізуючи суспільне відтворення як систему виробництва, розподілу, обміну та споживання, інвестиції відносяться до першої ланки – виробництва, і складають матеріальну основу його розвитку.

Саме поняття інвестиції (від лат. Investio - одягаю) означає вкладення капіталу в галузі економіки як в самій країні, так і за її межами [2].

Розглядаючи інші підходи до визначення категорії інвестиції справедливо зауважити, що інвестування як самостійна наука сформувалась відносно недавно. Окремі розробки з теорії інвестування велись ще до другої світової війни. Проте вважається, що початком цього процесу була перша половина 50-х років, коли М. Марковіц у своїх роботах заклав основи сучасної теорії інвестиційного портфеля [20]. Таким чином, по суті, була викладена методологія прийняття рішень в області інвестування, а також був запропонований відповідний науковий інструментарій.

В сучасній літературі інвестиції трактують як грошові, майнові, інтелектуальні цінності, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку. Їх можна робити в основні (будівлі, споруди, машини й устаткування тощо) та оборотні (для формування виробничих запасів товарно – матеріальних цінностей тощо) фонди, у нематеріальні ресурси й активи (цінні папери, патенти, ліцензії тощо) [30]. Отже, одна частина інвестицій – це споживчі блага, які не застосовуються в поточному періоді, а відкладаються в запас (інвестиції на збільшення запасів), а інша частина – це ресурси, які направляються на розширення виробництва (вклади в споруди, машини то будівлі).

Таким чином, справедливо зауважити, що інвестиціями вважаються ті економічні ресурси, які направлені на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату. Це може бути пов'язано з придбанням нових машин, будинків, транспортних засобів, а також з будівництвом доріг, мостів та інших інженерних споруд.

Крім того, також треба включити витрати на освіту, наукові дослідження та підготовку кадрів. Ці витрати представляють собою інвестиції в «людський капітал», які на сучасному розвитку економіки набувають все більшого і більшого значення, тому що на сам кінець результатом людської діяльності виступають і будинки, і споруди, і машини, і устаткування, і найголовніше, основний фактор сучасного економічного розвитку – інтелектуальний продукт, який визначає економічне положення країни в світовій ієрархії держав.

Інвестиції відіграють центральну роль в економічному процесі, вони визначають загальний ріст економіки. В результаті інвестування засобів в економіку збільшуються обсяги виробництва, росте національний прибуток, розвиваються та йдуть вперед в економічній конкуренції галузі та підприємства, що в найбільшому ступені задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги. Отриманий приріст



національного прибутку частково знову накопляється, проходить подальше збільшення виробництва, процес повторюється безперервно. Таким чином, інвестиції, що утворюються за рахунок національного прибутку, в результаті його розподілу, самі обумовлюють його ріст та розширене відтворення. При чому, чим ефективніше інвестиції, тим більше ріст національного прибутку, тим значніші абсолютні розміри накопичення (при даній його частці), які можуть бути знову вкладеними в виробництво. При достатньо високій ефективності інвестицій приріст національного прибутку може забезпечити підвищення частки накопичення при абсолютному рості споживання.

Таким чином, інвестиції є найважливішою економічною категорією і відіграють важливу роль як на макро-, так і на мікрорівні, і впершу чергу, для простого і розширеного відтворення основних фондів, структурних перетворень, отримання максимального прибутку і на цій основі вирішення багатьох соціальних проблем.

Без інвестицій неможливо вирішити задачі щодо підйому економіки на довгострокову перспективу та забезпечити економічне зростання. Тому для аналізу, планування, а також для підвищення ефективності інвестицій на макро- та мікрорівні потрібна їх науково обґрунтована класифікація, яка може сприяти вибору методів і джерел фінансування інвестицій.

Розглянемо більш детально окремі види інвестицій підприємства відповідно до наведеної їх класифікації по основних ознаках. Класифікація інвестицій здійснюється на підставі ознак (чи критеріїв), яка дозволяє об'єднати інвестиції в однорідні за ознакою групи. У економічній літературі існує безліч підходів до класифікації інвестицій, на підставі яких систематизуємо за певними ознаками інвестиції в умовах глобальних трансформацій (рис 1).

Види інвестицій і їх класифікація характеризуються дуже великою різноманітністю. Одна з найбільш важливих ознак фінансових вкладень – це за об'єктами інвестиційної діяльності, яка ділиться на реальні та фінансові. Реальними (капіталоутворювальними) називають інвестиційні вкладення, зроблені в реальний сектор економіки, - тобто спрямовані на придбання конкретних активів. Це може бути як матеріальні активи (будівлі, споруди, машини, устаткування і так далі), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, науково- дослідні роботи, освіта, інформація, бренди, підвищення кваліфікації кадрів і інше).

Фінансові інвестиції є вкладенням коштів в цінні папери, банківські депозити, об'єкти тезаврації, паї. При цьому слід зазначити, що банківські депозити є одним з найменш прибуткових активів, і, у кращому разі, дозволяють компенсувати втрати від інфляції. Більша частка фінансових інвестицій є непродуктивним вкладенням капіталу, тобто не у сфері виробництва, а насамперед в державні облигації, які випускають для покриття бюджетних дефіцитів. Саме тому більшість інвесторів шукають більше високодохідні варіанти вкладення коштів. Глобалізація стала можливою завдяки інвестиціям на фінансових ринках [2].

Класифікація і структура інвестицій можуть відрізнятися і за характером участі в інвестуванні. Зокрема, інвестування може бути прямим і портфельним. У першому випадку зазвичай йдеться про вкладення в статутні капітали підприємств. Основною метою є розширення впливу, посилення контролю над підприємством, забезпечення майбутніх фінансових інтересів, придбання у повну власність через створення нових підприємств і компаній або поглинання вже існуючих. Проте контроль над підприємством можна набути і шляхом купівлі відповідного пакету його цінних паперів.

Портфельне інвестування здійснюється з метою отримання інвестором додаткового прибутку від вкладень в цінні папери та інші активи економічних об'єктів без забезпечення йому права реального контролю за об'єктами інвестування. Портфельне інвестування набуло поширення з початку 90-х років у міжнародному бізнесі. Саме цей вид інвестиційних вкладень є найпопулярнішим, при цьому безпека інвестування забезпечується купівлею портфеля акцій – тобто цінних паперів відразу

декількох компаній. Інвестиційні якості цінних паперів різні, тому вимагається знати основні правила їх вибору. При правильному підборі портфеля ризик втрати вкладених коштів дуже невеликий [2]. Вкладаючи кошти, інвестор завжди усвідомлює те, на який період він це робить. За терміном вкладення капіталу інвестиції діляться на: короткострокові; середньострокові; довгострокові. Короткострокове інвестування здійснюється на строк до одного року. При цьому, як правило, не враховуються фундаментальні показники ринку і стан підприємств, чії активи отримуються. В розрахунок береться тільки технічний аналіз курсової вартості акцій, робота з ними в цьому випадку є спекулятивною.

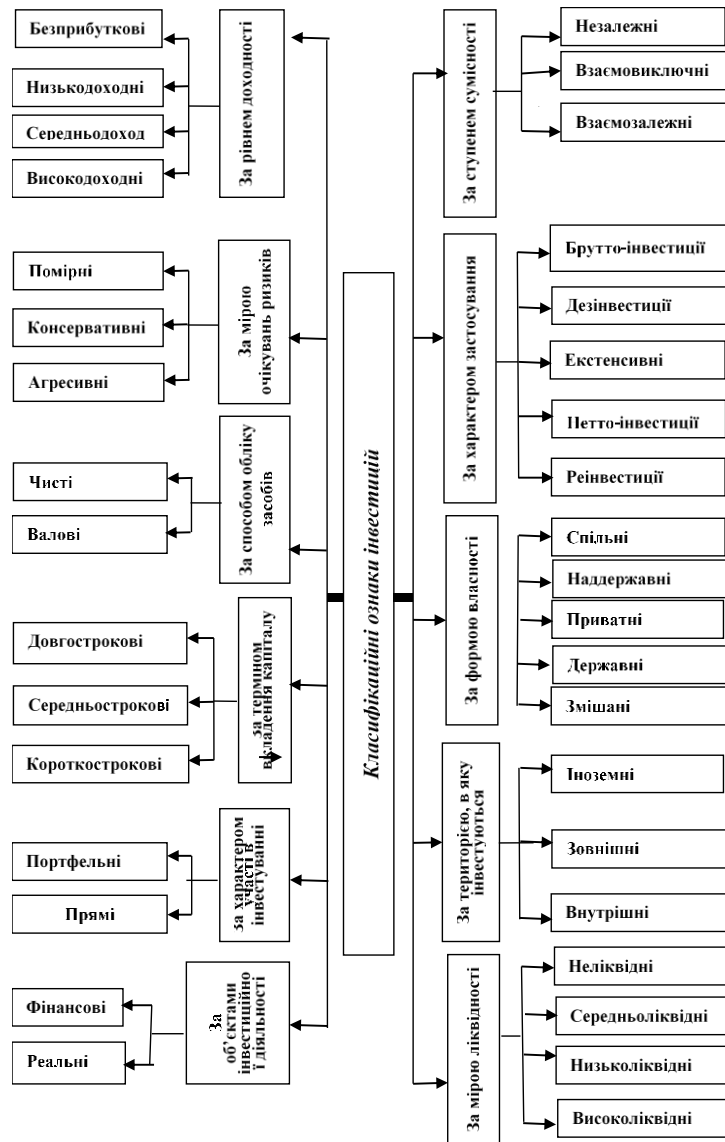


Рисунок 1 – Класифікація інвестицій за певними ознаками [31, 32]

Середньострокове інвестування робиться на термін від одного до трьох років. В цьому випадку істотну роль починає грати аналіз стану компаній, акції яких отримуються, перспектив їх розвитку. Як правило, покупки робляться на локальному

спаді вартості акцій з метою отримання солідного прибутку при їх подальшому зростанні.

Довгострокові інвестиції є найнадійнішими, більшість великих інвесторів орієнтуються саме на них. Спрямовані на будівництво підприємств, споруд, придбання необоротних активів тривалого користування терміном понад 1 рік. Багато інвесторів тримають придбані цінні папери десятки років, при цьому вартість придбаних активів може багаторазово збільшуватися [2, 6, 17]. Обираючи одні або інші види вкладень, інвестор орієнтується на поставлені їм цілі. При збільшенні сум вкладення та терміну інвестування, надійніше мають використовуватися фінансові інструменти. Зазвичай підвищена доходність пов'язана і з більш високим рівнем ризику, тому досвідчені інвестори розбивають свій капітал на декілька частин. Варіантів диверсифікації ризику може бути багато. Наприклад, 50% усіх засобів можна вкласти в надійні цінні папери з доходністю близько 20% річних. Ще чверть засобів вкладається в інструменти з середнім рівнем ризику і потенційною доходністю до 50% річних. Нарешті, решта 25% засобів може бути вкладена в активи з високим ризиком, які здатні принести доход від 50% і вище.

У інвестицій є дві важливі характеристики: ризик і доходність, які частіше за все мають взаємозв'язок прямо пропорційний. Тобто чим вище потенційна доходність, тим вище ризик зазнати збитків, без ризиків інвестицій не буває. Щоб була можливість отримати прибуток, треба йти на виправданий ризик, якщо ризик збитків великий, а шанс отримати прибуток – малий, то це погані інвестиції. Якщо інвестор погоджується на великий ризик, то і премія за це має бути відповідною [3].

За рівнем доходності інвестиції можна поділити на високодоходні (що значно перевищують середній показник), середньодоходні (що приблизно відповідають середній доходності), низькодоходні (менше середнього прибутку на ринку), а також безприбуткові інвестиції (не для отримання прибутку, а для отримання екологічного, соціального та інших видів позаекономічних ефектів) [4].

Інвестор може вкладати фінансові кошти в різноманітні активи, але при цьому він повинен не забувати про можливість швидко реалізувати свої активи за прийнятною ціною. Тому за мірою ліквідності усі активи можна розділити на високоліквідні, з середнім рівнем ліквідності і з низьким. На фондовому ринку, найліквідніші цінні папери називають «блакитними фішками», саме в них вкладає свої кошти основна маса інвесторів. Це акції провідних компаній, їх завжди можна продати у будь-який час з мінімальними втратами у вартості. З іншого боку, якщо ви спробуєте реалізувати акції, що не мають попиту, вам доведеться істотно понизити їх ціну [2, 34, 35].

За територіальною ознакою, тобто в залежності від того, де вкладається капітал (у межах країни чи за кордоном) виокремлюють інвестиції:

- внутрішні (вітчизняні) – вкладення суб'єктів господарської діяльності даної держави в межах цієї держави;
- зовнішні – вкладення коштів в об'єкти інвестування за межами території даної країни;
- іноземні – вкладення іноземних юридичних та фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних урядових та неурядових організацій. Традиційно більша частина прямих іноземних інвестицій направляється в розвинуті країни світу у формі перехресного інвестування між собою.

За формою власності на інвестиційні ресурси інвестиції поділяють на:

- державні (інвестиції, що здійснюються державними та місцевими органами влади (управління) за рахунок бюджетних коштів, позабюджетних фондів, залучених коштів, а також державними підприємствами та закладами за рахунок власних і залучених коштів. Спрямовані здебільшого у базові, малоприбуткові сфери й галузі господарства, об'єкти інтелектуальної належності;
- приватні інвестиції (вкладення капіталу фізичними особами, а також юридичними особами недержавних форм власності);

- наддержавні інвестиції здійснюють міжнародні економічні організації, міжнародні інвестиційні інституції, наднаціональні органи (наприклад, Кабінет міністрів ЄС); [5, с. 631].

- змішані (інвестиції, які здійснюються різними інвесторами, компаніями і установами, юридичними і фізичними особами, центральними і місцевими органами влади, інвестиційними фондами;

- спільні (інвестиції, що здійснюються за участю декількох держав) [4, 33]

- початкові або нетто-інвестиції, що здійснюються при заснуванні проекту або купівлі підприємства;

- інвестиції на розширення або екстенсивні інвестиції – спрямовуються на розширення виробничого потенціалу, збільшення масштабів діяльності на тому ж технічному рівні (вкладення на введення додаткових складських приміщень, виробничих площ, основного технологічного обладнання та інше);

- реінвестиції – повторні інвестиції за рахунок використання прибутку, отриманого від первинного вкладення капіталу. До них відносять інвестиції на заміну зношеного обладнання, раціоналізацію, зміну асортименту продукції, диверсифікацію, підготовку кадрів, НОКР, охорону довкілля, забезпечення виживання підприємства в майбутньому тощо; - бруто-інвестиції, що складаються з нетто-інвестицій та реінвестицій, і таким чином являють собою сукупність інвестицій, що здійснюються при заснуванні (придбанні) підприємства та пов'язаних з ним коштів, що вивільнюються;

- дезінвестиції – процес вилучення раніше інвестованого капіталу із інвестиційного обороту без наступного його використання в інвестиційних цілях [6, с. 17].

За ступенем сумісності здійснення інвестиції поділяють на:

- незалежні – вкладення капіталу в об'єкти інвестування (інвестиційні проекти, фінансові інструменти), які можуть бути реалізовані як автономні (незалежні від інших об'єктів інвестування і не є взаємовиключні);

- взаємозалежні – вкладення капіталу в об'єкти інвестування, черговість реалізації і наступна експлуатація яких залежить від інших об'єктів інвестування і може здійснюватися лише у комплексі з ним;

- взаємовиключні (альтернативні) – мають аналоговий характер за цілями їх здійснення, характером технологій, номенклатури продукції та іншими основними параметрами і потребують альтернативного вибору [6, с.18].

За способом обліку засобів інвестиції поділяють на:

- валові – вкладення в основний виробничий капітал, це загальний обсяг інвестування за певний період, що спрямоване на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних запасів;

- чисті – це сума валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань основного капіталу у певному періоді.

Динаміка чистих інвестицій характеризує економічний розвиток будь-то підприємства, галузі, регіону чи держави. Валові інвестиції спрямовані на оновлення основного капіталу та його розширення, чисті інвестиції спрямовані лише на його розширення [7, 36].

На основі проведеного аналізу, автором було визначено, що науково обґрунтована класифікація інвестицій необхідна для аналізу, планування, визначення джерел і методів фінансування, а також підвищення ефективності інвестицій. Наведена класифікація відображає найголовніші ознаки інвестицій, які можна трактувати відповідно до мети дослідження.

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати ряд вигод, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо).

Дивлячись на актуальні проблеми України, в нашій роботі ми робимо акцент саме на іноземні інвестиції. Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу територій та ін. У період переходу до ринкової економіки іноземні інвестиції використовують для розвитку базових (ракетно-космічна, літакобудівна, суднобудівна, інформаційна, біотехнологічна) та інших галузей (харчова, переробна, торгівля, легка промисловість та ін.). Саме тому пропонуємо комплексно розглянути сутність, значення та ефективність використання іноземних інвестицій.

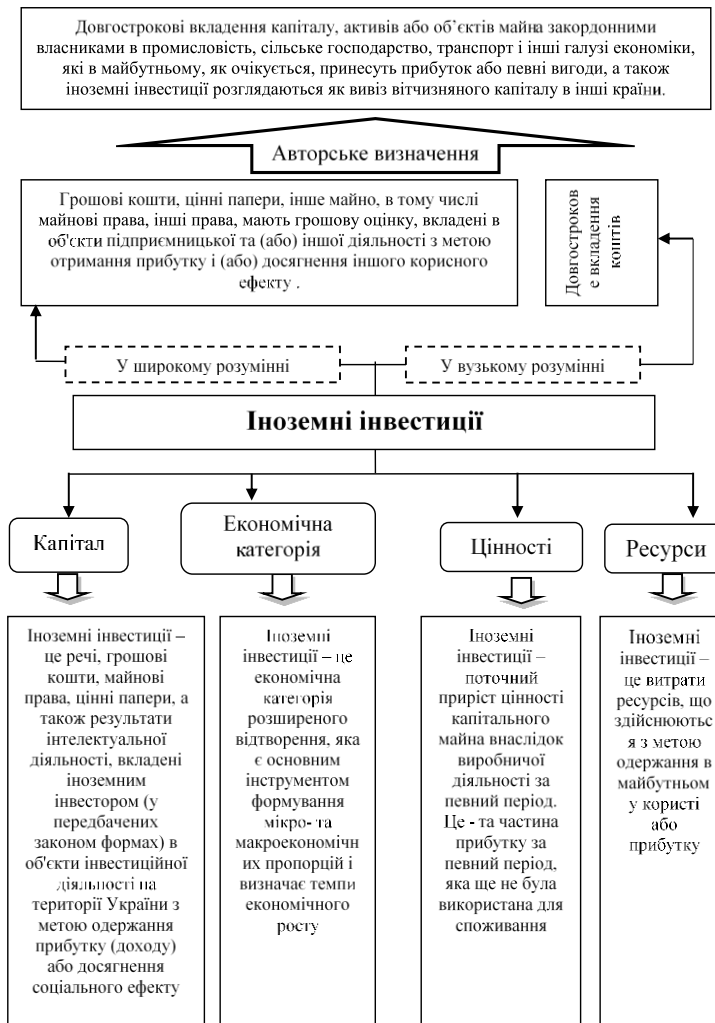
Як в міжнародній практиці, так і серед вітчизняних вчених-економістів триває дискусія щодо визначення змісту поняття «іноземні інвестиції».

Аналіз науково-методичних підходів до розуміння сутності іноземних інвестицій, дозволяє стверджувати, що загально визнаного та усталеного підходу до визначення даної економічної категорії як у вітчизняній, так і у зарубіжній економічній літературі не існує.

Існує суперечність відносно того, чи є іноземні інвестиції економічною категорією, певними цінностями або капіталом. Тому доцільно провести критичний аналіз основних підходів до трактування сутності терміну «іноземні інвестиції», а також сформувати власне авторське розуміння поняття (рис. 2).

Вітчизняні вчені такі як В.Я Шевчук, П.С. Рогожин [16] трактують поняття «іноземні інвестиції» як активи, а саме: «іноземні інвестиції» - це види фінансових, матеріальних та інших цінностей, які вкладаються інвестором в об'єкти підприємницької діяльності з метою вилучення доходу (прибутку). В свою чергу, такі науковці, як Г.В. Козаченко [15], А.К. Вишняков [23], О.Х. Юлдашев [18] притримується більш широкого визначення інвестицій, яке наведене у Законі України «Про інвестиційну діяльність», який визначає, що «інвестиції – це усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й іншої діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект».

Серед зарубіжних вчених, в роботах яких досліджуються особливості іноземних інвестицій, необхідно відмітити Л. Дж. Гітмана, В. Шарпа. У своїх дослідженнях ці вчені приділяють увагу проблемам іноземних інвестицій, в розрізі факторів, що на них впливають, а також значенню і впливу іноземних інвестицій на національну та світову економіку. В. Шарп: надає трактування терміну «іноземне інвестування», наголошуючи на тому, що це вже діяльність, пов'язана з «з розлученням з грошима сьогодні з тим, щоб отримати більшу суму їх у майбутньому»; американські економісти Л.Гітман і М.Джонк [11] вважають, що «іноземна інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу». Найбільш ґрунтоне на наш погляд є, визначення іноземних інвестицій, на які вказують автори «Економікс» Макконнелла К. і Брю С. [13] – «це витрати на будівництво нових заводів, на верстати, устаткування з тривалим терміном служби; витрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва та збільшення матеріальних запасів; витрати на поліпшення освіти, здоров'я працівників чи на підвищення мобільності робочої сили». Як зазначає, Дж. Кейнс, який сформулював правило «в будь-якому новому прирості сукупних доходів частка заощаджень зростає випереджальними темпами стосовно частки, яка споживається, а отже, забезпечується основа майбутніх інвестицій». Дж. Кейнс [9] під інвестиціями розумів «поточний приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності даного періоду», це – «та частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання». Він стверджував, що інвестиції, а не заощадження викликають зміни в доході, він вперше заявив про інвестиції як носію доходу.



*Рисунок 2 – Формалізація авторського визначення категорії «іноземні інвестиції»*

Згідно з австрійською школою граничної корисності, інвестиції розглядаються як обмін задоволення їх у майбутньому за допомогою інвестиційних благ. Таку більш суттєву інтерпретацію підтримує французький економіст П.Массе [8], який в свій час вважав, що термін або визначення «інвестиції» – це акт вкладання капіталу, а «інвестування» – це акт обміну капіталу на задоволення в майбутньому інвестиційними благами. Деякі інші зарубіжні вчені вважають, що інвестиції – це витрати на створення нових потужностей з виробництва техніки, будівництва, запасів.

З точки зору сьогодення, економічна наука трактує дефініцію «іноземні інвестиції», як результат багаторічного спілкування та огляду теорії та практики, накопичені за часи розвитку економічної системи в цілому, але деякі критерії та складові даної субстанції підлягають уточнення для здійснення подальших наукових відкриттів та досліджень, а також для подальшого повноцінного здійснення виробничо-господарської діяльності.

Спираючись на думки вітчизняних та закордонних вчених щодо сутності поняття «іноземні інвестиції», сформували власне поняття: іноземні інвестиції - це довгострокові вкладення капіталу, активів або об'єктів майна закордонними власниками в промисловість, сільське господарство, транспорт і інші галузі економіки, які в

майбутньому, як очікується, принесуть прибуток або певні вигоди, а також вивіз вітчизняного капіталу в інші країни.

Експорт підприємницького капіталу здійснюється в основному шляхом створення монополіями філій або дочірніх підприємств за кордоном, у тому числі у формі спільних підприємств за участю національного капіталу. Сучасна світова економіка не може успішно розвиватися без іноземних інвестицій. Багато країн світу активно інвестують свої засоби в економіку інших країн, одержуючи визначений дохід і розвиваючи окремі галузі народного господарства цих країн.

Звичайно, даючи визначення поняттю «іноземні інвестиції», неможливо не згадувати і про класифікацію іноземних інвестицій, яка є доволі широкою. Проте знову ж таки немає одностайної позиції у вчених-економістів щодо визначення спільної класифікації цього поняття. На рис. 3 наведена зведена класифікація іноземних інвестицій за різними сутнісними ознаками, які у своїх працях виділяють вітчизняні і закордонні вчені-економісти [7, 9-25].

На основі детального розгляду сутності іноземних інвестицій дійшли висновку що, досить важлива роль іноземних інвестицій для нашої країни, тому що створюються сприятливі умови на базі отриманих кредитів оновлювати і розвивати всі необхідні галузі народного господарства, підвищити ефективність виробництва і випускати конкурентоздатні товари. Без інвестицій неможливе сучасне створення капіталу, забезпечення конкурентоздатності товаровиробників на зовнішніх і внутрішніх ринках. Процеси структурного і якісного відновлення світового товаровиробництва і ринкової інфраструктури відбуваються винятково шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше відбувається відтворювальний процес, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення.

В даний час, як ніколи, багато країн світу поставлені перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності. Ефективність використання інвестицій залежить від їх структури. Під структурою інвестицій розуміється їх склад за видами і напрямками використання, а також питома вага в загальному об'ємі інвестицій. Розрізняють технологічну, відтворювальну, галузеву структуру, за джерелами фінансування, і територіальну, за видами власності.

Технологічна структура реальних інвестицій дає уявлення про склад витрат на будівельно-монтажні роботи, придбання машин, устаткування та інструментів, на інші капітальні витрати.

Відтворювальна структура капітальних вкладень характеризує розподіл і співвідношення інвестицій за формами відтворення основних виробничих фондів, відображає частку капітальних вкладень, яка направляється на реконструкцію, технічне переоснащення діючих підприємств, будівництво й модернізацію виробництва.

Галузева структура означає розподіл і співвідношення капітальних вкладень за галузями промисловості та економіки. Вона свідчить про ступінь збалансованості й пропорційності в розвитку галузей, а також про розвиток галузей, що забезпечують прискорення науково-технічного прогресу в країні.

Виділяють також структуру капітальних вкладень за джерелами фінансування, яка відображає їх розподіл і співвідношення в резерві джерел фінансування: власних і залучених коштів.

Технологічна структура реальних інвестицій дає уявлення про склад витрат на будівельно-монтажні роботи, придбання машин та інструментів, устаткування, інші капітальні витрати.

Важливу роль виконує й структура капітальних вкладень за формами власності, під якою розуміється розподіл і співвідношення капітальних вкладень у розрізі форм власності: державної, муніципальної, змішаної, іноземної та ін.

Під територіальною структурою капітальних вкладень розуміється їх розподіл і співвідношення по територіях, регіонах, областях країни. Аналіз структури інвестицій

має важливе значення, бо дозволяє виявити тенденції у використанні інвестицій і розробити ефективну інвестиційну політику[3, 27].

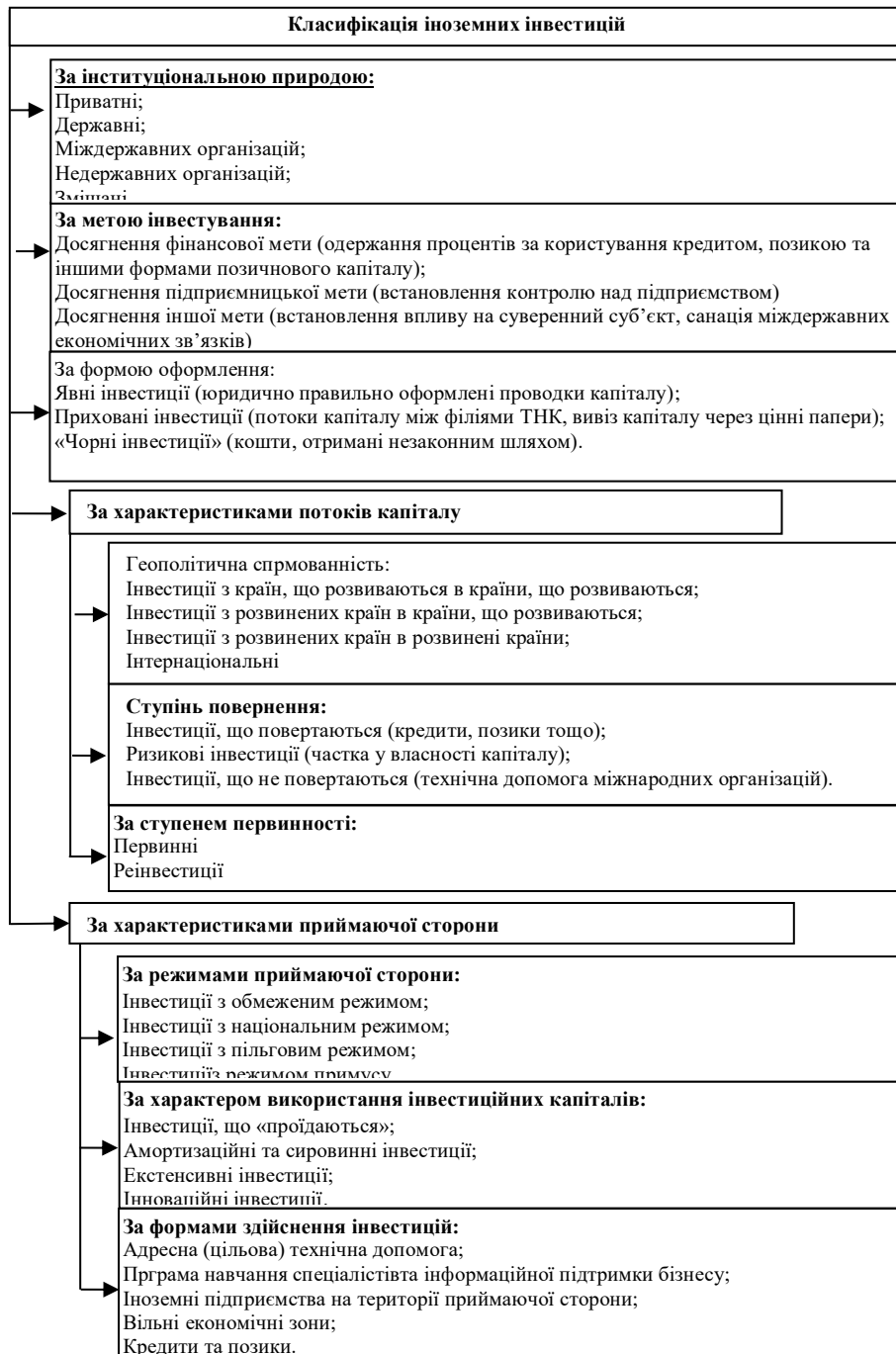


Рисунок 3 – Класифікація іноземних інвестицій за сутнісними ознаками

У свою чергу, іноземне інвестування відбувається при наявності двох головних факторів: спонукальних мотивів і регулювання. Кожен процес вкладення засобів здійснюється і розвивається в специфічних і багато в чому неповторних внутрішніх і



зовнішніх соціально-економічних і політичних умовах. Для нашої країни проблемою залишається нестійкий політичний та економічний стан, який зменшує спонукальний мотив [1].

Отже, розглядаючи вищезазначені фактори, можемо виділити об'єкт та визначити суб'єкти іноземних інвестицій.

Об'єктом іноземної інвестиційної діяльності є майно різних форм, на яке витрачено іноземні інвестиції і яке використовується для отримання вигод: основні та бігові кошти, цінні папери, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, майнові права тощо [1].

Суб'єктами інвестиційної діяльності (інвесторами й учасниками) можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави в особі урядів, що являються зацікавленими та мають спільну мету.

З огляду на класифікацію суб'єктів інвестиційної діяльності, розглянемо більш детально кожен із сторін суб'єктів. Інвестори здійснюють капітальні вкладення з використанням власних і (або) залучених коштів. Інвесторами можуть бути: фізичні особи, юридичні особи, створені на основі договору про спільну діяльність і ті, що мають статус юридичної особи, об'єднання юридичних осіб, державні органи, органи місцевого самоврядування, іноземні суб'єкти підприємницької діяльності (іноземні інвестори).

Замовники – уповноважені інвесторами фізичні і юридичні особи, які здійснюють реалізацію інвестиційних проєктів. При цьому вони не втручаються в підприємницьку й (або) іншу діяльність різних суб'єктів інвестиційної діяльності, якщо таке не передбачене договором між ними. Замовниками можуть бути інвестори.

Підрядчики – фізичні або юридичні особи, які виконують роботи за договором підяду й (або) державним контрактом. Підрядчики зобов'язані мати 9 ліцензію на здійснення ними тих видів діяльності, які підлягають ліцензуванню відповідно до закону.

Користувачі об'єктів капітальних вкладень – фізичні і юридичні особи, зокрема іноземні, а також державні органи, органи місцевого самоврядування, іноземні держави, міжнародні об'єднання й організації, для яких створюються об'єкти капітальних вкладень. Користувачами об'єктів капітальних вкладень можуть бути інвестори [26].

У макроекономічному аспекті інвестиційна діяльність є процесом формування майбутнього економіки країни. Що більші обсяги інвестицій сьогодні, то більшими будуть обсяги валового внутрішнього продукту країни завтра.

Сутність інвестицій як економічної категорії зумовлює їх роль і значення на макро- і мікрорівні.

На макрорівні інвестиції, і особливо капітальні вкладення, є основою для розвитку національної економіки і підвищення ефективності суспільного виробництва за рахунок:

- систематичного оновлення основних виробничих фондів підприємств і невиробничої сфери;
- прискорення науково-технічного прогресу (НТП), поліпшення якості і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- збалансованого розвитку всіх галузей економіки;
- створення необхідної сировинної бази;
- нарощування економічного потенціалу країни та забезпечення обороноздатності держави;
- зниження витрат виробництва та обігу;
- збільшення і поліпшення структури експорту;
- вирішення соціальних проблем, в тому числі і проблеми безробіття;
- забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці;
- переведення національної економіки на інноваційний шлях розвитку і ін.

Таким чином, інвестиції зумовлюють в кінцевому підсумку зростання економіки. Направляючи капітальні вкладення на збільшення реального капіталу суспільства (придбання машин, обладнання, модернізацію та будівництво будівель, інженерних споруд), ми тим самим збільшуємо національне багатство та виробничий потенціал країни.

Виходячи з того, що іноземні інвестиції зумовлюють зростання економіки, то стан економіки країни залежить від ефективності функціонування всіх суб'єктів господарювання, тобто комерційних організацій. Інвестиції, і, в першу чергу, капітальні вкладення, є основою для забезпечення цієї ефективності на підприємстві.

Інвестиції на мікрорівні необхідні для досягнення наступних цілей:

- збільшення і розширення сфери діяльності;
- недопущення надмірного морального та фізичного зносу основних виробничих фондів;
- зниження собівартості виробництва і реалізації продукції;
- підвищення технічного рівня виробництва на основі впровадження нової техніки і технологій;
- поліпшення якості і забезпечення конкурентоспроможності продукції;
- підвищення техніки безпеки і здійснення природоохоронних заходів;
- забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- придбання цінних паперів та вкладення коштів в активи інших підприємств;
- придбання контрольного пакету акцій і ін.

В кінцевому підсумку вони необхідні для забезпечення стабільного функціонування підприємств у майбутньому, стійкого фінансового стану і отримання максимального прибутку. Все це визначає роль і значення інвестицій на мікрорівні [4, 28].

#### ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки, зауважимо, що для сучасної глобальної економіки інвестування – це один з найважливіших і найпотрібніших процесів. Проблеми інвестування економіки завжди знаходилися в центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкають основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного росту.

У сучасних умовах інвестиції виступають важливим елементом розвитку як національної економіки, так і економіки в цілому. Залучення інвестицій забезпечує збільшення показників господарської діяльності країни, науково-технічний прогрес, стрімке економічне зростання.

Наведена класифікація інвестицій відображає систематизований їх поділ за найсуттєвішими ознаками з метою оцінки їх значущості в умовах глобальних трансформацій. Будь-які кошти можна використовувати двома способами: або витратити на купівлю послуг, предметів, або зберігати і накопичувати. Якщо кошти не знаходяться в обороті - це одночасно знижує їх вартість внаслідок інфляції, а в глобальному масштабі зменшує оборот і тим самим сприяє кризі. Інвестиції на рівні підприємства – це вкладення у розвиток продуктивних сил підприємства і відносин економічної власності, а на макрорівні – у розвиток продуктивних сил суспільства, економічної системи.

Насьогодні доцільно виділити рису, яка притаманна всім категоріям інвестицій – це вклад в розвиток основного капіталу. Вважаємо, що саме на цій особливості необхідно наголошувати в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи, тому що саме в цьому і є сутність інвестицій, яка відображає, різницю між інвестиціями та фінансами, кредитами, грошима.

Інвестиції являють собою економічну категорію розширеного відтворення, що грає важливу роль у здійсненні структурних змін в економіці і формуванні необхідних пропорцій на макрорівні, адекватних ринковим формам господарювання. У зв'язку з цим інвестування для України можна вважати першою і найнеобхіднішою умовою виходу з фінансової кризи.

## SUMMARY

*The article deals with the problem of the essence and importance of investments for the national economy. It has been revealed that it is foreign investments that play an important role in the country's sustainable development, namely the attraction of capital, the necessary scientific and economic resources, and so on. Foreign direct investments are investigated and systematized according to the main features, four approaches to their interpretation are proposed with the purpose of analyzing the state of their attraction.*

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інвестування національної економіки. URL: <http://ipk.edu.ua/journal/EI-librari/Fedorenko%202011%20Invest.pdf>
2. Про іноземні інвестиції: Закон України від 17.02.2000. Відомості Верховної Ради України. 2000. № 26. ст. 357. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2198-12>
3. Классификация инвестиций или как обеспечить финансовую независимость. URL: <http://rasprofit.ru/ponjatie-sushnost-vidy-formy-klassifikacija-investicij.html>
4. Что такое инвестиции? URL: <http://damoney.ru/invest/cto-takoeinvesticii.php>
5. Основные виды инвестиций URL: <http://vpluse.net/drugieinvestitsii/579-osnovnye-vidy-investitsij>
6. . Економічна енциклопедія: 3 т. / Т.1 / сост. Гаврилишин Б. Д., Устенко О. А.; ред. Мочерний С. В. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
7. Петухова О. М. Інвестування : навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 336 с.
8. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності підприємств. URL: <http://buklib.net/books/35261/>
9. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложения/ перевод с фр. А. Тополева. Москва, 1971. 370 с.
10. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Прогресс, 1978. 498 с.
11. Фишер С, Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. / пер. с англ. 2-го изд. Москва.: Дело ЛТД, 1993. 864 с.
12. Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования. / перевод с англ. Буклешов О.В. Москва, 1997. 991 с.
13. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. 536 с.
14. Макконнел К, Брю С. Экономикс. Москва: Республика, 1992.
15. Еклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. Москва, 1991. С. 99.
16. Козаченко Г.В. Управління інвестиціями на підприємстві. Київ: Лібра, 2004. 368 с.
17. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основы инвестиционной деятельности. Київ: Генеза, 1997. 266 с.
18. Денисенко М.П. Основы инвестиционной деятельности. Київ: 152 Алерта, 2003. 338 с.
19. Гриньова В.М., Коюда В.О. Інвестування. Харків: ВД "Інжек", 2005. 664 с.
20. Корнійчук С.К. Інвестологія. Київ: Атіка, 2004. 206 с.
21. Маглаперідзе А.С. Інвестиційний менеджмент. Донецьк: Норд-Пресс, 2007. 229 с.
22. Чумаченко Г. Інвестиційна політика в Україні. Донецьк: Юго-Восток, 2003. 291 с.
23. Пехник А.В. Іноземні інвестиції в економіку України. Київ: Знання, 2007. 335 с.
24. Вишняков А.К. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Харків: ТОВ "Одисей", 2005.
25. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право. Київ: Ін Юре, 2004. 528 с.
26. Про режим іноземного інвестування: Закону України від 19.03.1996 № 93/96-ВР. Відомості Верховної Ради (ВВР), 1996. № 19. ст. 80. URL: <http://www.rada.gov.ua>
27. Скороход. І. П. Інвестування: методичний посібник. URL: <http://fs.onu.edu.ua/clients/client11/web11/metod/imem/skorohod.pdf>
28. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 376 с.
29. Економічна сутність, класифікація та структура інвестицій. URL: [https://studme.com.ua/182606176839/investirovanie/ekonomicheskaya\\_suschnost\\_klassifikatsiya\\_struktura\\_investitsiy.htm](https://studme.com.ua/182606176839/investirovanie/ekonomicheskaya_suschnost_klassifikatsiya_struktura_investitsiy.htm)
30. Поняття іноземних інвестицій. URL: [https://stud.com.ua/46106/pravo/ponyattya\\_inozemnih\\_investitsiy](https://stud.com.ua/46106/pravo/ponyattya_inozemnih_investitsiy)
31. Розгорнута класифікація інвестицій. URL: [http://pidruchniki.com/15890315/ekonomika/klasifikatsiya\\_investitsiy](http://pidruchniki.com/15890315/ekonomika/klasifikatsiya_investitsiy)
32. Форми реального інвестування. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-844.html>
33. Іноземні інвестиції в українській економіці. URL: [http://nbuv.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350](http://nbuv.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-ekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350)
34. Our investments are designed to provide consistent results, value and diversification. URL: <https://www.americanfunds.com/individual/investments>
35. Types of Investments. URL: <http://www.finra.org/investors/types-investments>
36. Meaning of "investment" in the English Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/investment>

*Надійшла до редакції 5 серпня 2017 р.*

## ЕКОЛОГІЧНІ ФОНДОВІ ІНДЕКСИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

**Т.В. Пімоненко<sup>1</sup>**, к.е.н., старший викладач,

**Ю.О. Мирошниченко<sup>2</sup>**, канд. екон. наук, доцент кафедри управління,

**О. М. Коробець<sup>3</sup>**, провідний фахівець,

<sup>1-3</sup>Сумський державний університет, м. Суми, Україна

**О.І. Литвиненко<sup>4</sup>**, менеджер з підбору персоналу

<sup>4</sup>ФОП Мішенін М.Е., м. Суми, Україна

*У статті розглянуто основні передумови впровадження основних принципів сталого розвитку у діяльність вітчизняних компаній. Авторами систематизовано основні бар'єри, що стримують впровадження концепції сталого розвитку компаніями. На основі результатів аналізу встановлено, що одним із основних стримуючим фактором є обмеженість фінансових ресурсів. У зв'язку з цим було проаналізовано сучасні та традиційні джерела фінансування впровадження принципів сталого розвитку компаніями. У рамках дослідження обґрунтовано необхідність розвитку екологічноорієнтованих фондових індексів, як сучасного еколого-економічного інструменту фінансування сталого розвитку компаній. Авторами проаналізовано та виокремлено основні особливості функціонуючої системи світових екологічних фондових індексів. На основі аналізу структури фондового ринку України обґрунтовано та сформовано перспективи запровадження вітчизняної системи екологічних фондових індексів.*

*Ключові слова: сталий розвиток, екологоорієнтована діяльність, фінансові ресурси, еколого-економічний інструмент, фондовий індекс, екологічний фондовий індекс, фондовий ринок.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-08

### ВСТУП

Розвиток та функціонування вітчизняної економіки супроводжується низкою екологічних та соціальних проблем. Так, на промисловий сектор економіки, що є основою вітчизняної економіки, припадає понад 60% викидів шкідливих та небезпечних речовин у навколишнє природне середовище (НПС). У цьому аспекті, слід відмітити, що у 2016 році обсяг викидів, скидів у НПС промисловими компаніями зменшився майже на 34% у порівнянні з 2009 роком. При цьому, обсяги промислового виробництва у 2016 році збільшилися на 32% у порівнянні з 2009 роком. Однак, зменшення викидів у НПС – є результатом очевидної тенденції зменшення обсягу виробництва промислової продукції протягом 2010 – 2015 років в середньому на 4,8% щороку, а не впровадженням екологічноорієнтованої діяльності вітчизняними компаніями (рисунок 1).

Поряд із цим відбувається стрімке погіршення якості природних ресурсів, а також виснаження їх запасів, що призводять до суттєвих, а іноді і незворотних змін природних екосистем.

Слід наголосити, що наслідки забруднення НПС мають негативний вплив як на соціальну сферу (стан здоров'я населення, зростання захворюваності і смертності), так і на економічні показники компаній (сплата податків за забруднення НПС, виплата штрафів за адміністративні правопорушення у сфері охорони природи, задоволення позовів по відшкодуванню збитків і втрат заподіяних в результаті порушення природоохоронного законодавства) та країни в цілому (збитки від надзвичайних ситуацій природного характеру, кількісний та якісний вплив на складові економічного потенціалу, зниження рівня екологічної безпеки).

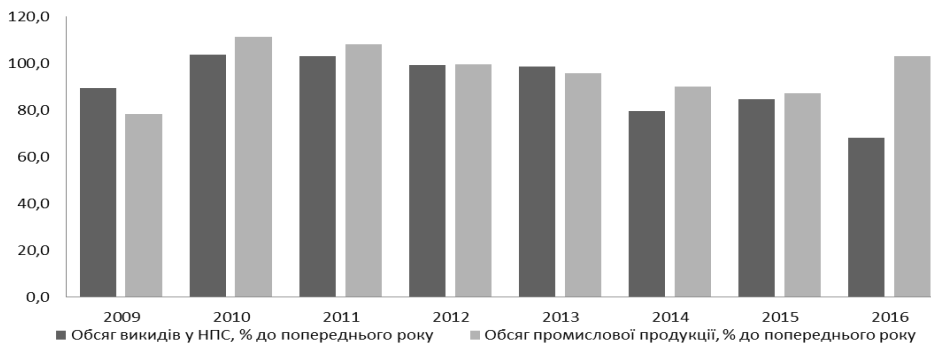


Рисунок 1 – Залежність обсягів викидів у НПС від обсягів виробленої промислової продукції у 2009 – 2016 р.р. [1]

Тож вищезазначені проблеми обумовлюють необхідність впровадження екологоорієнтованої діяльності компаніями, що забезпечить зменшення екодетруктивного навантаження на НПС. З іншого боку, екологоорієнтована діяльність потребує значних фінансових ресурсів.

Так, в умовах обмеженості фінансових ресурсів та значного негативного навантаження на НПС з боку компаній, необхідним є пошук та впровадження таких дієвих еколого-економічних інструментів, які б з одного боку забезпечували зниження екодетруктивного навантаження на екосистему з боку промислових компаній, а з іншого боку не стримували темпи розвитку та створювали додаткові економічні переваги для компанії.

#### ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою дослідження є аналіз та систематизація переваг сучасних еколого-економічних інструментів з метою поширення впровадження компаніями екологічноорієнтованої діяльності та зменшення їх екодетруктивного впливу на НПС.

#### РЕЗУЛЬТАТИ

Результати аналізу основних вітчизняних екологічних проблем свідчать про їх загострення з кожним роком. Так, на основі проведеного дослідження можна узагальнити та виокремити наступні вітчизняні екологічні проблеми:

- значні обсяги забруднення НПС, при зменшенні обсягів виробництва промислової продукції;
- інтенсивне скорочення та виснаження природних ресурсів;
- нераціональне використання всіх видів ресурсів (трудових, природних, фінансових, тощо);
- низький рівень екологічної культури;
- накопичення значних обсягів відходів промисловості і суспільства;
- збільшення кількості захворювань, що спричинюються забрудненням НПС.

Згідно статистичних даних станом на 2016 рік питома вага витрат на охорону НПС становила 1,4% валового внутрішнього продукту (ВВП). При цьому слід зауважити, що даний відсоток суттєво не змінюється з 2010 року при збільшенні кількості та масштабності екологічних проблем. Результати аналізу динаміки залежності економічних витрат на природоохоронну діяльність та ВВП України за 2010-2016 роки представлені у таблиці 1.

Результати аналізу обсягів витрат компаній на природоохоронну діяльність свідчать, що витрати компанії складаються лише з офіційних екологічних платежів та податків. Так на рис.2 відображено динаміку зміни нарахованих та сплачених підприємствами України екологічних платежів. Як видно з результатів дослідження,

кількість пред'явлених та фактично сплачених платежів не співпадає. При цьому починаючи з 2009 року різниця між пред'явленими та сплаченими зростає. Тобто державний бюджет не дотримує кошти у повній мірі на фінансування заходів щодо нейтралізації та усунення наслідків забруднення НПС (рис.2).

Таблиця 1 – Динаміка залежності економічних витрат на природоохоронну діяльність та ВВП України за 2010-2016 роки [1]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016							
<b>ВВП, млн. грн.</b>	1 079 346	1 299 991	1 404 669	1 465 198	1 586 915	1 988 544	2 385 367							
<b>Витрати на охорону НПС, млн. грн.</b>	13 128	18 490	20 514	20 377	21 925	24 591	32 488							
	<i>в т. ч. - поточні витрати на охорону НПС</i>													
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%						
	10 366	79	12 039	65	13 925	68	14 339	70	13 965	64	16 915	69	19 098	59
<i>- капітальні інвестиції на охорону НПС</i>														
	2 762	21	6 451	35	6 589	32	6 038	30	7 960	36	7 676	31	13 390	41
<b>Частка витрат на охорону НПС від ВВП, %</b>	1,2	1,4	1,5	1,4	1,4	1,2	1,4							

Нажаль, незначний відсоток вітчизняних компаній інвестують у модернізацію виробництва з метою зменшення негативного впливу на НПС. Так, одним з найважливіших напрямків наразі є еволюція вітчизняних компаній в бік принципів сталого розвитку, що в свою чергу передбачає впровадження екологоорієнтованої діяльності.



Рисунок 2 – Динаміка змін нарахованих та сплачених підприємствами України екологічних платежів за 2000 – 2013 р.р. [1]

Тобто необхідним є пошук та впровадження сучасних еколого-економічних інструментів, що дозволять залучити компаніям додаткові фінансові ресурси на реалізацію екологоорієнтованої діяльності.

Слід відмітити, що діючий механізм фінансування природоохоронної діяльності в Україні створений на основі вимог колишньої адміністративно-командної системи і потребує термінового вдосконалення економічних важелів і стимулів, оскільки має ряд вагомих недоліків, а саме:

- обсяг інвестицій, які виділяються з бюджету завжди обмежений;

- здійснення фінансування за залишковим принципом, так як природоохоронні заходи не завжди перебували в числі пріоритетних;
- природоохоронні капітальні вкладення знеособлені та не завжди спрямований на тих, хто їх потребував першочергово;
- принцип «забруднювач платить» відсутній, а кошти акумулюються за рахунок усіх податкових надходжень підприємств (у тому числі і тих, що не забруднюють навколишнє середовище), а також населення;
- наявність випадків нецільового та нераціонального використання інвестиційних коштів.

Світовий досвід свідчить, що компанії мають можливість залучати додаткові інвестиції за рахунок традиційних та сучасних джерел фінансування. Так до традиційних джерел фінансування можна віднести: власні кошти компанії, загальнодержавні і місцеві програми, банківська система, вітчизняні інвестори. До сучасних інструментів: спеціалізовані інвестиційні фонди, кошти міжнародних організацій, зарубіжні інвестори тощо.

Однак, якщо компанія прагне залучити кошти іноземних інвесторів вона повинна відповідати низці вимог щодо екологоорієнтованої діяльності. Результати дослідження світового досвіду свідчать, що одним із перспективних сучасних джерел фінансування природоохоронних заходів компанії є система екологічних фондових індексів. Так компанія, що реалізує основні принципи екологорієнтованої діяльності у своїй діяльності має можливість потрапити до лістингу екологічних фондових індексів, що в свою чергу підвищить вартість акцій компанії і як наслідок інвестиційну привабливість.

Традиційно з економічної точки зору фондові індекси визначають як спеціальні індикатори, що характеризують ситуацію на ринку цінних паперів та дають можливість відстежувати їх зміни відносно базового періоду [2]. Фондові індекси призначені для відображення поточної кон'юнктури ринку, стану ділової активності та оцінки тенденцій ринку. Інвестори, аналізуючи тенденцію зміни індексів, приймають рішення щодо інвестування.

У загальному випадку індекси фондового ринку виступають узагальнюючими характеристиками макроекономічної ситуації [3]. Вони характеризують стан та динаміку розвитку як національної економіки в цілому, так і окремих її галузей і, отже, виконують діагностичну функцію, оскільки підвищення або зниження рентабельності виробництва в галузі чи в економіці приводить до змін у ринкових цінах акцій і до відповідних змін у значеннях фондових індексів. Як правило, для інвесторів не так важливі абсолютні значення індексів, як їх динаміка, за допомогою якої можна визначати напрямлення руху фондового ринку [4].

У той же час, деякі рейтингові та інформаційні агентства складають біржові індекси так званих «зелених» компаній. Саме ці компанії потрапляють до лістингу екологічних фондових індексів. Рішення щодо включення до лістингу як правило приймається на основі результатів оцінки еколого-економічної діяльності компанії.

Слід відмітити, що у даному випадку екологічні фондові індекси виступають індикаторами для пошуку додаткових інвестицій компаніями, діяльність яких відповідає принципам сталого розвитку.

Зазначимо, що наразі в Україні фондовий ринок на стадії зародження та розвитку. Так згідно статистичних даних (рис. 3), до 2010 року найбільшу частину в структурі фондового ринку складали акції і облігації підприємств (в середньому близько 35% та 32% відповідно в період з 2006 по 2010 роки). Але починаючи з 2010 року активно збільшуватися частка державних облігацій України. Зростаючи з 46%, даний вид цінних паперів станом на 01.01.2017 року займає вже 89% всього фондового ринку країни. Це говорить про те, що більшість підприємств є непривабливими на сьогодні, а фондовий ринок використовується фактично лише як приватизаційний (а не інвестиційний, як у інших країнах) механізм.

У світовій практиці, загальну оцінку внеску екологічних та інших елементів сталого розвитку в ефективність та капіталізацію корпорації дозволяють дати наступні індекси Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI) та Financial Times Stock Exchange Group (FTSE Group). Обидва індекси незалежні та виділяють корпорації за розширеною системою критеріїв, які включають економічні, екологічні та соціальні аспекти сталого розвитку. Основні характеристики та відмінності даних показників подані в таблиці 2.

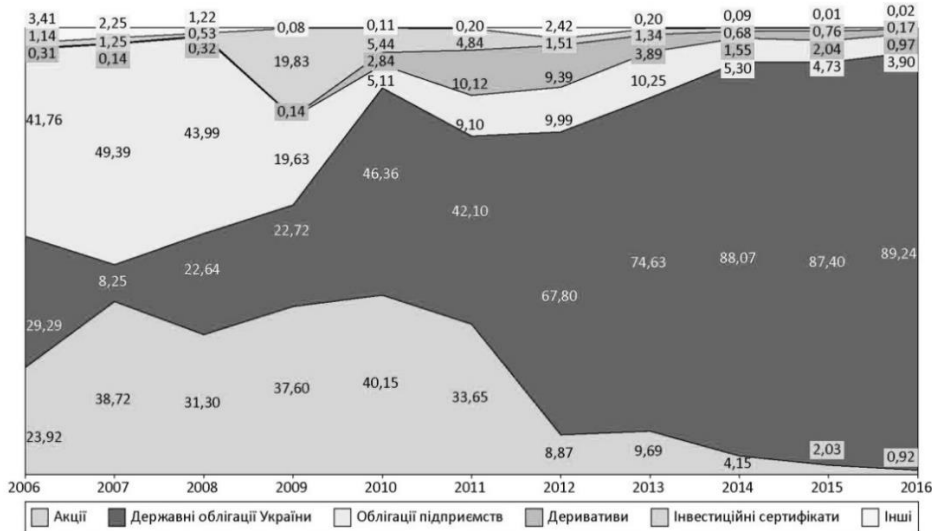


Рисунок 3 – Аналіз структури обсягу біржових контрактів з цінними паперами (з розподілом за фінансовими інструментами) за 2006 – 2016 р.р., % [5]

Як правило фондові індекси розраховуються інформаційно-аналітичними агентствами та фондовими біржами. Специфіка розрахунку конкретного індексу залежить від його виду та методики відповідного інформаційно-аналітичного агентства.

На основні результатів аналізу світового досвіду можна виокремити наступні традиційні методи розрахунку фондових індексів [2]:

1) зважування ціни – ціна акцій, що включається до розрахунку індексу, сумується та отримана сума ділиться на певну постійну величину («дільник»), щоб визначити середню ціну. Перелік компаній, за якими розраховується індекс включає підприємства, зміна акцій яких відображає тенденції фондового ринку і періодично оновлюється. Коефіцієнт змінюється або через зміни в переліку компаній, або в результаті поділу акцій;

2) зважування вартості, або зважування шляхом капіталізації – ціни акцій, що включені до індексу множаться на відповідну кількість акцій в обігу і сумуються для отримання загальної їх ринкової вартості на цей день. Далі одержану цифру ділять на сукупну ринкову вартість акцій на перший день розрахунку індексу і отриману величину множать на довільно визначене вихідне значення індексу;

3) рівне зважування – індекси розраховуються щоденно шляхом множення значення індексу за попередній день середньоарифметично (середньгеометрично) відносних значень цін акцій індексу.

Станом на 2017 рік на українському ринку цінних паперів функціонують два найпотужніших біржових індекси: PFTS Index, UkrainianEquitiesIndex (UX). При цьому на жаль, жоден із них не враховує ефективність екологоорієнтованої діяльності підприємств.

Таблиця 2 – Аналіз відмінностей фондових індексів DJSI та FTSE Group [6, 7]



DJSI (США, 1884)	FTSE Group (Великобританія, 1984)
<b>ХАРАКТЕРИСТИКА</b>	
Базується на середньоарифметичному показнику щоденних котирувань компаній, які до нього входять, на момент закриття бірж	Базується на курсах акцій 100 компаній з найбільшою капіталізацією
<b>КРИТЕРІЇ</b>	
1. Економічний напрямок: - наявність кодексу поведінки; відповідність законодавчим вимогам; протидія корупції - корпоративне управління - управління ризиками - економічні критерії в залежності від сектора 2. Екологічний напрямок: - екологічна звітність - екологічні критерії в залежності від сектора 3. Соціальний напрямок: - благодійність - практика трудових відносин - розвиток людського потенціалу - соціальна звітність - залучення і утримання кваліфікованих кадрів - соціальні критерії в залежності від сектора	1. Екологічна стійкість. 2. Дотримання прав людини. 3. Виконання соціальних зобов'язань. 4. Протидія корупції. 5. Ставлення до зміни клімату.
<b>НЕДОЛІКИ</b>	
Не повною мірою відображається стан фондових ринків, оскільки має просту формулу прорахунку та охоплює малу кількість компаній	Компанії, що входять до індексу можуть втрачати відсоток ефективності у короткостроковій перспективі, орієнтуючись на стабільність та більший ефект у довгостроковому періоді

Тому доцільним є формування теоретико-методичних основ побудови та впровадження вітчизняного фондового індексу сталого розвитку, який би враховував не лише економічні, а й екологічні та соціальні аспекти діяльності вітчизняних підприємств та компаній.

Так, в світовій практиці існують різні підходи створення екологічноорієнтованих портфелів для розрахунку відповідних фондових індексів. На наш погляд, перспективним є підхід, заснований на використанні моделі, що відображає еколого-економічний рейтинг компанії. При цьому розрахунок еколого-економічного рейтингу повинен охоплювати три складові діяльності компанії: екологічну, економічну та соціальну.

При цьому, даний підхід дозволить створити певний імпульс для компаній щодо переходу на сталий розвиток. У свою чергу це забезпечить їм ряд перспектив та можливостей. Так, розміщення компаніями екологічних цінних паперів на фондовій біржі, підвищує рівень їх екологічного рейтингу та формує позитивний імідж у інвесторів та громадськості. Визначальним є факт, що вартість цінних паперів компаній, які увійшли до портфелів різного роду біржових екологічних фондових індексів, значно вища, ніж акцій звичайних акціонерних товариств.

Але, слід також зазначити, що фондові індекси як і будь-який економічний показник, мають певні недоліки, які обмежують сферу їх застосування, чи хоча б вимагають обережності в їх використанні. Основним їх недоліком є те, що вони відображають лише кількісні зміни в ринкових цінах акцій, а не причини, які викликали ці зміни. Крім того, зміни в ринкових цінах акцій, які фіксуються фондовими індексами, дуже приблизно відображають інтенсивність торгівлі акціями на ринку.

## ВИСНОВКИ

Нові тенденції функціонування вітчизняної та світової економіки у відповідності до основних цілей сталого розвитку 2030 створюють нові можливості та умови ведення бізнесу. При цьому традиційні еколого-економічні інструменти не завжди є

ефективними. Тому розвиток і впровадження нових інструментів еколого-економічної політики у вітчизняній практиці є необхідним.

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок, що опираючись на позитивний досвід провідних країн світу, розробка та впровадження фондових екологічних індексів в Україні можуть стати індикатором мотивації компаній та підприємств до добровільного впровадження екологоорієнтованого управління, прийняття та реалізації екологічних програм, своєчасного виконання соціальних зобов'язань, тощо. Усе це є свідченням того, що сучасне ринкове середовище нашої країни за умови створення адекватних механізмів управління може сприймати екологічний фактор не лише як цільову настанову ззовні, а і як добровільний інструмент підвищення ефективності діяльності.

## SUMMARY

*The paper deals with analysing the preconditions of implementation the main sustainable development principles in the Ukrainian companies. Thus, the main restrictions and barriers of spreading the sustainable development principles among the companies were systematized by the authors. The results of analysing showed, that the lack of financing is the main restraining factor. In this case, the modern and tradition system of financing sources for companies' sustainable development were analysed by the authors. In the paper, authors proposed to use the ecological stock indexes as the environmental and economic instrument of sustainable development popularization among the Ukrainian companies. The main features of ecological stock indexes were analysed and indicated by the authors. On the basis of the analysing the structure of Ukrainian stock market, the perspectives of developing the Ukrainian system of ecological stock indexes were proposed by the authors.*

*Key words: sustainable development, ecology activities, environmental responsibility of enterprises, financial resources, environmental and economic instruments, environmental stock indexes, stock market.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Матеріали офіційного сайту Державної служба статистики України [Електронний ресурс] : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Дєєва Н. Е. Корпоративне управління і фінансовий ринок: проблеми теорії та практики : монографія / Н. Е. Дєєва : НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 524 с.
3. Базилевича В. Д. Фондовий ринок : Підручник. В 2-х кн. –Кн. 1. Затверджено МОН / За ред. В. Д. Базилевича. – К., 2015. – 621 с.
4. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : підручник / В.М. Шелудько ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 3-те вид., стер. – К. : Знання, 2015. – 535 с.
5. Матеріали офіційного сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/>.
6. Матеріали офіційного сайту фондового індексу The Dow Jones Sustainability World Index. [Електронний ресурс] : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.sustainability-indices.com>.
7. Матеріали офіційного сайту фондових індексів FTSE Group. FTSE4Good Index Series: Add Values to Your Investment. – London : FTSE, 2003. [Електронний ресурс] : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ftserussell.com/>.
8. Chigrin, O., & Pimonenko, T. (2014). The Ways of Corporate Sector Firms Financing for Sustainability of Performance. *International Journal of Ecology & Development™*, 29(3), 1-13.
9. Чигрин, О. Ю., & Пімоненко, Т. В. (2011). Еколого-економічні аспекти впровадження сучасних інструментів екополітики в корпоративному секторі. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*, (1), 602-614.

*Надійшла до редакції 12 серпня 2017 р.*

УДК 352.073

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОДОСТАТНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД  
ЯК НЕОБХІДНА УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО  
САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*В.М. Кислий<sup>1</sup>, канд. екон. наук, професор*

*А.С. Левицька<sup>2</sup>, магістрант*

*<sup>1-2</sup>Сумський державний університет,*

*вул. Римського-Корсакова 2, м. Суми, 40007, Україна*

*Статтю присвячено теоретичним основам формування самодостатніх територіальних громад. Розглянуті підходи до визначення поняття «самодостатність» відповідно до соціальних спільнот. Розглянуто ознаки самодостатності та основні принципи формування самодостатніх територіальних громад.*

*Ключові слова: самодостатність, територіальна громада, показники самодостатності, принципи самодостатності територіальних громад.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-09

**ВСТУП**

Формування самодостатніх територіальних громад – одне з найбільш актуальних завдань сучасного розвитку місцевого самоврядування в Україні. Це пояснюється тим, що розвиток демократії в суспільстві можливий лише за наявності розвиненої системи місцевого самоврядування та самодостатності територіальних громад.

Проблема забезпечення сталого місцевого і регіонального розвитку, децентралізації державного управління є предметом дослідження багатьох вітчизняних фахівців і науковців, таких як В. Бакуменко, О. Батанов, М. Баймуратов, В. Борденюк, В. Кампо, М. Клепацький, В. Кравченко, В. Куйбіда, І. Козюра, О. Лебединська, М. Пітцик, В. Погорілко, М. Пухтинський, В. Удовиченко, Ю. Шаров та ін. Значний внесок у вивчення питань, що стосуються самодостатності територіальних громад, здійснюють такі автори: І. Дробот, Ю. Молодожен, Б. Заблоцький, Я. Жовнірчик, І. Боршош, Ю. Чернецький, Ю. Куц, В. Мамонова, С. Газарян, О. Решевець та ін.

Внесок учених у вирішенні актуальних проблем функціонування територіальних громад є вагомим, але при цьому слід звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого дослідження питань, що стосуються забезпечення їх самодостатності в сучасних умовах розвитку. Недостатньо вирішеними залишаються питання щодо системного та комплексного визначення основних засад формування самодостатніх територіальних громад.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основні принципи самостійності та самоврядності територіальних громад закладені в Європейській хартії місцевого самоврядування, що була ратифікована Україною в 1997 р. З моменту ратифікації зазначеної Хартії пройшло вже 20 років, але багато положень цього документа в Україні повною мірою ще не реалізовані. Незважаючи на проголошений принцип самостійності територіальних громад України, реальних механізмів забезпечення цієї самостійності вкрай недостатньо. Отже, актуальним питанням є дослідження особливостей функціонування та розвитку територіальних громад з точки зору їх самодостатності.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Формування самодостатніх громад передбачає забезпечення їх матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсягах, достатніх для ефективної реалізації завдань та функцій місцевого самоврядування, надання соціальних послуг на рівні, передбаченому загальнодержавними стандартами. Це відповідає Європейській хартії місцевого самоврядування, в якій зазначається: «Місцеве самоврядування означає право і спроможність місцевих властей в межах закону, здійснювати регулювання і управління часткою державних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення» [3].

Разом з тим сучасний стан місцевого самоврядування характеризується відсутністю адекватного ресурсного забезпечення, необхідного для виконання завдань і повноважень місцевого самоврядування, кризою житлово-комунального господарства, систем інфраструктури, поглибленням диспропорцій у соціально-економічному розвитку територіальних громад і регіонів.

Проблемою формування дієвих та самодостатніх територіальних громад в Україні опікуються як органи державної та місцевої влади, так і жителі територіальних громад сіл, селищ та міст. Для того щоб зрозуміти яку громаду можна називати самодостатньою звернемося, насамперед, до витоків та сутності терміну «самодостатність».

Відповідно до прийнятого ще 1997 року, але чинного і недостатньо реалізованого Указу Президента України «Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні» вперше до правового поля України було введено категорію самодостатності як режиму оптимального функціонування суб'єктів місцевого самоврядування. Проте в подальшому це визначення було дещо звужено і самодостатність адміністративних одиниць розглядається зараз відносно їх фінансово-економічної самостійності.

Так, за трактуванням С. Бугая та Я. Жовнірчика [2] – формування самодостатніх громад передбачає, що вони володітимуть матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсягах, достатніх для ефективної реалізації завдань та управлінських функцій місцевого самоврядування, надання соціальних послуг на рівні, передбаченому загальнодержавними стандартами.

Згідно з Б. Заблоцьким [4] самодостатність – це спроможність господарського механізму забезпечити мінімально необхідний рівень економічного і соціального саморозвитку регіонів.

За трактуванням Т. Уманець та Л. Шаталова [7], самодостатньою можна вважати таку регіональну соціо - економічну систему, в якій функціонує налагоджений механізм взаємовідносин таким чином, що діяльність жодного із суб'єктів не є обтяжливою для інших.

За твердженням Ю. Молодожен [6] «самодостатність» – це властивість соціальної спільноти створювати та підтримувати феномен суспільного життя в межах визначеної території за умов внутрішньої структурно-функціональної організації, здатної взаємодіяти з оточуючим середовищем з метою самозбереження. При цьому основною

ознакою самодостатності є те, що з усієї сукупності цільових функцій територіальної громади 2/3 реалізуються виключно самостійно.

Таким чином, переважна більшість авторів вважають, що під самодостатністю територіальної громади слід розуміти забезпеченість та відтворення широкого спектру ресурсів. Виходячи з цього під самодостатньою територіальною громадою слід розуміти таку територіальну громаду, що має визначену територію, розвинену соціальну інфраструктуру, необхідний демографічний потенціал, матеріальні та фінансові ресурси, достатні для вирішення питань місцевого значення в інтересах жителів громади, виконання власних та делегованих повноважень місцевими органами влади.

Базовим завданням місцевого самоврядування відповідно до Європейської хартії є забезпечення реальної здатності органів самоврядування виконувати значну частину державних функцій, діючи в рамках закону, під свою відповідальність і на користь місцевого населення. Слід зазначити, що незважаючи на проголошений принцип самостійності територіальних громад України, реальних механізмів забезпечення цієї самостійності вкрай недостатньо. Аналіз європейського законодавства про місцеве самоврядування, що закріплює повноваження органів місцевого самоврядування, дає змогу виділити наступні основні функції місцевого самоврядування:

- 1) самостійне управління муніципальною власністю, фінансовими коштами на місцевому рівні;
- 2) забезпечення соціально-економічного розвитку території;
- 3) забезпечення потреб населення в життєво важливих послугах (соціально-культурних, комунально-побутових і інших)
- 4) залучення широких верств населення у вирішенні місцевих проблем.

Таким чином самодостатня територіальна громада повинна бути спроможною в процесі свого функціонування за умови ефективного використання своїх ресурсів не тільки задовольняти поточні потреби, а також створювати умови для подальшого успішного розвитку. Характерними ознаками самодостатності територіальної громади є [5]: природний приріст населення; здатність у повному обсязі задовольняти потреби населення; фінансова самостійність, незалежність та дієздатність органів місцевого самоврядування; ефективне використання ресурсного потенціалу громади для створення сприятливого життєвого середовища для її членів; створення сприятливих умов для залучення інвестицій; участь жителів громади як у внутрішніх, так і зовнішніх відносинах та процесах, що стосуються їх життєдіяльності; ефективна взаємодія, солідарність та партнерство членів територіальної громади.

Виходячи з цього самодостатність територіальних громад можна оцінити наступними показниками [1]: 1) позитивний приріст населення; 2) відсутність відтоку працездатних громадян; 3) стійка тенденція до збільшення кількості та потужності суб'єктів підприємництва; 4) наявність системи забезпечення нових членів громади житлом за доступними цінами; 5) створення сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів; 6) здобуття мешканцями громади відповідного рівня освіти та перекваліфікації відповідно до сформованої моделі.

Найочевидніший принцип самодостатності - постійний розвиток.

Основні принципи самодостатності територіальних громад, які окреслені як принципи місцевого самоврядування, закладені в Європейській хартії місцевого самоврядування, до якої Україна приєдналася в 1997 р. Ці принципи знайшли своє відображення у Конституції України та Законі України «Про місцеве самоврядування». Принципи місцевого самоврядування встановлені Конституцією України та Європейською хартією місцевого самоврядування, а їх деталізацію та конкретизацію здійснено в Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні».

До них можна віднести:

– принцип децентралізації державного управління – розширення повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за рахунок повноважень центральних органів виконавчої влади з метою оптимізації та

підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів;

– принцип субсидіарності – розподіл повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування різних рівнів повинен здійснюватися так, щоб, з одного боку, максимально наблизити процес прийняття рішення до громадянина, а з другого, – ці органи мають володіти організаційними, матеріальними та фінансовими ресурсами, що забезпечують обсяг та якість послуг, які надаються населенню відповідно до загальнодержавних соціальних стандартів;

– принцип законності – місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи повинні діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України, на засадах чіткого розподілу повноважень та відповідальності між цими органами та їх посадовими особами;

– принцип повсюдності місцевого самоврядування – місцеве самоврядування має здійснюватися на всій території України, що означає відсутність територій, на які не поширюється юрисдикція територіальних громад, якщо інше прямо не передбачено спеціальними законами;

– принцип територіальності місцевого самоврядування – місцеве самоврядування має здійснюватися на територіях, які відмежовані одна від одної. На одній території не може бути кількох територіальних громад, які б виступали самостійними суб'єктами права на місцеве самоврядування;

– принцип правової самостійності – повноваження, якими наділяються територіальні громади та відповідні органи місцевого самоврядування, повинні бути повними і винятковими, тобто не можуть належати іншим органам. В межах цих повноважень територіальні громади та органи місцевого самоврядування мають діяти самостійно та ініціативно;

– принцип організаційної самостійності – територіальні громади та відповідні органи місцевого самоврядування, виходячи з місцевих потреб та необхідності забезпечення ефективної діяльності, повинні мати можливість самостійно визначати власні внутрішні виконавчі структури, будь-який адміністративний контроль за діяльністю зазначених суб'єктів має здійснюватися лише для забезпечення дотримання конституції України і законів;

– принцип матеріально-фінансової самостійності та спроможності – територіальна громада та відповідні органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень повинні вільно володіти, користуватися та розпоряджатися комунальною власністю та власними фінансовими ресурсами з метою задоволення власних потреб; гарантування державою фінансового забезпечення мінімального рівня послуг, надання яких населенню передбачається самоврядними повноваженнями.

## **ВИСНОВКИ**

На сьогодні, органи місцевого самоврядування України не мають достатніх повноважень для повноцінної діяльності на своїй території. Це стосується, перш за все, спроможності самостійного прийняття рішень, їх реалізації, а також пошуку необхідних ресурсів, що є необхідним для дійсного розвитку територіальних громад. У Європейській Хартії місцевого самоврядування це підкреслюється особливо. Зазначається, що здійснення державних повноважень, як правило, повинно покладатися на органи влади, найбільш близькі до громадян. Головні принципи, якими потрібно керуватися при формуванні самодостатніх територіальних громад, наступні: децентралізація державного управління; субсидіарність; законність; повсюдність місцевого самоврядування; територіальність місцевого самоврядування; правова самостійність; організаційна самостійність; – матеріально-фінансова самостійність та спроможність.

Практична реалізація зазначених принципів є важливим напрямом подальшого вдосконалення системи місцевого самоврядування в країні. Це допоможе вирішити

одну з найважливіших проблем сьогодення України - якісного функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, забезпечення сталого місцевого розвитку в країні.

## SUMMARY

### PROVIDING THE SELF-SUFFICIENCY OF TERRITORIAL COMMUNITIES AS A NECESSARY CONDITION FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF LOCAL GOVERNMENT IN UKRAINE

*V.M. Kyslyi, A.S. Levitskaya*

*Sumy State University,  
2, Rymkogo-Korsakova St., Sumy, 40007, Ukraine*

The article is devoted to the theoretical foundations of the formation of self-sufficient territorial communities. Approaches to the definition of «self-sufficiency» according to social communities are considered. The signs of self-sufficiency and the basic principles of the formation of self-sufficient territorial communities are considered.

**Key words:** self-sufficiency, territorial community, indicators of self-sufficiency, principles of self-sufficiency of territorial communities.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Боршош І.С. Шляхи забезпечення фінансово-економічної самодостатності територіальних громад малих міст / І.С. Боршош, Ю. О. Чернецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILE=&2\\_S21STR=Tpdu\\_2009\\_2\\_21](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Tpdu_2009_2_21)
2. Бугай С.М. Про напрями вдосконалення територіальної організації місцевого самоврядування / С.М. Бугай, Я.Ф. Жовнірчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/5904/14Bugaj.pdf?sequence=1>
3. Європейська хартія місцевого самоврядування, м. Страсбург, 15 жовтня 1985 року, [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036)
4. Заблоцький Б. Економічна самодостатність регіону / Б. Заблоцький // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 40 – 53.
5. Люта О. В. Самодостатність територіальної громади: її сутність, склад та напрями забезпечення / О.В.Люта, Н.Г. Пігуль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11\\_2015/98.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/98.pdf)
6. Молодожен Ю.Б. Теоретико-методологічні засади визначення самодостатності територіальних громад / Ю.Б. Молодожен [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mydissert.com/en/catalog/view/386/394/7335.html>
7. Уманець Т. В., Шаталова Л. С. Критерії інтегральної оцінки економічної самодостатності регіону / Т.В.Уманець, Л.С. Шаталова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/>

*Надійшла до редакції 16 серпня 2017 р.*

## ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ОЦІНКИ ПРИ РОЗРОБЦІ СТРАТЕГІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

*Лук'янихін В.О.<sup>1</sup>, к.е.н., доцент*

*Лук'янихіна О.А.<sup>2</sup>, к.е.н., доцент*

*Циганенко О.В.<sup>3</sup>, к.е.н., викладач*

*Самусь Г.І.<sup>4</sup>, викладач*

*<sup>1,3,4</sup>Сумський державний університет*

*вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми 40007, Україна*

*<sup>2</sup>Харківський національний університет внутрішніх справ Сумська філія*

*В статті визначено сутність процедури стратегічної екологічної оцінки та її значення при розробці та реалізації стратегій соціо-еколого-економічного розвитку міських територій.*

*Визначено місце проведення СЕО та запропоновано науково-методичний підхід до розробки і реалізації стратегії сталого розвитку міських територій, який базується на використанні принципу Демінга шляхом поетапного узгодження та коригування проміжних результатів розробки стратегій соціо-еколого-економічного розвитку та стратегічної екологічної оцінки.*

*Ключові слова: міська територія, розвиток, стратегія розвитку, стратегічна екологічна оцінка.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-10

### ВСТУП

Проблематика соціо-еколого-економічного розвитку міських територій та його науково-методичне і методологічне забезпечення – на часі соціально-економічних досліджень останніх років. Це підтверджується численними публікаціями, проектами, фундаментальними і прикладними дослідженнями. Поряд з тим, процедури щодо управлінського впровадження принципів сталого розвитку, створення дієвих моделей та визначення їх сутності і місця у чинній нормативно-правовій системі залишається поза увагою досліджень. Особливо це стосується гарантування екологічної безпеки. Процес гарантування екологічної безпеки – тривалий і послідовний, тому суспільству потрібен механізм урахування наслідків рішень, що прямо чи опосередковано стосуються стану міського середовища. Одним з таких механізмів є стратегічна екологічна оцінка (СЕО).

Процедура стратегічної екологічної оцінки на сьогодні в багатьох країнах світу вважається одним із дієвих інструментів вдосконалення просторового та стратегічного планування територій різних таксономічних рангів шляхом урахування екологічної складової розвитку у відповідних планах і стратегіях.

Для України питання практичного впровадження процедури СЕО в практику стратегічного планування є особливо актуальним. Зумовлено це тим, що процес природокористування в Україні впродовж практично всього ХХ ст. розвивався на основі домінування ресурсовитратних, природо-виснажливих, екстенсивних підходів [1, 2 та ін.].

У 2015 р. Україна зробила вибір щодо європейського курсу розвитку, підписала і ратифікувала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом. Реалізація цієї угоди потребує врахування та відповідної імплементації значної кількості Директив ЄС, вимог інших нормативно-правових документів, що регламентують питання просторового розвитку, використання природних ресурсів, захисту навколишнього



природного середовища та його окремих компонентів, оцінки короточасних та довготермінових екологічних наслідків реалізації господарських проектів, законодавчих актів, стратегій розвитку тощо. Україна також має зобов'язання щодо імплементації глобальних міжнародних угод, зокрема Конвенцій та інших документів Ріо, а також форумів Ріо +10 та Ріо + 20, що містять вимоги, виконання яких є умовою забезпечення сталого (збалансованого) розвитку держави.

Все це зумовлює актуальність досліджень щодо впровадження в Україні процедури стратегічної екологічної оцінки при розробці та реалізації стратегій соціо-еколого-економічного розвитку і міських територій.

Питанням потреби та доцільності використання стратегічної екологічної оцінки відведено вагомі аргументи у працях-дослідженнях зарубіжних та вітчизняних вчених: Е. Ашикової, Б. Буркинського, Е. Джоао, М. Паргидаріо, Б. Садлера, В. Карамушка, Л. Нільсона, Д. Палехова, Т. Фішера, Н. Хумарової, С. Хлобистова. Незважаючи на обсяг досліджень, недостатньо досліджено проблематику методології та методики впровадження стратегічної екологічної оцінки у практику. Тому виникає необхідність вивчення можливостей та особливостей запровадження інструментарію Стратегічної екологічної оцінки при розробці та реалізації стратегій соціо-еколого-економічного розвитку міських територій.

### **ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ**

Метою роботи є визначення значення, доцільності та місця проведення процедури стратегічної екологічної оцінки при розробці та реалізації стратегій соціо-еколого-економічного розвитку міських територій.

### **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Міські території є джерелами соціальних, демографічних, техногенних та інших механізмів впливу на місце існування людини і характеризуються особливо високою динамікою розвитку, яка, у свою чергу, ініціює швидке наростання соціальних проблем, концентрацію фінансових потоків, погіршення екології, а також зміну методів управління економікою міста.

На нашу думку, стратегія розвитку міської території може бути визначена як комплекс рішень (система заходів, сукупність цільових програм), спрямованих на визначення перспектив, пріоритетів і напрямів розвитку, формування та ефективне використання потенціалу, забезпечення динамічного і сталого розвитку території. Стратегія розвитку міської території характеризується спрямованістю, чітко визначеними пріоритетами, логічно побудованою програмою перспективних заходів для досягнення поставленої мети, набором принципів її формування.

Одним із головних завдань розробки стратегій соціо-еколого-економічного розвитку є зниження невизначеності майбутнього. Попередження негативних наслідків та ризиків у процесі прийняття рішень на стадії планування і проектування виявляється набагато дешевшим, ніж вжиття заходів з нейтралізації та відшкодування заподіяного економічного збитку.

Екологічні проблеми, які гостро постали перед спільнотою та мають глобальний характер, потребують впровадження ефективних інструментів екологічної політики превентивного управління у галузі охорони навколишнього природного середовища. До таких інструментів відноситься стратегічна екологічна оцінка, що спрямована на реалізацію й охорону екологічних прав та інтересів суспільства, у тому числі майбутніх поколінь, шляхом інтеграції екологічних пріоритетів у плани та програми соціально-економічного розвитку країни та міських територій, зокрема. Така оцінка заснована на простому принципі: легше виявити і запобігти негативним для довкілля наслідкам діяльності на стадії планування, ніж виявити і виправляти їх на стадії її здійснення.

Поява та розвиток поняття СЕО зумовлена розширенням завдання екологічної оцінки у загальному підході – «environmental assessment» (екологічна оцінка). Ідеї

сталого розвитку трансформують екологічну оцінку у комплексну систему процедур екологічного обґрунтування управлінських рішень всіх рівнів включаючи екологічну оцінку проектів та екологічну оцінку правових актів (політик, планів, програм), спрямованих на регулювання розвитку діяльності суспільства. Поки поняття стратегічної екологічної оцінки не з'явилося у міжнародних актах використовувався термін – *environmental impact assessment* (оцінка впливу на довкілля). Проїшло чотири десятки років перш ніж це визначення було закріплено як екологічна оцінка проектного рівня [3]. Дана практика застосування екологічної оцінки стратегічних рішень набуває специфічних рис і процедурних особливостей.

Згодом виникає необхідність уточнювати, про яку процедуру йдеться – про оцінку проектів діяльності (об'єктну екологічну оцінку) чи оцінку актів управління (стратегічну екологічну оцінку). Прийнятим стало вживання однозначного терміну «*project environmental impact assessment*» (проект оцінки впливу на навколишнє середовище) Прийняття Директиви 2001/42/ЕС розставило все на свої місця, відбулося остаточне розділення понять на – екологічна оцінка проектів (*environmental impact assessment*) та – стратегічна екологічна оцінка (SEA) [4].

Варто зазначити, що в українському законодавстві немає терміну, що відповідав би *environmental impact assessment*. Це поняття умовно можна прирівняти до ОВНС. Оскільки, беззаперечно це процедури екологічної оцінки проектного рівня, в них є багато спільного. Однак, ОВНС на відміну від *environmental impact assessment* є самостійною процедурою і відповідає усім вимогам екологічної оцінки.

Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті (Конвенція Еспоо) до усіх процедур екологічної оцінки висуває загальні вимоги, процедура містить публічні обговорення та проводиться не тільки всередині держави, а й у суміжних країнах, яких може стосуватись вплив цих проектів. Відповідно до Конвенції, процедура екологічної оцінки має проводитися на ранніх стадіях планування [5].

Також положення Директиви 2001/42/ЕС стали основою для підготовки Протоколу про стратегічну екологічну оцінку (Протокол про СЕО) до Конвенції Еспоо. Протокол про СЕО на відміну від Директиви 2001/42/ЕС забезпечив розвиток СЕО. Зокрема, він додав оцінку законодавчих актів, приділив значну увагу впливу на здоров'я населення та процедурі участі громадськості й консультацій із зацікавленими сторонами. Протокол про СЕО був підписаний у травні 2003 року в Києві на 5-й Всеєвропейській конференції міністрів охорони навколишнього середовища «Довкілля для Європи». Протокол вступив в силу 14 липня 2010 року. Станом на вересень 2014 року Сторонами протоколу є 26 країн регіону Європейської комісії ООН.

Вперше про СЕО українськими вченими згадується ще у 1999 році, так у ґрунтовному дослідженні йдеться про новий інструмент управління. Згодом після прийняття Протоколу про СЕО виникло питання розробки та прийняття нового законодавчого акту, але оскільки прийняття нового державного закону займає багато часу та витрат було розроблено національну стратегію впровадження СЕО [6], що так й залишилась на декларативному рівні.

Лише тільки Закон України «Про основні засади (Стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» визначив засади нової екологічної політики України як частини реформ, що впроваджуються в процесі асоціації з ЄС. В цьому законі СЕО згадується в основних принципах національної екологічної політики, інструментах реалізації національної екологічної політики та показниках ефективності Стратегії. Зокрема, одним з показників цілі 4 Стратегії «Інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління» є показник «Частка державних, галузевих, регіональних та місцевих програм розвитку, які пройшли стратегічну екологічну оцінку».

СЕО – це достатньо новий підхід, який хоча й базується на концепції та принципах оцінки впливу проектів на навколишнє середовище (ОВНС), проте на відміну від

ОВНС передбачає оцінку комплексного впливу на довкілля планів, програм, політик або проєктів законодавчих актів.

Метою СЕО є забезпечення високого рівня охорони довкілля та сприяння інтеграції екологічних факторів у підготовку планів і програм з метою сприяння збалансованому розвитку.

Процес СЕО дає можливість органам влади, які розробляють стратегії, а також особам, що беруть участь у прийнятті рішень, враховувати:

- основні екологічні тенденції, потенціал та обмеження, які можуть впливати на довкілля внаслідок реалізації стратегії;
- екологічні цілі та показники, що стосуються стратегії;
- можливі значні екологічні наслідки запропонованих варіантів від здійснення стратегії;
- заходи, спрямовані на уникнення, зменшення або усунення негативних впливів на довкілля та на посилення позитивних наслідків стратегії;
- позицію або інформацію, надану компетентними органами влади, громадськістю, а у випадку транскордонного впливу – й іншими країнами.

Коли особи, які приймають рішення, можуть оцінити наслідки різних варіантів розвитку та знають позицію зацікавлених сторін щодо цих варіантів, вони мають більше можливостей досягти збалансованості розвитку. Тому СЕО має застосовуватися на стадії, коли особи, відповідальні за прийняття рішень, здатні вплинути та врахувати можливий вплив певної стратегії на довкілля.

Проведення СЕО допомагає уникнути недосконалого планування (відомо, що погане планування призводить до поганого виконання) та реалізувати процес компетентного стратегічного планування, спрямованого на збалансований розвиток. Цьому процесу мають сприяти такі цілі та завдання СЕО [7]:

1. Врахувати екологічні пріоритети та пріоритети збалансованого розвитку в процесі розроблення стратегії. Пріоритети розвитку не можуть суперечити екологічним пріоритетам. Вони мають визначатися шляхом аналізу внутрішніх (якість довкілля, тенденції зміни його стану, умови й ресурси тощо) і зовнішніх (нормативно-правова база, інституційна організація, якість людських ресурсів, визначені цілі розвитку на місцевому, регіональному та національному рівнях тощо) чинників. На практиці це означає, що будь-яка планована діяльність, яка даватиме початкову економічну вигоду, але зрештою призводитиме до погіршення якості довкілля, виснаження природних ресурсів, порушення балансу демографічних процесів, погіршення соціальних показників тощо, буде суперечити принципам збалансованого розвитку і не буде відповідати екологічним пріоритетам, а тому й не може бути компонентом стратегічних документів.

2. Зібрати та проаналізувати інформацію, необхідну для прийняття виважених рішень, з урахуванням думок зацікавлених сторін. Прийняття рішень має бути обґрунтованим, а обґрунтованість потребує аналізу максимально можливої кількості достовірних даних та інформації. Саме така інформація – демографічні показники й тенденції зміни стану населення, оцінка трудових, природних, інтелектуальних та інших ресурсів, природні умови, бачення зацікавлених сторін тощо – повинна бути зібрана, впорядкована та проаналізована. Запорукою успіху має бути максимальне залучення громадськості, починаючи з перших етапів проведення СЕО, оскільки це забезпечить збалансованість рішень та ефективність їх впровадження.

3. Оцінити ймовірний вплив на стан довкілля та здоров'я людей стратегічних варіантів і запропонованих заходів. Аналіз зібраної об'єктивної й повної інформації дає можливість оцінити можливий вплив планованої діяльності на стан довкілля та здоров'я людей, а отже, обрати той варіант, який дасть можливість нейтралізувати такий вплив та мінімізувати його до прийняттого рівня.

4. Визначити умови для екологічно виваженої реалізації стратегічних рішень. Досягнення цілі, зазначеної в попередньому пункті, фактично означає ухвалення

рішення, оптимального з огляду на економічні, соціальні та екологічні пріоритети й принципи, та його виконання з дотриманням цих пріоритетів і принципів.

СЕО є інструментом збалансованого розвитку. Розроблення територіальних стратегій, які враховують екологічну складову розвитку, та покращення якості стратегічних рішень є основною вигодою, яку дає СЕО для територіального планування.

На практиці це означає:

- органічне включення цілей збалансованого розвитку (у тому числі екологічних цілей) у систему цілей територіальної стратегії;
- оптимальне використання природних ресурсів території для досягнення визначених цілей;
- зниження екологічних ризиків, збереження та покращення довкілля в довгостроковій перспективі, попередження можливих екологічних і соціальних наслідків, неприйнятних для суспільства;
- зниження соціальних ризиків, організація співпраці з усіма зацікавленими сторонами для досягнення цілей стратегії, залучення додаткових людських, організаційних, інформаційних та інших ресурсів до формування та реалізації стратегії;
- покращення системи управління, підвищення довіри до органів влади та процесу прийняття рішень, розширення соціальної бази реалізації стратегії.

Процес СЕО демонструє найкращі результати тоді, коли він здійснюється паралельно з процесом формування стратегії і в тісній взаємодії з цим процесом. Якщо предметом СЕО є вже підготований проект стратегії, змістом оцінки може бути лише перевірка цього проекту на відповідність природоохоронним вимогам і, якщо це можливо, його коригування. Однак на цьому етапі практично неможливо вплинути на загальний характер стратегії, і більша частина потенціалу СЕО як інструмента збалансованого розвитку залишається невикористаною. Тому в ідеальному випадку оцінка СЕО має починатися одночасно з розробленням стратегії. Етапи СЕО мають бути тісно пов'язані з етапами процесу розробки стратегій (таблиця 1).

*Таблиця 1 – Відповідність етапів розробки стратегій соціо-еколого-економічного розвитку та проведення стратегічної екологічної оцінки(розробка автора на основі [7])*

<b>Етапи розробки стратегії соціо-еколого-економічного розвитку міської території</b>	<b>Етапи проведення стратегічної екологічної оцінки</b>
Етап 1. Комплексний аналіз сучасного стану міста	Етап 1. Підготовчий Оцінка необхідності проведення СЕО Ухвалення рішення про проведення СЕО Створення робочої групи з СЕО Визначення кола органів влади, які братимуть участь у консультаціях Визначення кола зацікавлених сторін і необхідного ступеня залучення громадськості до участі в консультаціях Розроблення технічного завдання на проведення СЕО Етап 2. Визначення сфери охоплення СЕО 2.1 Визначення основних екологічних проблем міста 2.2 Визначення складових довкілля та їх основних індикаторів 2.3 Визначення просторових і часових меж оцінювання 2.4 Визначення порядку проведення СЕО та структури звіту з СЕО 2.5 Проведення консультацій

Етап 2. Визначення головної мети стратегії соціо-еколого-економічного розвитку міської території	
Етап 3. Розробка методів і механізмів досягнення мети	<p>Етап 3. Оцінка екологічної ситуації міської території</p> <p>3.1 Проведення SWOT-аналізу з точки зору екологічної ситуації</p> <p>3.2. Визначення можливих чинників змін антропогенного характеру.</p> <p>3.3. Визначення можливих чинників змін природного характеру</p> <p>3.4 Аналіз вихідного рівня та трендів стану довкілля.</p>
Етап 4. Формування стратегії соціо-еколого-економічного розвитку міста	<p>Етап 4. Цільовий аналіз (відповідність національним і регіональним екологічним цілям)</p> <p>4.1 Оцінка ступеня врахування національних і регіональних екологічних цілей у стратегічних цілях територіальної стратегії</p> <p>Етап 5. Оцінка впливу стратегічної ініціативи на довкілля</p> <p>5.1 Визначення стратегічних альтернатив</p> <p>5.2. Розроблення альтернативних сценаріїв майбутнього розвитку</p> <p>5.3. Проведення оцінки впливу альтернативних сценаріїв на складові довкілля</p> <p>5.4. Вибір оптимального варіанту</p> <p>Етап 6. Підготовка та затвердження звіту з СЕО</p> <p>6.1. Підготовка рекомендацій щодо запобігання, зменшення або послаблення потенційних негативних впливів на довкілля та здоров'я населення, які можуть бути результатом реалізації стратегії</p> <p>6.2. Збір і врахування пропозицій зацікавлених органів влади та громадськості</p> <p>6.3. Підготовка звіту з СЕО</p> <p>6.4. Обговорення документації.</p> <p>6.5. Розроблення остаточного проекту документації з СЕО та його передача регіональним органам влади для розгляду та ухвалення.</p> <p>6.6. Забезпечення доступу громадськості до розробленої документації</p>
Етап 5 Моніторинг та контроль за виконанням стратегії соціо-еколого-економічного розвитку міської території	<p>Етап 7. Моніторинг фактичного впливу стратегічної ініціативи на довкілля</p> <p>7.1. Створення системи моніторингу та оцінки впливу СПП на довкілля</p> <p>7.2. Створення робочого органу з моніторингу впливу СПП на довкілля</p>

### ВИСНОВКИ

Таким чином, стратегічна екологічна оцінка зосереджена на всебічному аналізі можливого впливу запланованої діяльності на довкілля і використанні результатів цього аналізу для запобігання або пом'якшення екологічних наслідків. Такий підхід стає особливо актуальним з огляду на поширення уявлень про збалансований розвиток, оскільки він дозволяє враховувати, поряд з економічними, екологічні фактори вже на стадії формулювання цілей, планування та прийняття рішень про здійснення тієї чи іншої діяльності.

У статті проведено теоретичне узагальнення та запропоновано вирішення наукового завдання, що полягає у розвитку науково-методичних положень розробки і реалізації стратегій соціо-еколого-економічного розвитку міських територій, що

базується на використанні принципу Демінга шляхом поетапного узгодження та коригування проміжних результатів розробки стратегій соціо-еколого-економічного розвитку та стратегічної екологічної оцінки.

#### SUMMARY

#### MODERN TOOL SUPPORT FOR SOCIO-ECOLOGO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF URBAN AREAS

The article proposes a scientific and methodical approach to the identification of strategies of socio-ecology-economic development on the basis of aggregate indicators that characterize the interaction between social, environmental and economic subsystems, and give us the opportunity to determine the best scenario of strategic and sustainable development of urban areas.

Keywords: urban area, development, development strategy, the quality of urban area.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. ЗАКОН УКРАЇНИ 562-19 від 01.07.2015. Про ратифікацію Протоколу про стратегічну екологічну оцінку до Конвенції про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 32, ст. 319). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/562-19>.
2. Розпорядження КМУ №577 від 27.05.2011 р. «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015». <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/577-2011-%D1%80>
3. Partidário M. R. Strategic Environmental Assessment (SEA). Current practices, future demands and capacity-building needs [Електронний ресурс] : Course manual / M. R. Partidário. – Lisbon : International Association for Impact Assessment (IAIA), 2003. – 71 p. – Режим доступу:[http://www.iaia.org/Non\\_Members/EIA/SEA/SEAManual.pdf](http://www.iaia.org/Non_Members/EIA/SEA/SEAManual.pdf). с. 2
4. João E. Key Principles of SEA / E. João // Implementing Strategic Environmental Assessment / Eds. M. Schmidt, E. João, E. Albrecht : Environmental Protection in the European Union, Vol. 2. – Berlin, Heidelberg: Springer, 2005. – P. 3–14.
5. Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті : [Фінляндія, Еспоо, 25 лютого 1991 р.] / ООН. Економічна і Соціальна Рада ; Європейська Економічна Комісія // Бюлетень ЄЕК ООН, Женева.
6. Национальная стратегия внедрения СЭО и выполнения требований Протокола ЕЭК ООН по СЭО: Украина / Е. Борисова, Е. Яростчук / Режим доступа : [http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/eia/documents/SEA\\_CBNA/Ukraine\\_strategy\\_ru.pdf](http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/eia/documents/SEA_CBNA/Ukraine_strategy_ru.pdf)
7. Стратегічна екологічна оцінка : методичний посібник / авт. Геннадій Марушевський ; ред.: Ірина Вернослава, Світлана Лутчин, Анна Музика. - К. : Проект РЕОП, 2015. - 95 с.

*Надійшла до редакції 10 серпня 2017 р.*

## ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ ЇХ РОЗВИТКУ

*М.В. Шурик, д. е. н., професор.*

*Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького*

*Досліджено засади становлення й розвитку господарств населення в аграрному секторі. Критично оцінюється вплив аграрної й земельної реформ на формування дрібного земельного господарства на селі. Вказуються позитивні й негативні сторони подібнення цілісних земельних фондів колишніх сільськогосподарських підприємств на земельні паї, приватизацію земельних ділянок. Приводяться найсуттєвіші помилки, що були допущені під час формування земельного фонду господарств населення. Зазначається, що формування земельних ділянок домогосподарств спричинило до руйнування цілісних земельних фондів сільськогосподарських підприємств. Вказується, що трансформаційні засади в зв'язку з роздержавленням, паюванням та приватизацією призвели до загострення соціально-економічних і екологічних проблем на селі, посилення депопуляційних процесів. Пропонуються власні підходи до трактування понять: господарства населення, домогосподарства, дрібні сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства (ОСГ). Обґрунтовується потреба проведення генеральної інвентаризації земельних ділянок сільських мешканців. За її результатами провести заходи деприватизації й реприватизації, в тих господарствах населення, котрі не в змозі та не хочуть використовувати належні їм приватизовані земельні ділянки відповідно до цільового призначення. Доводиться потреба розширити коло громадян, на право володіння сільськогосподарськими угіддями. Для усунення соціальної напруги в процесі проведення заходів реприватизації й деприватизації запропоновано викуповувати приватизовані земельні ділянки державою. Обґрунтовується запровадження сучасних, професійних засад до організації відтворення земельних ділянок господарствами населення. В зв'язку з цим земельний фонд домогосподарств слід розподілити на три групи: перша, включає селян, які зуміли вже організувати сучасне земельне господарство; друга, це потенційні власники і користувачі земель, які при наданні їм адекватної допомоги зможуть забезпечити успішне відтворення земельних ділянок; третя, господарства населення, що не в змозі забезпечити виконання вимог належного використання й охорони земельних ділянок.*

*Ключові слова: приватизація, домогосподарства, земля, деприватизація, відтворення, реформування, ОСГ*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-11

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нинішня організація відтворення земельних ділянок господарствами населення у вітчизняному аграрному секторі не відповідає ринковій моделі господарювання. За загальними цифрами благополуччя скриваються недоліки, помилки, котрі потребують наукової оцінки та розв'язання.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Земельні ресурси аграрного сектора, включаючи земельні ділянки господарств населення були і залишаються предметом дослідження багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних вчених, провладних і бізнесових структур, власників і користувачів земель тощо. Напрямки досліджень є надзвичайно широкими й багатовекторними.

Така увага до земельного фонду домогосподарств пояснюється, передусім зосередженням у селян значної частини сільськогосподарських угідь, а також обсягами виробництва ними валової сільськогосподарської продукції.

Аналіз засвідчує, що поштовх у своєму розвитку вони одержали за результатами проведення земельної реформи, найважливішими складовими котрої були заходи роздержавлення, паювання і приватизації земель АПК. Поряд із господарствами населення було започатковано також інші форми господарств. Сьогодні в Україні склалися такі форми господарювання: 8,7 тис. сільськогосподарських підприємств ринкового типу, середній розмір сільськогосподарських угідь в яких становив 1936 га і 846 фермерських господарств типу сільськогосподарських підприємств (1630 га), які аналогічні за розміром підприємствам США і колишньої Української РСР; 33 тис. традиційних фермерських господарств (80.2 га), що відповідає європейській моделі, а також 17 млн господарств населення (0.9 га), що відповідає японській та китайській моделям господарювання, з яких 5243 тис. особистих селянських господарств (87 га) [1, с. 143]. Втім сформовані форми господарювання та рівень їх землезабезпеченості в Україні, на наше переконання не є оптимальним, як і модель розвитку, оскільки процес формування їх не був конструктивним. Ні китайська, ні японська моделі, зважаючи на демографічні та територіальні особливості цих країн не можуть бути прийнятними для вітчизняного аграрного сектора. Означене твердо переконує в потребі формування власних теоретичних і методологічних засад землеволодіння й землекористування. Незважаючи на очевидну непридатність існуючої моделі для суспільства в цілому, вона є надзвичайно ефективною для тих, хто з її допомогою зумів одержати мільярдні та мільйонні статки в твердій валюті. Тому для її захисту вони вдаватимуться до будь-яких засобів [2, с.12]. Саме так нині організовують земельні господарства великі сільськогосподарські підприємства (агрохолдинги), яким землі надано в оренду.

Аналіз досліджень учених засвідчує також, що механізм реформування земельних ресурсів у вітчизняному АПК не був досконалим і йому властиві певні недоліки. Передусім це стосується процесу паювання. Йдеться про деструктиви правового характеру. «Беззаконне» розпаювання породило серйозні, донині не вирішені проблеми. До них можна віднести і запроєктовані, але не позначені в натурі польові дороги, полезахисні лісосмуги, відумерлу спадщину, черезсмужжя, дальнотериторія та інші його наслідки. Все це вкрай ускладнює формування агротехнологічного й екологічно оптимальних землеволодінь і землекористувань, на яких ефективно господарювання поєднувалось б із вимогами до охорони земель [3].

Успішність і високопродуктивне використання земель господарствами населення, на думку науковців значною мірою залежить від напрацювання перспектив його розвитку та безпосередньої участі в цьому процесі держави й місцевих органів самоврядування. Передусім це стосується фінансової допомоги та підтримки земельного фонду державними інститутами, місцевою владою, котра нині не є достатньою й дієвою. Очевидно, що більшість господарств населення та невеликих сільськогосподарських підприємств мають значну обмеженість у власних фінансових ресурсах і хронічну недоступність бюджетного фінансування – практично позбавлені можливості здійснювати радикальне оновлення власної матеріально-технічної бази та використовувати передові технології агровиробництва [4, с. 67].

Взагалі складнощі у розвитку та діяльності господарств населення є значно більше. Незважаючи на це нині в Україні не сформовано стратегію діяльності домогосподарств, яка би чітко та зрозуміло була зорієнтована на організацію майбутнього землеволодіння й землекористування.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Запропонувати модель і перспективи діяльності господарств населення в аграрному секторі України та Карпатському макрорегіоні зокрема.



## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Як зазначено вище найбільшого розвитку земельні господарства селян одержали в період проведення земельних й аграрних реформ. Дослідження засвідчують, що каталізатором їх розвитку в Україні був пошук справжнього господаря землі, котрий би зміг організувати сучасне ринково-орієнтоване, високопродуктивне виробництво сільськогосподарської продукції. При цьому найважливішим важелем реформування, на думку тодішніх реформаторів мала стати приватизація земельних ділянок. Однак трансформаційні заходи зазначеного спрямування не забезпечили очікуваних позитивних результатів. Для більшості домогосподарств приватна форма власності на земельні ділянки стала своєрідною індульгенцією, котра унеможливило державний і громадський контроль за цільовим використанням землі. Цим значною мірою пояснюється поява незадіяних і покинутих приватизованих земельних ділянок селян.

Найбільшої шкоди завдала реформа земельному фонду колишніх сільськогосподарських підприємств, абсолютна більшість яких практично сформувала його таким чином, що давало можливість запровадити сівозміни, імплементувати новітні досягнення науки і техніки, продуктивно використовувати наявну матеріально-технічну базу. Заслугою, на наше переконання, слід вважати також формування тодішніми сільгоспідприємствами робочих місць, надання допомоги в розвитку сільських територій та особистих підсобних господарств. Звісно не всі колишні агрогосподарства приймали участь у організації соціального захисту населення. Недоліки також мали місце у використанні й охороні земельних ресурсів тощо. Однак недооцінювати значущість колишніх сільгоспідприємств буде помилкою. Принагідно зазначимо, що в дореформенний період розмір земельної ділянки селянського господарства законодавчо було обмежено. Зокрема, в Карпатському макрорегіоні максимальний розмір присадибної ділянки не міг бути більшим (за окремим виключенням) 0.25 га. За твердженням науковців розмір землекористування домогосподарства є одним з індикаторів характеру його сільськогосподарської діяльності, тобто непрямою характеристикою того, чи має воно споживче або товарне (комерційне) спрямування. Вважається, наприклад, що ділянки площею 1 га достатньо для виробництва сільськогосподарської продукції з метою продовольчого самозабезпечення сім'ї із 4 осіб [5, с. 247].

Означене твердо переконує, що процеси роздержавлення, паювання та приватизації земельних угідь колишніх сільгоспідприємств мали би бути науково-обґрунтованими, а не популістськими. Трансформаційні заходи в зв'язку з роздачею сільськогосподарських земель селянам швидше всього носили характер соціалізованих, що унеможливило імплементування професійних засад до використання й охорони приватизованих земельних ділянок.

Разом з тим становлення та розвиток господарств населення забезпечив зростання обсягів валової продукції сільського господарства (табл. 1).

Таблиця 1 - Частка виробництва валової продукції сільського господарства господарствами населення в Карпатському макрорегіоні [6]

(у відсотках до загального обсягу)

	1990	1995	2000	2005	2010	2012
Україна	26,6	45,9	61,6	59,5	51,7	49,3
Закарпатська	59,5	85,9	94,6	95,4	96,2	94,5
Івано-Франківська	54,8	74,8	90,2	90,2	79,1	69,8
Львівська	51,7	69,3	90,2	89,6	74,7	70,0
Чернівецька	42,0	62,7	81,8	87,2	78,4	75,8

Дослідження позитивної динаміки виробництва сільгосппродукції домогосподарствами в Карпатському макрорегіоні пояснюється малоземеллям

агropідприємств. Йдеться про фермерські господарства, виробничі кооперативи, господарські товариства тощо. Крім того в період імплементації земельної й аграрної реформ сільгоспугіддя першочергово виділялись господарствам населення. За даними Головного управління держземмагенства в Івано-Франківській області площа сільськогосподарських угідь у підпорядкуванні у власності громадян значно переважає земельні фонди сільськогосподарських підприємств (табл. 2).

Таблиця 2 - Розподіл сільськогосподарських угідь у Івано-Франківській області в 2013 році (на кінець року; тис. га)

	Сільськогосподарські угіддя	У тому числі		
		рілля	сіножаті	пасовища
Усього земель	630.8	395.9	83.8	127.5
Землі сільськогосподарських підприємств	119.5	112.2	2.9	3.0
- державних	5.6	4.7	0.2	0.5
- недержавних	113.9	107.5	2.7	2.5
Землі громадян	373.8	264.8	63.1	26.3
Землі користувачів інших територій	137.5	18.9	17.8	98.2

Відомо, що в Україні сільськогосподарську продукцію виробляють три категорії господарств із різним юридичним статусом і значними відмінностями у рівнях концентрації виробництва: 15 тис. сільськогосподарських підприємств із середньою земельною площею понад 1 тис. га сільськогосподарських угідь, 41 тис. фермерських господарств із середнім розміром дещо більше 100 га та близько 8 млн. домогосподарств, які здійснюють аграрну діяльність у середньому на двох гектарах [7, с. 18].

На наше глибоке переконання успіхи і недоліки в роботі господарств населення в аграрному секторі залежать від багатьох чинників, найважливішими з яких є не лише землезабезпеченість, але й засади використання, збереження, покращення й охорони земель. Нині вони не відповідають вимогам сучасності, що негативно впливає на перспективу їх розвитку.

Дрібнотоварність, розподіл земель на паї, зосередження значної частини виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення призвели до порушення організації території сільськогосподарських підприємств, відсутності сівозмін, посилення процесів ерозії тощо [8]. Саме тому чинні засади відтворення земельних ділянок домогосподарствами потребують радикальних змін. Передусім це стосується правового визначення дефініцій: господарства населення, домогосподарства, особисте селянське господарство, підсобне господарство, фермерське господарство тощо. Нині в Україні практично відсутнє правове, чітко визначене тлумачення цих дефініцій, які би дали можливість трактувати їх однозначно. Зокрема, служба Державної статистики вважає ідентичними поняття господарства населення і домогосподарства. Вони здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так із метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії віднесені також фізичні особи-підприємці, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства. Дещо інакше тлумачить вітчизняний законодавець, поняття «особисте селянське господарство» – це господарська діяльність у галузі сільського господарства, що приводиться без створення юридичної особи фізичною особою або на сімейних засадах з метою задоволення особистих потреб у сільськогосподарській продукції та її продажу [9, с. 80].

Окремі науковці пропонують взагалі відмовитись від розгляду селянського господарства як виключно «підсобної», нетоварної форми самозабезпечення селянських сімей. Таке трактування є неповним і таким, що відкидає диверсифікаційну (по суті підприємницьку) їх складову [10, с. 91]. Існують і інші правові і організаційні колізії, пов'язані з тлумаченням цих дефініцій. Втім жодне не використовує в якості критерію розмір земельних угідь, товарність сільськогосподарського виробництва. Однією з найбільш вагомих причин при цьому, на нашу думку, є бажання абсолютної більшості селян перебувати в групі фізичних осіб.

В той же час дослідження засвідчують, що у вітчизняному аграрному секторі існує ряд господарських характеристик ОСГ, які відображають їхній потенціал як товаровиробників і підприємців. По-перше, використовувані ними ділянки перевищують встановлену Земельним кодексом України граничну для сільських присадибних ділянок площу (0.25 га). По-друге, багато які з цих господарств (46.1%) скористалися нормою ст. 5 ЗУ «Про особисте селянське господарство» і розширили власне землекористування понад граничну норму особистих селянських господарств, визначену Земельним кодексом України (2 га). По-третє, можливості зазначеного розширення площ землекористування понад історично зумовлені максимальні розміри (0.6 га) супроводжуються певними ознаками капіталізації, представленими тенденцією до розширення власної технічної бази та використання сторонньої робочої сили [11]. Таким чином, перспектива розвитку дрібних господарств у аграрному секторі України засвідчує про потребу запровадження нових критеріїв, показників при встановленні статус-кво розміру землеволодіння групою дрібних власників і користувачів земельних ділянок. Тобто при визначенні статусу дрібного власника й користувача земельних угідь слід керуватись двома найбільш важливими критеріями: розмір землеволодіння або землекористування та рівень товарності виробництва. В результаті чого можна буде провести чіткий поділ дрібних власників і користувачів земельних ділянок на три групи: підсобні селянські господарства (0.25 га); група селян, що мають у власності до 2 га – фізичні особи та селяни; селянські господарства, розмір земельного фонду яких є більшим 2 га – юридичні особи (підприємці).

Передумовою реалізації пропонованих нами трансформацій повинно стати проведення інвентаризації.

Ми глибоко переконані, що за результатами переобліку земельного фонду АПК будуть виявлені порушення, зловживання, стратегічні помилки. Насамперед це стосується формування персонального складу дрібних власників і користувачів земель, невідповідності фактичного розміру земельних ділянок до задекларованого, встановлення факту покинутих і незадіяних площ тощо. За підсумками інвентаризації можна буде прийняти рішення про деприватизацію й реприватизацію земельних ділянок у тих громадян, які одержали у власність і користування землю з порушенням вимог вітчизняного земельного законодавства.

Вилучення незадіяних і покинутих земельних ділянок, а також площ, які деюре не мають законно встановленого власника слід доручити місцевим органам самоврядування та громадянським інститутам, що стане першим практичним кроком децентралізації.

Нагальним також, на нашу думку слід вважати вирішення питання щодо долі незатребуваних площ пайового земельного фонду, котрий вже більше як 20 років не використовується.

Складовою реформування повинна стати також реприватизація та деприватизація земельних ділянок у тих громадян, які не в змозі та не хочуть належно організувати їх використання й охорону. З метою зменшення можливої соціальної напруги слід передбачити можливість викупу земель домогосподарств за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

В кінцевому рахунку перспективу функціонування земельного фонду господарств населення слід будувати згідно потреб його призначення, щ які сформовані Світовим Розумом. Означене реально може бути виконано завдяки проведенню заходів чіткого

розподілу власників і користувачів земель АПК на три групи: перша, включатиме ті господарства населення, котрі вже зуміли організувати сучасне використання й охорону угідь; друга група буде включати селянські земельні господарства, котрі потенційно впродовж 3-5 років, при наданні адекватної допомоги зможуть забезпечити сучасні засади відтворення належних їм угідь. В третій групі домогосподарств розмір землеволодіння слід обмежити площею 0.25 га, що відповідатиме нормативам особистого підсобного господарства.

### ВИСНОВКИ

Земельна та аграрна реформи більш як за 20 років у вітчизняному аграрному секторі спричинили до радикальних перетворень у організації земельного господарства сільських мешканців. Більшість із них за результатами роздержавлення, паювання та приватизації значно розширили межі особистого земельного фонду. Господарствами населення нині забезпечується майже  $\frac{3}{4}$  обсягів валового виробництва продукції сільського господарства. В Карпатському макрорегіоні зазначений показник є значно більшим. Крім того за офіційними даними Державного агентства земельних ресурсів України у підпорядкуванні й власності громадян досліджуваних областей нині перебуває майже 80% сільськогосподарських угідь. Ці та інші ключові показники функціонування господарств населення зобов'язують встановлення перспектив їх розвитку.

Дослідження засвідчують, що за загальною позитивною динамікою розвитку земельного фонду домогосподарств існують суттєві недоліки, котрі негативно впливають не лише на відтворення приватизованих земельних ділянок, а й завдають непоправної шкоди фаунистичі та флориністичі. Саме тому в найближчі 1-2 роки доцільно провести дослідження по створенню фундаменту передумов і визначення перспектив розвитку домогосподарств. В їх складі найбільш важливим є встановлення складу власників і користувачів земель, а також потенційних можливостей забезпечувати ними використання й охорону угідь відповідно до вимог сучасності. До уваги слід прийняти фінансові та фізичні можливості селян, професійність організації земельного господарства, здатність імплементувати інновації, землезабезпеченість тощо.

Перспективи розвитку господарств населення значною мірою залежить від запровадження однозначного встановлення критеріїв приналежності їх до тієї чи іншої групи форм господарювання. Очевидним є те, що ті господарства, котрі мають у власності понад 2 га сільськогосподарських угідь слід віднести до групи, котру офіційно слід зареєструвати в адекватних державних, фінансових, статистичних і управлінських структурах.

Перспектива розвитку господарств населення потребує також проведення заходів по упорядкуванню земельних господарств. Земля повинна використовуватись відповідно до вимог накреслених Світовим Розумом. Не приватне землеволодіння має слугувати основою побудови земельних відносин, а належна організація селянськими господарствами заходів по використанню й охороні належних їм земельних ділянок.

### SUMMARY

It is investigated the elements of establishment and development of farming population in the agricultural sector. It is critically reviewed the impact of agricultural and land reforms on the forming of small land farming in the country.

It is indicated the positive and negative sides of disintegration of integral land resources of former agricultural enterprises on land shares and privatization of lands. The main mistakes are displayed that have been made during the forming of land resources of farming population. It is indicated that the forming of land resources has led to the destruction of integral land resources of agricultural enterprises. It is pointed that transformational elements due to the denationalization, land sharing and privatization have led to the aggravation of social and economic and ecological problems in the country and to the intensification of depopulation processes. The own approaches to the representation of notions are offered: population household, household, agricultural enterprises, own private farming (PF).

The need is justified for conducting a general inventory of rural residents' grounds. According to its results, it is necessary to carry out activities of deprivatization and reprivatization in those households that are not able and do not want to use their appropriate privatized grounds in accordance to their purpose. There is a need to expand the circle of citizens as to their ownership of farmlands. To eliminate social tension in the process of reprivatization and deprivatization, it is offered to buy out the privatized grounds by the state. The introduction of modern, professional principles of the organization farmlands is justified. In this regard, the Land Fund of households should be divided into three groups: the first one includes farmers who have managed to organize a modern farm land; second – this is potential owners and users of land that can provide with adequate assistance successful reproduction of land; third one includes households that are not able to ensure compliance with proper use and protection of land.

Key words: privatization, household, land, renationalization, reproduction, reforming, PF

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія Леоніда Даниловича Кучми – Президента України 1994-2005 рр. щодо реформування аграрного сектору України // Економіка АПК. – 2013. – №10. – С. 139-146.
2. Зверяков М.І. У пошуках виходу з кризи/М. Зверяков// Економіка України. – 2013. – №8. – С. 4-21.
3. Сергій Тимченко. Землеустрій по українськи: нелегкий шлях системних змін / Сергій Тимченко// Дзеркало тижня. – 2013. – 1-8 листопада. – №40.
4. Шубравська О.В. Перспективи модернізації аграрного сектору України /О. Шубравська, К. Прокопенко// Економіка України. – 2013. – №8. – С. 64-76.
5. Теорія, політика та практика сільського розвитку/ За ред. О.М. Бородіної, І.В. Прокопи. НАН України: Ун-т економ. та прогноз. – К., 2012. – 376 с.
6. Сільське господарство України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – Київ, 2013. – 402 с.
7. Пасхавер Б.Й. Малі форми аграрного виробництва/Б. Пасхавер// Економіка АПК. – 2013. – №11. – С. 18-26.
8. Из-за эрозии грунтов Украина ежегодно теряет 10 млрд. дол. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://econimics.ib.ua/state/2012/01/133287\\_izza\\_erozii\\_gruntov\\_ukraina.html](http://econimics.ib.ua/state/2012/01/133287_izza_erozii_gruntov_ukraina.html).
9. Бородіна О.М. Комерціалізація особистих селянських господарств як напрям підвищення доходів сільського населення/ О. Бородіна, І. Прокопи, С. Киризок// Економіка і прогнозування. – 2012. – №3. – С. 79-91.
10. Малік М.Й. Теоретичні засади та напрямки трансформації особистих селянських господарств /М. Малік, В. Заяць// Економіка АПК. – 2013. – №5. – С. 87-95.
11. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2012 році / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 82 с.

*Надійшла до редакції 9 серпня 2017 р.*

## ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ПРОЦЕСАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Н.С. Педченко**, доктор економічних наук, професор, перший проректор  
*Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна*  
**М.М. Шинкаренко**, магістрантка фізико-математичного факультету  
*НПУ імені М.П. Драгоманова, м. Київ, Україна*

*У статті розглянуто основні елементи структурної політики держави та взаємозв'язки, що виникають між ними. Описано процес формування та основні етапи побудови математичних моделей, які використовуються для аналізу економічних систем. Розглянуто види моделей, які можуть використовуватися при реструктуризації національної економіки держави.*

*Ключові слова: модель, економіко-математичне моделювання, національна економіка, структура економіки, реструктуризація.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-12

### ВСТУП

Будь-яка соціально-економічна система являє собою складну систему, в якій взаємодіють десятки і сотні економічних, технічних і соціальних процесів, що постійно змінюються під впливом зовнішніх умов. Зважаючи на це, наслідки помилок при прийнятті рішень в економічній сфері настільки великі, що для того щоб їх уникнути використовується економіко-математичне моделювання. Економіко-математичне моделювання є важливим інструментом управління і має на меті прийняття обґрунтованих рішень і оцінку їх наслідків.

### ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою дослідження є обґрунтування важливості застосування математичних моделей в структурній політиці держави, та визначення основних економіко-математичних моделей, які можуть бути використані в процесі реструктуризації національної економіки.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Національна економіка є складною системою господарювання. При цьому, економіка будь-якої країни як системний об'єкт дослідження має певну структуру, тобто сукупність елементів або підсистем та зв'язків між ними. Так національна економіка має складну зовнішню і внутрішню структуру, яка формально є динамічною взаємодією окремих сегментів ринку і їх елементів та формально може бути розглянута за рядом функціональних макроекономічних і мікроекономічних пропорцій (наприклад, між сукупним попитом і сукупною пропозицією, продуктивністю праці та зарплатою, інвестиціями заощадженнями, експортом і імпортом продукції, тощо).

Отже, під структурою економіки можна розуміти співвідношення, що відображають взаємозв'язки і взаємозалежності окремих частин економіки, окремих її секторів та галузей [1].

Основними критеріями визначення структури національної економіки є обсяги виробленої та реалізованої на ринку продукції та послуг, що надаються, кількість зайнятого населення, обсяг спожитого капіталу. Так, виконуючи своє призначення, економічна система забезпечує розміщення ресурсів, виробляє продукцію, розподіляє

предмети споживання та здійснює накопичення. Наглядно ознайомитися з елементами простої структури економічної системи можна на рис. 1.

Економіка як складна система є підсистемою суспільства, але в свою чергу вона складається з виробничої і невиробничої сфер, які взаємодіють між собою. Сутність взаємодії між суспільством та економічною системою визначає подвійну роль людини у суспільному виробництві – як агента виробничого процесу, тобто як об'єкта, та як суб'єкта, заради якого цей процес, власне, і здійснюється. Тобто кожна особа виконує подвійну роль – з одного боку, як споживач, а з другого – як виробник. Окрім робочої сили (носія знань та вмінь) матеріальними ресурсами є природні ресурси (зокрема земля, енергія сонця, тощо) та засоби виробництва.

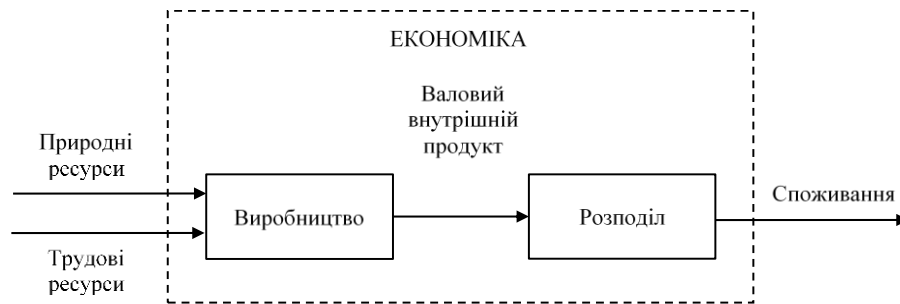


Рисунок 1 – Структура економічної системи

Слід зазначити, що для ефективного функціонування національної економіки необхідна її раціональна структура, яка є прерогативою держави. Тому самостійно ринкова система не здатна цілеспрямовано формувати раціональну структуру економіки.

Раціональна структура економіки – це така система виробництва і його грошово-фінансового, кадрового, науково-технологічного обслуговування, згідно з якою сформовано необхідні кооперації для виготовлення кінцевої продукції в такій кількості і такій якості, що відповідає попиту і ринку збуту, а виробництво здатне вдосконалюватися і розвиватися.

Головною метою державної структурної політики повинні стати – формування та підтримка сучасної ефективної екологічно-безпечної раціональної структури національної економіки. Але перелік основних напрямків державної структурної політики постійно змінюється в залежності від актуальних завдань і умов розвитку національної економіки. При цьому, такі зміни не завжди приводять до позитивних наслідків. В такому випадку виникає необхідність структурної перебудови економіки, або інакше кажучи в процесі реструктуризації економіки.

Реструктуризація – це зміни в структурі національної економіки, які виводять державу на принципово вищий рівень суспільного розвитку і знаменують його послідовний перехід на більш високий рівень економічного і соціального розвитку [2].

За умов реструктуризації національної економіки державне управління соціально-економічними та виробничими системами перетворюється в складну задачу, що вимагає спеціальних засобів і методів їх вирішення. Наразі розроблений надзвичайно різноманітний арсенал математичних засобів для аналізу та вдосконалення економічних структур, які виокремилися в систему економіко-математичного моделювання.

Під економіко-математичною моделлю розглядається сукупність взаємопов'язаних математичних залежностей (рівнянь або нерівностей), що формально відображають умови функціонування реальних економічних об'єктів. Іншими словами, економіко-математична модель – це математичне відображення досліджуваного економічного

об'єкта або процесу, за допомогою якого вивчається його функціонування і оцінюється зміна його ефективності при можливих змінах вхідних характеристик. Багаторазова ж реалізація економіко-математичних моделей в цьому процесі і називається економіко-математичним моделюванням. Таким чином, під економіко-математичним моделюванням можна розуміти побудову і вивчення за допомогою засобів обчислювальної техніки економіко-математичної моделі, здатної замінити досліджуваний об'єкт [3].

Практичними завданнями економіко-математичного моделювання є:

- аналіз економічних об'єктів і процесів;
- економічне прогнозування, передбачення розвитку економічних процесів;
- вироблення управлінських рішень на всіх рівнях господарської ієрархії управління.

В результаті використання математичних методів досягається більш повне вивчення впливу окремих факторів на узагальнюючі економічні показники діяльності, зменшення термінів здійснення аналізу, підвищується точність здійснення економічних розрахунків, вирішуються багатовимірні аналітичні завдання, які не можуть бути виконані традиційними методами.

Однак, доцільно звернути увагу і на такі дві особливості економіки як об'єкта моделювання:

- в економіці неможливо використовувати моделі подібності, котрі широко застосовуються в техніці, неможливо побудувати точну копію економічної системи в масштабі 1:1000 і на ній моделювати різні варіанти економічної політики;
- в економіці можливості локальних економічних експериментів гранично обмежені, оскільки всі її складові тісно взаємопов'язані, а отже, «чистий» експеримент є практично неможливим [1].

Процес управління з використанням моделей можна розглядати як метод знаходження найкращих рішень для аналізу поведінки реальної економічної системи без безпосереднього експериментування з самою системою (рис. 2).



Рисунок 2 – Процес управління з використанням моделі

Як бачимо з рис. 2, прямиї шлях, що веде до оптимального рішення, замінюється обхідним, що включає побудову і оптимізацію відповідної моделі. Таким чином, економіко-математичне моделювання дає можливість знаходити істину не шляхом дорогих спроб і помилок, а за допомогою формування рекомендації з управління економікою, спираючись на міцний фундамент наукового передбачення.

Етап I – побудова моделі

1) Ідентифікація об'єкта або процесу

Полягає у визначенні характеристик об'єкта і виявленні доданих до нього впливів та відповідно його реакцій за допомогою спостереження та статистичної обробки отриманих даних.



У процесі ідентифікації об'єкта повинні бути виявлені параметри, що визначають процес його функціонування (параметризація). Параметризація, як правило, не може бути виконана на основі чітко визначених процедур і багато в чому визначається досвідом і інтуїцією дослідника. Іноді для створення повноцінної моделі доводиться замінювати і уточнювати список істотних параметрів, а також коригувати їх оцінки. До того ж в міру розвитку досліджуваного процесу одні параметри можуть втрачати своє значення, інші навпаки збільшувати. Так що процес параметризації може бути тривалим і безперервним.

## 2) Специфікація моделі

На підставі попереднього аналізу розглянутого економічного об'єкта або процесу складається специфікація моделі. Це один з етапів побудови економіко-математичної моделі, на якому в математичній формі виражаються виявлені зв'язки і співвідношення, а значить, параметри і змінні. Іншими словами, специфікація моделі є вибір форми зв'язку змінних.

Специфікація моделі не є щось раз і назавжди задане. В ході використання моделі склад і співвідношення врахованих в ній факторів може уточнюватися, оскільки в ході виконання специфікації моделі можуть бути допущені помилки. Помилкою специфікації називається неправильний вибір типу зав'язків і співвідношень між елементами моделі, а також вибір в якості істотних змінних і параметрів, які насправді такими не є, і, нарешті, відсутність в моделі деяких істотних змінних. Якщо модель включає більше одного математичного виразу, то прямо або побічно в кожному математичному вираженні повинні бути присутніми змінні моделі. Якщо та чи інша умова, що характеризує процес функціонування об'єкта, не може бути виражена через змінні моделі, то слід переглянути перелік змінних.

Під ідентифікацією параметрів моделі розуміється вибір змінних моделі, а також виду та параметрів її рівнянь з подальшою їх оцінкою на основі статистичних даних, отриманих в результаті спостереження або експерименту. При формуванні моделі дуже важливим моментом є побудова одного або декількох аналітичних виразів, які визначають взаємозв'язок змінних і параметрів моделі та відображають процеси, що моделюються. Модель може містити одне рівняння або нерівність або систему рівнянь чи нерівностей. В її складі можуть бути логічні висловлювання, а також виділене деяке рівняння, що характеризує якість об'єкта з певної точки зору.

Процес ідентифікації об'єкта і специфікації моделі повторюється багаторазово. З кожним циклом модель уточнюється, особливо коли мова йде про моделі, що призначені для практичних розрахунків. В останньому випадку до моделі пред'являються додаткові вимоги з боку технології алгоритмізації і програмування.

## Етап II – вивчення моделі

Це кількісне значення оцінених параметрів. Цей етап полягає у визначенні чисельних значень істотних параметрів моделі, виявлених на попередніх етапах аналізу досліджуваного об'єкта або процесу. Параметри моделі у числовому виразі оцінюються за даними, отриманими шляхом економічного експерименту і статистичного спостереження – найчастіше методом найменших квадратів, метод максимальної вірогідності, а також деякими іншими статистичними методами. При цьому вирізняють суттєві параметри та суттєві змінні.

Суттєві параметри – параметри, відібрані в процесі аналізу об'єкта моделювання як необхідні і достатні для його характеристики з урахуванням мети моделювання.

Суттєві змінні – елементи економіко-математичної моделі, значення яких (показники, звані координатами системи) служать характеристикою системи, що моделюється. Оскільки число показників може бути нескінченним, доводиться відбирати головні, без яких модель втрачає сенс. Інші змінні при цьому не беруться до уваги. Однак вони несуттєві не взагалі, а лише для даного завдання.

## Етап III – перенос знань з моделі на оригінал

Після побудови моделі визначається її тип і обирається відповідний цьому типу метод вирішення. Часто вибір методу пов'язаний з певними труднощами, які

полягають в тому, що відповідний метод взагалі відсутній, і тоді необхідна його розробка, обраний спосіб потребує модифікації, щоб врахувати конкретні особливості і умови задачі.

При неможливості отримати точне рішення моделі використовуються наближені алгоритмічні схеми. В даному випадку під алгоритмом розуміється точне розпорядження послідовності дій, що перетворюють вихідні дані в результат. При наявності відповідної вихідної інформації, алгоритм є тим механізмом, який в кінцевому підсумку дозволяє отримати рішення будь-якої економіко-математичної задачі.

Етап IV – перевірка та застосування

На кожному етапі побудови моделі дотримуються певних правил, які полягають у випробуванні і перевірці прийнятих рішень. Це дозволяє виявляти і усувати недоліки, найбільш типовими з яких є: включення в модель несуттєвих для даного завдання змінних, ігнорування в моделі істотних змінних, недостатньо точна оцінка параметрів моделі, тощо. Ускладнюючи модель, щоб зробити її більш чіткою необхідно знати, чи компенсує отримана точність результатів обчислювальні труднощі. І, навпаки, вирішуючи виключити який-небудь елемент з моделі, щоб зробити її простіше, необхідно оцінити втрати в її достовірності, тобто чи не обійдеться вони дорожче, ніж виграш від спрощення розрахунків.

Ефективним шляхом практичного моделювання також є використання готових моделей аналогічних об'єктів або процесів з необхідними уточненнями, а також окремих блоків моделі – стандартних модулів, сукупність яких утворює пошукову модель (модульний принцип) [4].

В нашому випадку для опису процесів зміни в структурній політиці держави і реструктуризації її економіки доцільно приділити увагу оптимізаційним та балансовим моделям.

Оптимізаційні моделі використовуються для опису процесів, на які можна впливати, намагаючись отримати поставлену мету. В цьому випадку в модель входить один або кілька параметрів, що можуть бути змінені. Основне завдання побудови оптимізаційних моделей полягає в знаходженні екстремуму функцій при заданих обмеженнях у вигляді систем рівнянь і нерівностей. З огляду на те, що в рамках сучасних економічних систем більшість процесів є масовими і описуються складними закономірностями, побудова оптимізаційних моделей дозволяє охарактеризувати будь-який процес за допомогою математичних рівнянь і раціонального підходу до моделювання.

Оптимізаційні моделі призначені для виявлення найкращого рішення при дотриманні заздалегідь заданих, визначених і конкретизованих умов та обмежень. Оптимізаційна модель описується за допомогою цільової функції, що має багато аргументів. В ході оптимізації за допомогою сконструйованої функції переглядається безліч значень аргументів по черзі до тих пір, поки значення функції стане задовольняти поставленим умовам в рамках оптимізаційної моделі.

Передумовою побудови оптимізаційної моделі є визначення її елементів. До обов'язкових елементів оптимізаційної моделі відносяться [5]:

1) Змінні параметри процесу

Являють собою сукупність невідомих величин, значення яких визначаються в ході рішення оптимізаційної задачі і використовуються для оптимального функціонування економічного процесу.

2) Обмеження оптимізаційної задачі

Правильне визначення обмежень оптимізаційної задачі є важливою умовою адекватної моделі. Разом з тим необхідно уникати надмірного ускладнення моделі, що затруднить підготовку даних, процес вирішення і аналіз отриманих результатів. З іншого боку не можна допускати занадто спрощеної реалізації моделі, що неминуче призведе до отримання неадекватної моделі, яка не відповідає реальному економічному процесу.

### 3) Критерій оптимальності

Повинен відповідати наступним базовим вимогам:

- має забезпечуватися глобальним критерієм, з яким пов'язано рішення оптимізаційної задачі;
- необхідний облік економічних наслідків прийнятих рішень, сформованих на основі результатів рішення оптимізаційної задачі;
- необхідне виключення однакових за величиною витрат;
- слід враховувати поточну економічну ситуацію у відношенні господарюючого об'єкта.

Оптимізаційні задачі можна розглядати як прості математичні моделі прийняття управлінських рішень в рамках системи планування і управління господарською діяльністю. Але часто буває, що оптимізація не призводить до істотного поліпшення якості. Це означає, що досягнутий рівень розвитку вже зараз близький до оптимального. Однак нерідко оптимізація розкриває значні резерви поліпшення. Наприклад, розрив між нинішнім станом і оптимальним виявляється настільки великим, що виникає питання – чи немає принципово нових шляхів розвитку даної галузі.

Однак з оптимізацією є і суттєві складності:

- іноді навіть найнезначніші зміни в умовах завдання можуть привести до вибору альтернатив, які суттєво відрізняються;
- оскільки будь-яка система є підсистемою деякої більшої системи, то оптимізація в підсистемі не обов'язково призведе до того ж результату, що і при оптимізації системи в цілому;
- деякі цілі взагалі неможливо описати кількісно, а для оптимізації завжди потрібен кількісний критерій.

Оскільки ефективний розвиток національної економіки можливий лише в разі забезпечення оптимальної відповідності певних співвідношень вимогам об'єктивних економічних законів, зокрема вартості, попиту і пропозиції, то проблема підтримки та забезпечення оптимальної пропорційності та збалансованості національної економіки є центральною проблемою як теорії, так і практики регулювання економіки та структурної політики держави. Відсутність же оптимальної збалансованості та рівноваги в структурних елементах економіки обумовлює виникнення економічних криз, інфляції [1]. Тому також широко застосовуються при економіко-математичному моделюванні економічних систем і процесів балансові моделі.

В основі створення цих моделей лежить балансовий метод, тобто метод взаємного зіставлення наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та потреб в них. Якщо описувати економічну систему в цілому з математичної точки зору, то під балансовою моделлю розуміється система рівнянь, кожне з яких виражає вимогу рівноваги між виробленою кількістю продукції окремими економічними об'єктами та сукупною потребою в цій продукції. При такому підході розглянута система складається з економічних об'єктів, кожний з яких випускає деякий продукт, який часто споживається іншими об'єктами системи, а інша частина виводиться за межі системи як її кінцевий продукт. Балансовий метод і створені на його основі балансові моделі служать основним інструментом підтримки пропорцій в народному господарстві. Для виявлення диспропорцій використовуються балансові моделі, в яких фактичні ресурси зіставлялися б не з їх фактичним споживанням, а з потребою в них.

Основа інформаційного забезпечення балансових моделей в економіці становить матриця коефіцієнтів витрат ресурсів за конкретними напрямками їх використання.

Найбільш поширеними балансовими моделями є модель міжгалузевого балансу. В основу цієї схеми покладено розподіл сукупного продукту на дві частини: проміжний і кінцевий продукти. Все народне господарство представлено у вигляді сукупності галузей (маються на увазі чисті галузі), при цьому кожна галузь фігурує в балансі як така що виробляє продукцію і як така, що споживає.

Розглянемо схему міжгалузевого балансу в розрізі його складових частин.

Виділяють чотири частини, що мають різний економічний зміст, вони називаються квадрантами балансу [1].

1) Перший квадрант – це шахова таблиця міжгалузевих матеріальних зв'язків.

2) У другому квадраті представлена кінцева продукція всіх галузей матеріального виробництва, при цьому під кінцевою розуміється продукція, що виходить зі сфери виробництва в область кінцевого використання – на споживання і накопичення. Другий квадрант характеризує галузеву матеріальну структуру національного доходу, а в розгорнутому вигляді також і розподіл національного доходу на фонд нагромадження і фонд споживання, структуру споживання і накопичення по галузях виробництва і споживачам.

3) Третій квадрант також характеризує національний дохід, але з боку його вартісного складу як суму чистої продукції та амортизацію. Чиста продукція розуміється при цьому як сума оплати праці та чистого доходу галузей.

4) Четвертий квадрант балансу відображає кінцевий розподіл і використання національного доходу, а також містить амортизаційні витрати. В результаті перерозподілу спочатку створеного національного доходу утворюються кінцеві доходи населення, підприємств, держави. Дані четвертого квадранта важливі для відображення в міжгалузевій моделі балансу доходів і витрат населення, джерел фінансування капіталовкладень, поточних витрат невикористаної сфери, для аналізу загальної структури кінцевих доходів по групах споживачів.

Балансові моделі не містять будь-якого механізму порівняння окремих варіантів економічних рішень і не передбачають взаємозамінності різних ресурсів, що не дозволяє зробити вибір оптимального варіанту розвитку економічної системи. Цим визначається обмеженість балансових моделей і балансового методу в цілому. Також слід зазначити, що з багатьох причин вихідні дані реальних господарських об'єктів не можуть бути використані в балансових моделях безпосередньо, тому підготовка інформації для введення в модель є досить серйозною проблемою. Так, при побудові моделі міжгалузевого балансу використовується специфічне поняття чистої або технологічної галузі, тобто умовної галузі, яка об'єднує весь вироблений продукт незалежно від відомчої підпорядкованості та форм власності підприємств і фірм. Перехід від господарських галузей до чистих галузей вимагає спеціального перетворення реальних даних господарських об'єктів.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, в статті було розглянуто основні елементи структурної політики держави та умови, що призводять до необхідності впровадження процесів реструктуризації національної економіки. Як бачимо, при аналізі структурних змін в національній економіці, робота з моделлю, а не з самим об'єктом спостереження, може значно впливати на оперативність отримання детальної і наочної інформації, що розкриває взаємозв'язки, кількісні характеристики і якісні параметри системи. При цьому, багаторазово зменшуються матеріальні і трудові витрати, властиві експериментальним підходам, які дають, як правило, лише крупиці потрібної інформації.

## SUMMARY

*The main elements of the structural policy of the state and the interconnections arising between them are researched. The process of formation and the main stages of the construction of mathematical models used for the analysis of economic systems is described. The types of models that can be used in the restructuring of the national economy of the state are considered.*

*Key words: model, economic-mathematical modeling, national economy, structure of economy, restructuring.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мельникова В.І. Національна економіка : Навч. посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
2. Манів З.О. Регіональна економіка: Навч. посібник / З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів. – Л. : Магнолія – 2006 – 562 с.

3. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем : Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 432 с.
4. Власов М.П. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – Ростов н/Д : Феникс – 2005 – 409 с.
5. Левандовская, И.В. Экономико-математическое моделирование : учебное пособие / И.В. Левандовская, И.С. Дмитренко, О.Н. Кузнецова, Н.С. Грудкина. – Краматорск : ДГМА, 2008. – 157 с.

*Надійшла до редакції 19 серпня 2017 р.*

## **ВПЛИВ СОЦІО-ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ НА ДЕМОГРАФІЧНІ, МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ДИНАМІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ**

**К.І. Кириченко**, асистент кафедри управління,

Сумський державний університет, м. Суми, Україна

**О.П. Славкова**, д.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,

Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна

*У статті здійснено аналіз рівня народжуваності та зайнятості, а міграційний рух населення в Сумській області. Проведений аналіз дозволив обґрунтувати наявність суттєвого синергетичного впливу соціо-економіко-політичних трансформацій в Україні на демографічні, міграційні процеси та зайнятість населення. Встановлені траєкторії подальшої динаміки кількості новонароджених, індикатора міграції та обсягу безробітних і зайнятих, що дозволяє державним органам регулювання сформулювати дієвий комплекс інструментів соціального, економічного та політичного характеру для досягнення високих показників добробуту населення та конкурентоспроможності країни.*

*Ключові слова: соціо-економіко-політичні взаємозв'язки, міграція, демографія, зайнятість населення, державне регулювання, прогнозування.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-13

### **ВСТУП**

Взаємозв'язок між економічним добробутом, політичною стабільністю та соціальною забезпеченістю в значній мірі визначає тенденції розвитку ринку праці як в масштабах національної економіки, так і на рівні окремих регіонів. В свою чергу, динаміка та рівень розвитку ринку праці в значній мірі впливає на поточну та перспективну конкурентоспроможність країни у світовому економічному просторі, оскільки саме населення виступає рушійною силою в забезпеченні стабільного розвитку країни. Підтвердженням того, що визначальним фактором конкурентоспроможності національної економіки є людський капітал, є зокрема те, що в більшості рейтингів соціально-економічного прогресу, що застосовуються у європейських країнах, основним показником є задоволення потреб людини та їх розвиток. Безперечно, забезпечення потреб населення, що визначає рівень економіки, реалізовується через політику, яку здійснює державна влада. Для досягнення цілей сталого розвитку виконавчі та законодавчі органи влади мають враховувати взаємообумовленість та забезпечувати узгодженість соціальної, політичної та економічної складових державного управління. Врахування специфіки кожної з цих складових визначає вибір способів втручання влади у функціонування країни, оскільки застосування одночасно регуляторних заходів в кожному з цих напрямків може створювати нові синергетичні ефекти, як позитивного так і негативного характеру.

### **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Дослідження впливу соціо-економіко-політичних взаємозв'язків на результативність державного регулювання економіки в цілому здійснювали такі науковці, як М. Фрідман, Дж. Кейнс, В. А. Гайдук, Л. П. Максимова, О. І. Зоріна, В. О. Луцков, І. В. Рощина, Є. В. Поролло, В. В. Казаков та інші.

Найбільш поширеними є дослідження наслідків соціо-економіко-політичної взаємодії на демографічні, міграційні процеси та зайнятість населення. Зокрема, А. Г. Алексаха [1] стверджує, що слаборозвинутий соціум потребує меншого рівня

добробуту. Характер праці, яку люди здійснюють, безперечно призводить до змін у внутрішній сутності населення та рисах характеру людей, вони стають більш цілеспрямованими, працьовитими та дисциплінованими. Такі зміни призводять до сукупного зростання рівня розвитку населення, спричиняють підвищення його потреб. Між рівнями споживання та розвитку існує прямиий зв'язок, тобто чим вище рівень розвитку населення, тим більші його потреби та обсяги споживання.

Вплив соціо-економіко-політичних взаємозв'язків найбільш явно проявляється саме через індикатори ринку праці: насамперед населення країни задовольняє фізіологічні потреби, а потім важливими для них стають наявність безпеки, соціального захисту, політичної стабільності, закон та порядок. Підвищення рівня розвитку економіки, зростання економічного добробуту населення призводить до ускладнення та вдосконалення соціальної організації, до зростання рівня соціального забезпечення, що вимагає стабільної політичного клімату, який може гарантувати підтримку соціальних та економічних гарантій протягом тривалого періоду часу.

Свердлова Ю. А. [22] зазначає, що зростання економіки та покращення соціального стану та політичної стабільності є не послідовними процесами, а взаємопов'язаними. Автором здійснено аналіз розрахунків кореляційної залежності між складовими людського капіталу та Індексом глобальної конкурентоспроможності (він дозволяє в узагальнюючому вигляді оцінити соціальні (нерівність, добробут, освіченість та інше), економічні (інновації, інвестиції, відкритість та інше) та політичні (корупція, рівень демократії, прозорість виборчої системи та інше) аспекти функціонування держави). Оцінка проводилася за методикою рангової кореляції Спірмена і ґрунтується на даних Євростату, Програм розвитку ООН та Всесвітнього економічного форуму. Здійснений розрахунок і аналіз кореляційної залежності між основними чинниками людського розвитку та значеннями Індексу глобальної конкурентоспроможності підтвердив, що конкурентоздатності країни визначається якістю людського капіталу.

Як зазначає С. В. Фахрудінова [3] соціальна та політична складові державного управління в сукупності виконують особливу економічну функцію: забезпечують накопичення та розширене відтворення індивідуального людського капіталу та сукупного людського потенціалу як специфічної форми нематеріального багатства. Результатом ефективного державного управління є забезпечення тісного зв'язку між вільною конкуренцією в економічній сфері, соціальною рівновагою, політичною стабільністю та свободою в суспільстві.

Підтвердження впливу політичної стабільності на економіку та соціальну сферу можна знайти у роботі Т. В. Шпрінгера [4], оскільки, як він зазначає, внаслідок політичної нестабільності та низького рівня довіри до влади виникає трудова міграція та тінізація ринку праці, наймані працівники є соціально та економічно незахищеними.

Таким чином, особливої актуальності набуває дослідження та прогнозування впливу наслідків соціо-економіко-політичної взаємодії на розвиток ринку праці, зокрема, демографічні, міграційні процеси та зайнятість населення.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження та прогнозування впливу наслідків соціо-економіко-політичної взаємодії на демографічні, міграційні процеси та зайнятість населення проведемо на прикладі ринку праці Сумської області.

Традиційно одним з основних індикаторів прояву соціо-економіко-політичної нестабільності вважається негативна динаміка рівня народжуваності населення [5, 6].

За період 1995-2002 рр. *рівень народжуваності в Сумській області* (рис. 1) зменшувався стрімкими темпами – на 30,48% (з 12,433 тис. осіб у 1995 р. до 8,644 тис. осіб у 2002 р.). В 2003-2012 рр. кількість новонароджених в області зростала з кожним роком на 2,24%, досягнувши в 2012 р. свого рекордного значення в 11,093 тис. осіб. Проте з 2012 р. кількість новонароджених в області почала зменшуватися та у 2016 р. склала 8,822 тис. осіб, що на 20,5% менше, ніж у 2012 р.

На рис. 1 представлені не лише ретроспективні дані за 1995-2016 рр., а й зроблені нами прогнози на 2017-2022 рр. (при умові, що будуть збережені існуючі тенденції).

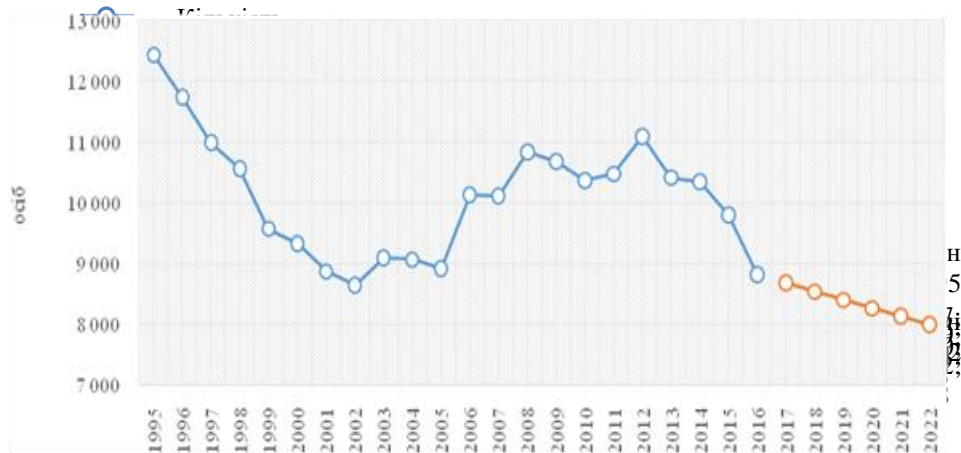


Рисунок 1 – Кількість новонароджених в Сумській обл. тис. осіб: ретроспектива за 1995-2016 рр. та прогноз на 2017-2022 рр.

Для визначення прогнозних значень кількості живонароджених осіб за  $t$ -ий календарний рік ( $Q_t^G$ ) використано наступну формулу:

$$Q_t^G = Q_{t-1}^G \cdot \sqrt[21]{\frac{Q_{2016}^G}{Q_{1995}^G}}, \quad (1)$$

де  $Q_{t-1}^G$  – кількість живонароджених осіб з лагом 1 рік по відношенню до  $t$ -ого календарного року, осіб;

$Q_{2016}^G$  – кількість живонароджених осіб у 2016 році, осіб;

$Q_{1995}^G$  – кількість живонароджених осіб у 1995 році, осіб.

Іншим індикатором прояву соціо-економіко-політичної нестабільності є зростання рівня міграції населення [7, 8]. Цей фактор набув особливої актуальності в останні роки, оскільки значна кількість безробітних та випускників навчальних закладів мігрує за кордон в пошуках високооплачуваної роботи. За даними онлайн-порталу [rabota.ua](http://rabota.ua), протягом 2016 р. українці, які працюють в Польщі, перерахували в Україну 2,22 млрд доларів (це майже 3% ВВП України), а трудові мігранти з Німеччини – 56 млн. євро. У 2016 р. іноземні роботодавці розмістили на цьому порталі понад 35000 вакансій, а в першому півріччі 2017 р. – понад 20000, причому лідерами (топ-5) за кількістю вакансій є робітничі професії. Так, зокрема, станом на 2017 р. частка запитів на кваліфікованих робітників робітничих спеціальностей для промисловості у загальній кількості вакансій складає 52,3% (з них спеціалістів для будівництва – 12,7%), IT-фахівців – 9,1%, водіїв, кур'єрів, адміністративних помічників – 6,9%.

На рис. 2 представлено дані щодо міграційного приросту, який вимірюється різницею між обсягами прибуття в область та вибуття з області робочої сили.

Протягом 1995-2015 рр. рівень міграційного приросту населення області був від'ємним, тобто кількість вибулих осіб перевищувала кількість прибулих в область.



Проте у 2016 р. вперше було зафіксовано позитивний міграційний приріст, що обумовлено переміщенням постраждалих осіб з уражених конфліктом територій України. Як видно з рис. 2, нами були не лише проаналізовані ретроспективні дані за 1995-2016 рр., а й зроблені прогнози на 2017-2022 рр. (при умові, що будуть збережені існуючі тенденції).

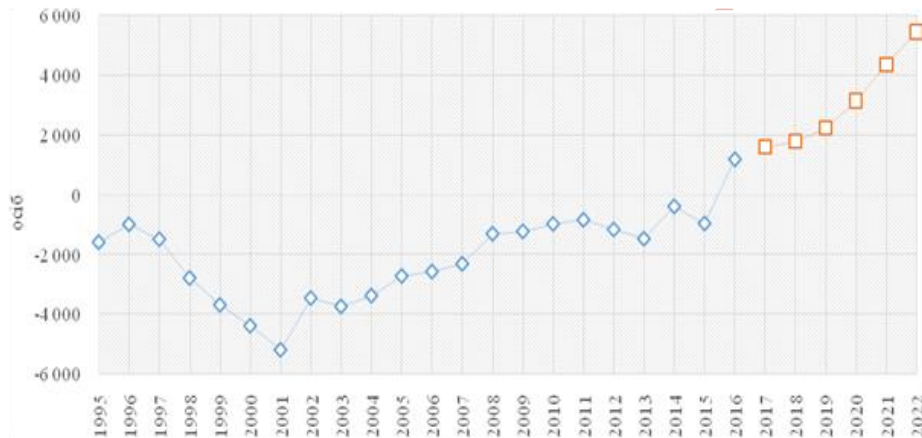


Рисунок 2 – Динаміка міграційного приросту в Сумській області, тис. осіб: ретроспектива за 1995-2016 рр. та прогноз на 2017-2022 рр.

Для оцінювання прогнозного обсягу міграційного приросту в Сумській області у  $t$ -ому календарному році (станом на кінець року) ( $MP_t$ ) розроблено наступну нелінійну економетричну модель:

$$MP_t = 1124566318 + 85068.32 \cdot t - 394.38 \cdot \sin t + 259.54 \cdot \cos t - 170335825.1 \cdot \ln t \quad (2)$$

Ще одним індикатором прояву соціо-економіко-політичної нестабільності є зростання безробіття серед населення [9, 10].

Проаналізуємо кількість безробітних та зайнятих осіб працездатного віку в Сумській області (рис. 3).

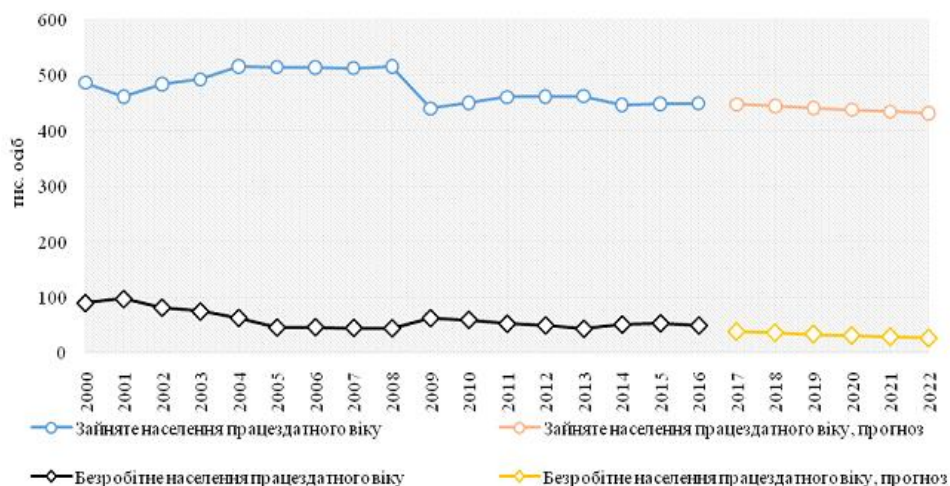


Рисунок 3 – Динаміка зайнятого та безробітного працездатного населення в Сумській області, тис. осіб: ретроспектива за 1995-2016 рр. та прогноз на 2017-2022 рр.

Протягом 1995-2016 рр. спостерігається хоч і не значна, але позитивна тенденція до зниження частки безробітних осіб в структурі працездатного населення Сумської області. За період 2009-2010 рр. кількість зайнятого населення дещо зменшилася (коливалася в межах 444,5 тис. осіб), а кількість безробітних – зросла (в межах 60,7 осіб). Проте вже з 2012 р. показники рівня зайнятості на ринку праці області досягнули свого докризового рівня. У 2016 р. кількість працездатного населення Сумської області становила 497,3 тис. осіб, 90% з яких задіяні в трудовій діяльності різних галузей економіки, тоді як решта (10%) – безробітні.

Як видно з рис. 3, нами були проаналізовані не лише ретроспективні дані за 1995-2016 рр., а й зроблені прогнози на 2017-2022 рр. (при умові, що будуть збережені існуючі тенденції). Для визначення прогнозних значень зайнятого ( $ZNPV_t$ ) та безробітного ( $BNPV_t$ ) населення працездатного віку за  $t$ -ий календарний рік використано наступні формули:

$$\begin{aligned} ZNPV_t &= 7130.88 - 3.31 \cdot t \\ BNPV_t &= 4818.05 - 2.37 \cdot t \end{aligned} \quad (3)$$

Найбільш масштабним у 2016 р. є рівень безробіття у таких чотирьох видах економічної діяльності Сумської області (табл. 1):

- 1) сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (27,19% від загального обсягу);
- 2) державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування (20,19% від загального обсягу);
- 3) переробна промисловість (14,17% від загального обсягу);
- 4) оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (13,05% від загального обсягу).

Сумарна частка безробітних у цих чотирьох видах економічної діяльності в загальному обсязі безробітних становить біля 75%.

При цьому протягом 2002-2016 рр. суттєво скоротилася кількість безробітних осіб у таких видах економічної діяльності як: переробна промисловість (-81,6%), оптова та роздрібна торгівля (-57,6%), транспорт та складське господарство (-59,7%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (-62,4%), будівництво (-81,1%), тимчасове розміщування й організація харчування (-52,9%), операції з нерухомим майном (91,0%). У той же час, суттєво зросла кількість безробітних у сфері державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування (загалом – на 83%, причому саме протягом останніх двох років кількість непрацюючих осіб збільшилася майже вдвічі: у 2016 р. – 2476 осіб, тоді як ще в 2014 р. – 1205).

З метою більш глибоко аналізу рівня зайнятості проаналізовано дані щодо офіційно зареєстрованих вакансій у Сумській обласній службі зайнятості (табл. 2). Так, зокрема, загальна кількість заявлених роботодавцями вільних робочих місць у 2016 р. скоротилася на 76,3% (на 3090 осіб) порівняно з 2002 р.. Скорочення кількості вакансій відбулося за всіма видами економічної діяльності, проте найбільш регрес спостерігався у фінансовій сфері (-90,5%), сфері нерухомості (-90,6%), будівництві (-83,6) та переробній промисловості (-82,7%).

Протягом 2002-2016 рр. найбільшим попитом серед роботодавців користувалися працівники для переробної промисловості (23,93% від загального обсягу), сфери торгівлі (16,23% від загального обсягу) та охорони здоров'я (10,20% від загального обсягу), на які припадає половина всіх вакансій на ринку праці Сумської області.

Таблиця 1 – Кількість безробітних в Сумській області у розрізі видів економічної діяльності, осіб

Вид економічної діяльності	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Графічне представлення
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	4777	5666	6719	8523	8288	7463	8748	5053	5467	4441	4519	4259	4475	3789	3334	
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1353	1505	1489	1542	1451	1040	1096	623	1075	1098	1021	1056	1205	2376	2476	
Переробна промисловість	9452	7130	6863	5379	4367	3893	6421	3780	3446	2784	2436	2606	2687	2228	1738	
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3776	4047	4176	3833	3477	2519	3522	2622	2777	2323	2516	2352	2702	2486	1601	
Освіта, професійна, наукова та технічна діяльність	1219	818	794	638	574	637	706	527	585	585	562	905	932	1013	674	
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	1221	1048	1094	929	1081	896	1037	693	866	777	605	595	677	603	492	
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, водопостачання	361	406	382	358	222	293	273	217	179	165	194	290	273	236	383	
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	872	834	684	552	417	383	466	296	346	350	480	455	499	482	328	
Фінансова та страхова діяльність	490	338	246	251	241	174	480	556	374	382	389	307	493	609	324	
Будівництво	1452	1109	1077	844	735	553	1492	1145	1019	673	589	441	518	379	274	
Тимчасове розміщування й організація харчування	367	135	184	170	153	129	145	139	145	124	170	216	229	282	173	
Операції з нерухомим майном	1109	899	805	762	633	428	477	484	483	478	644	140	185	193	100	
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	67	100	54	50	52	90	99	59	73	105	93	73	72	83	62	
Інші галузі види економічної діяльності	847	914	741	688	722	562	809	717	489	360	283	300	579	440	305	

З метою більш глибоко аналізу рівня зайнятості проаналізовано дані щодо офіційно зареєстрованих вакансій у Сумській обласній службі зайнятості (табл. 2). Так, зокрема, загальна кількість заявлених роботодавцями вільних робочих місць у 2016 р. скоротилася на 76,3% (на 3090 осіб) порівняно з 2002 р.. Скорочення кількості вакансій відбулося за всіма видами економічної діяльності, проте найбільш регрес спостерігався у фінансовій сфері (-90,5%), сфері нерухомості (-90,6%), будівництві (-83,6) та переробній промисловості (-82,7%). Протягом 2002-2016 рр. найбільшим попитом серед роботодавців користувалися працівники для переробної промисловості (23,93% від загального обсягу), сфери торгівлі (16,23% від загального обсягу) та охорони здоров'я (10,20% від загального обсягу), на які припадає половина всіх вакансій на ринку праці Сумської області.

Таблиця 2 – Кількість вакансій в Сумській області у розрізі видів економічної діяльності, осіб

Вид економічної діяльності	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Графічне представлення
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1326	1128	653	438	471	589	235	145	190	230	195	141	158	162	230	
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	655	626	545	337	285	229	128	49	56	78	78	107	110	116	156	
Переробна промисловість	215	217	244	207	160	190	217	125	72	91	104	148	87	85	98	
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	144	189	423	105	105	142	83	41	55	33	58	59	68	56	94	
Освіта, професійна, наукова та технічна діяльність	244	302	365	369	209	206	166	132	108	86	109	76	101	57	72	
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	143	88	111	78	57	41	51	16	23	12	21	59	59	59	59	
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, водопостачання	262	207	177	152	148	114	55	28	32	24	41	20	23	14	43	
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	626	657	565	402	178	198	107	101	84	72	71	71	58	53	39	
Фінансова та страхова діяльність	60	51	60	53	71	75	62	21	20	10	13	33	33	33	33	
Будівництво	30	18	11	8	21	20	7	5	8	8	11	22	7	11	30	
Тимчасове розміщування й організація харчування	138	119	119	193	151	120	83	27	27	45	35	13	9	12	13	
Операції з нерухомим майном	116	79	83	79	23	19	7	6	2	2	5	5	1	0	11	
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1	22	1	47	11	35	27	7	3	8	4	0	0	0	3	
Інші галузі види економічної діяльності	91	59	79	91	46	46	31	17	11	19	20	29	8	21	80	

*Проведений аналіз свідчить, що кількість безробітних осіб (більше 12 тис. осіб) є значно вищою, ніж кількість запропонованих вільних робочих місць (біля 1 тис. одиниць) за всіма видами економічної діяльності. Ця ситуація дещо, але несуттєво «пом'якшується» за рахунок неоголошених вакансій (не всі суб'єкти господарювання при виникненні потреби у новому співробітнику подають запити до Сумської обласної служби зайнятості та районних центрів зайнятості, а здійснюють пошук робочої сили самостійно, через інформаційні портали (наприклад, rabota.ua, work.ua, HeadHunter (hh.ua), jobs.ua, rabotaplus.ua та alljob.com.ua та ін.), оголошення у ЗМІ, інші пошукові джерела тощо. Крім того, враховуючи достатньо високий рівень тінізації економіки, значна кількість реально працюючих осіб не є офіційно працевлаштованими).*

Таким чином, здійснене дослідження та прогнозування впливу наслідків соціо-економіко-політичної взаємодії на демографічні, міграційні процеси та зайнятість населення Сумської області засвідчило негативну динаміку. Ця проблем не може бути вирішена на рівні окремого регіону, тому актуальним завданням наразі є розробка узгодженої національної стратегії підтримання та розвитку трудового потенціалу України, а також визначення найбільш дієвих інструментів державного впливу (соціальних, політичних та економічних) – каталізаторів та стимуляторів відновлення позитивної динаміки на ринку праці.

### ВИСНОВКИ

Дослідження демографічної ситуації, міграційних процесів та рівня зайнятості населення в Сумській області дозволяють стверджувати, що для даного регіону характерні деструктивні процеси на ринку праці. Так, темпи відновлення робочої сили (рівень народжуваності) мають спадний тренд. Це призводить до старіння робочої сили та втрати її компетентності. Комплексна політика державного регулювання ринку праці має органічно поєднувати заходи соціальної підтримки населення на початкових стадіях організації зайнятості та самозайнятості, економічної підтримки – щодо створення подальших гідних умов праці людини, політична складова має гарантувати дотримання соціальних та економічних стандартів в державі.

Прогнозні значення міграційного руху населення свідчать про позитивну динаміку, проте додатне значення міграційного приросту забезпечується переселенцями зі Сходу України, тоді як висококваліфіковані робітники виїжджають за кордон. Соціо-економіко-політична діяльність держави в рамках нівелювання проблеми трудової міграції повинна зосереджуватись на підвищенні рівня заробітної плати та безпеки умов праці, а також забезпеченні високого рівня медичного захисту та пенсійного забезпечення.

Співвідношення рівня зайнятості та рівня безробітних свідчить про критичну ситуацію на ринку праці. Інструментарій соціо-економіко-політичної діяльності держави повинен бути спрямований на переорієнтацію державного замовлення на всі види професій, трансформацію політики функціонування центрів зайнятості, реформуванню закладів освіти.

Таким чином, справедливо зауважити, що проблема забезпечення та підвищення трудового потенціалу України повинна вирішуватись за допомогою комплексного застосування інструментів соціальної, економічної та політичної діяльності держави, оскільки вибіркове їх впровадження не зможе призвести до структурної перебудови ринку праці в регіонах України.

### SUMMARY

*The article analyzes the level of birth rate and employment, and the migration movement of the population in the Sumy region. The analysis allowed to substantiate the existence of significant synergistic influence of socio-economic-political transformations in Ukraine on demographic, migration processes and employment of the population. Established trajectories of the further dynamics of the number of newborns, the indicator of migration and the volume of unemployed and employed, which allows state regulators to form an effective set of social,*

*economic and political instruments to achieve high indicators of the welfare of the population and competitiveness of the country.*

*Key words: socio-economic-political interconnections, migration, demography, employment of the population, state regulation, forecasting.*

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексаха А. Г. Демографічні процеси в доіндустріальних суспільствах та їх вплив на розвиток економіки [Електронний ресурс] / А. Г. Алексаха // Історія торгівлі, податків та мита. – 2013. – № 2. – С. 141–147. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/itpm\\_2013\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/itpm_2013_2_20)
2. Свердлова Ю. О. Вплив розвитку людського капіталу на конкурентоспроможність економіки Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Ю. О. Свердлова // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7-8(2). – С. 12-15. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado\\_2014\\_7-8%282%29\\_\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2014_7-8%282%29__4)
3. Фахрутдинова Е. В. Роль социальной сферы и социальной политики в обеспечении устойчивого социально-экономического развития страны / Е. В. Фахрутдинова // Экономические науки. – № 8 (57). – Москва, 2009. – с. 7-11
4. Шпрінер Т. В. Вплив тіньової економіки на ринок праці [Електронний ресурс] / Т. В. Шпрінер // Управління розвитком. – 2014. – № 11. – С. 35-37. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz\\_2014\\_11\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_11_16)
5. Курило І. О. Регіональні особливості народжуваності в Україні та її детермінанти (досвід аналізу багатомірними статистичними методами) / І. О. Курило, О. А. Кривова, О. С. Коваленко // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2009. – Вип. 14. “Економічна думка”. – С. 44-47
6. Мельничук Д.П. Народжуваність в Україні: вплив сучасних тенденцій на перспективи формування та майбутні характеристики людського капіталу / Д.П. Мельничук // Демографія та соціальна економіка — 2010. — № 1. — С. 90-97
7. Чайка-Петегірич Л.Б. Соціально-економічний вплив на регіональні міграційні процеси / Л.Б. Чайка-Петегірич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 325-328.
8. Горбачова І. Тенденції міжнародної трудової міграції робочої сили в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / І. Горбачова // Україна: аспекти праці. - 2013. - № 5. - С. 39-44. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap\\_2013\\_5\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2013_5_9)
9. Гірман А. Зарубіжний досвід регулювання ринку праці в реалізації євроінтеграційної стратегії України / А. Гірман // Україна: аспекти праці. – 2012. – №8. – С. 45-49
10. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни / О.М. Майсюра// Економіка та держава. – 2010. - №8. - С.60-61

*Надійшла до редакції 22 серпня 2017 р.*

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ»

*О.І. Карінцева<sup>1</sup>, к.е.н., доцент,*

*М.О. Харченко<sup>2</sup>, к.е.н., доцент,*

*А.А. Панченко<sup>3</sup>, студент,*

*<sup>1-3</sup>Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*В статті проведена систематизація наукових поглядів на категорію «структура економіки» в історичній ретроспективі. Виокремлено дві групи принципів структуризації: 1) які характеризують динамічність структури економіки; 2) які характеризують статичність структури економіки, також встановлені основні фактори, що визначають структуру економіки та визначені необхідні умови формування оптимальної структури національної економіки. З метою поглиблення сутнісного розуміння механізму типологізації структури економіки, визначено найбільш адекватні її типи: 1) відтворювальна, 2) галузева, 3) технологічна, 4) соціально-економічна, 5) зовнішньо-економічна, 6) структура власності, 7) інституційна, 8) просторова. Наголошено про неможливість формування оптимальної структури національної економіки без урахування концепції сталого розвитку та ефективної державної структурної політики.*

*Ключові слова: національна економіка, структура економіки, економічна система, сталий розвиток, структурні зміни.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-14

### ВСТУП

Двадцять перше століття характеризується якісною трансформацією базових принципів функціонування як національних економік промислово розвинених країн світу, так і світового господарства в цілому. Зокрема поширення та законодавче закріплення концепції сталого розвитку в різних країнах світу, у тому числі в Україні, обумовлює потребу у формуванні нової системи, яка б збалансовано дозволила забезпечити економічну стабільність, соціальний добробут та екологічну рівновагу. Фундаментальні дослідження національної економіки та отримані результати є ключовим підґрунтям для формування економічної політики держави та забезпечення її сталого розвитку в цілому. Вагоме місце у дослідженнях національної економіки належить її структурним особливостям та окремим структурним елементам, які багато в чому визначають в цілому ефективність функціонування економічної системи країни, здатність її до прогресивного розвитку, інтернаціоналізації та забезпечення усіх потреб населення.

### ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

Дослідженню теоретичних та методичних аспектів структуризації національної економіки присвячені роботи таких науковців як, Башнянин Г. І. [12], Клімова О. І. [2], Пирог О. В. [28], Протасова Л. Є. [29], Прушківська Е. В. [30], Скірка Н. Я. [33], Сошніков І. В. [35], Спіцнадель В. М. [36].

В сучасній науковій літературі структура національної економіки розглядається, в своїй більшості, з позиції співвідношення між галузями виробництва та у контексті відтворювальних процесів. Тому, не відбувається формування оптимальної структури національної економіки з урахуванням концепції сталого розвитку. Це вимагає перегляду підходів до визначення категорії «структура економіки» та її типологізації.

Мета даного дослідження полягає у систематизації теоретичних підходів до трактування сутності поняття «структура економіки» та аналізі особливостей її типологізації.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Національна економіка є складною системою, оскільки поєднує сукупність елементів, які функціонують як єдине ціле та характеризуються тісним взаємозв'язком і узгодженістю з метою сприяння реалізації загальної цілі [24] та характеризується параметрами, що представлені на рис. 1.

Відповідно, аналізуючи рис. 1, можна стверджувати, що національна економіка є динамічною категорією, яка формується тривалий період часу під впливом багатьох чинників як внутрішнього (у подальшому, формують особливості економіки – національні ідентичності), так і зовнішнього характеру (відповідність економіки світовим вимогам розвитку та діяльності, загальні принципи функціонування, моделі провідних економічних систем).



Рисунок 1 – Загальні особливості національної економіки [26]

Ретроспектива формування національної економіки (ступінь розвитку продуктивних сил, схильність до інноваційного шляху розвитку, державна політика, чутливість до зовнішніх шоків тощо) відіграє важливу роль у її подальшій стабільності. Поряд з цим, на наш погляд, основоположним критерієм, який формує в цілому фундамент усіх подальших досліджень, розробок, кроків держави у напрямку інтенсивного економічного розвитку країни (наприклад, у вигляді реформ) є структура економіки.

Саме структура економіки є наріжним каменем, на основі якого формуються національні ідентичності економіки. Не викликає сумніву той факт, що національна економіка є системою, при чому чітко структурованою.

Таким чином, структура економіки формує її систему, а структурні зміни, тобто трансформація, дозволяє визначати кількісні та якісні закономірності, ідентифікувати тенденції розвитку економіки. Виходячи з цього, зосередимося на етимології поняття

«структура економіки». Систематизація наукових поглядів на цю категорію представлена у табл. 1.

Як видно з табл. 1, більшість трактувань поняття «структура економіки» розкривають зв'язок між різними складовими елементами економіки як системи, що є справедливим з огляду на первинний зміст категорії «структура» (від лат. *structūra* – взаємозв'язок складових частин цілого, внутрішня будова). Поряд з цим, важливо зауважити про складність та багатоаспектність цього поняття, про що зазначають у своїх роботах науковці Протасова Л. Є. [29], Спіцнадель В. М. [36], Клімова О. І. [21], Сошніков І. В. [35] та інші, тоді як вчені Гасанов М. С. [15], Дженсен Р. К. [5], Азріліян, А. Н. [14] зосереджуються на окремих аспектах структури, а саме на галузевій спрямованості економічної системи або на конкретних компонентах (виробництво, зайнятість, споживання, торгівля, валовий регіональний продукт).

Таблиця 1 – Систематизація науково-методичних підходів до трактування сутності поняття «структура економіки»

Автор, джерело	Сутність підходу
Швайка Л. А. [38]	співвідношення різних елементів економічної системи, яке характеризує пропорції народного господарства та стан суспільного поділу праці
Азріліян, А. Н. [14]	співвідношення між елементами економічної системи, які виділяються залежно від досліджуваного напрямку аналізу (фактори виробництва, галузі, вартісна структура, структура зовнішніх та внутрішніх зв'язків, регіональна структура, структура виробництва і споживання, інвестицій тощо)
Скірка Н. Я. [33]	співвідношення, які віддзеркалюють взаємозв'язки та взаємозалежності між окремими частинами системи в процесі її розвитку.
Башнянин Г. І. [12]	система, яка забезпечує задоволення особистих і суспільних потреб, раціональне використання природних і економічних ресурсів, максимальне впровадження досягнень науково-технічного прогресу, створення основи економічної безпеки країни
Протасова Л. Є. [29]	багатоаспектна категорія, яка ідентифікує зв'язок численних макроекономічних елементів та співвідношення між ними
Сошніков І. В. [35]	сукупність макроекономічних елементів та підсистем складної системи, які пов'язані між собою
Спіцнадель В. М. [36]	у широкому розумінні – сукупність елементів, що знаходяться в певному впорядкуванні, тобто структура відображає форму розташування елементів і характер взаємодії їхніх сторін і властивостей, є підсумком розвитку елементів, їхньої організації, упорядкування. Прикладне значення структури слід розглядати щодо її конкретного виду, коли можна чітко визначити конкретні елементи та їх взаємозв'язки
Клімова О. І. [21]	є широким і багатоаспектним поняттям, відображає побудову, сукупність відносин, частин та елементів, з яких складається певне економічне ціле – економічна система
Джексон Р. У. [4]	сукупність різних компонент макроекономічного порядку, які характеризуються відносною зміною їх розміру у часі та зв'язком із рухом потоків доходу
Дженсен Р. К. [5]	категорія, що описує зміни балансу виробництва, торгівлі, доходів та зайнятості населення усіх чотирьох секторів економіки (первинний – добувна промисловість і сільське господарство; вторинний – промислове виробництво і будівельна промисловість; третинний і четвертинний – сфера послуг, IT-індустрія)
Такур С. [9]	склад і моделі різних компонент регіональної економіки, таких як: виробництво, зайнятість, споживання, торгівля, валовий регіональний продукт
Гасанов М. С. [15]	єдність кількісних та якісних характеристик (набір пропорцій виробництва серед різних галузей економіки та характер зв'язку між ними)
Гусев В. О., Соколова О. М. [23]	сукупність галузей, сфер господарської діяльності, взаємопов'язаних суспільним поділом праці, і охоплює виробництво благ, обмін ними, розподіл і споживання їх, а також різноманітні організаційні форми та інституції, в яких відбуваються господарські процеси, економічна діяльність людей за певним способом організації господарського життя суспільства з метою вирішення його ключових проблем



Варто зауважити, що структура економіки почала вивчатися ще за часів меркантилізму, коли стверджувалося, що стрижневим елементом національної економіки є активний торгівельний баланс та політика протекціонізму. Дещо протилежні погляди на це питання мали представники школи фізіократів, зокрема Ф. Кене, який відзначав провідну роль сільського господарства та розглядав структуру національної економіки виключно з точки зору суспільного виробництва [19]. У класиків політичної економії структура вивчалася з позицій таких визначальних для економіки категорій як праця, капітал, вартість. Наприклад, А. Сміт [34] категорично заперечував втручання держави у економічні процеси і доводив, що оптимальна структура економіки здатна сформуватися під впливом вільного ринку та економічних інтересів учасників ринкових відносин. Поглибив думку А. Сміта видатний науковець Д. Рікардо [32], який розкрив механізм впливу попиту, пропозиції, ціни та конкуренції на формування структури національної економіки.

Марксистська школа розглядала структуру економіки виключно з позицій відтворювальних процесів (виробництво і споживання). К. Маркс [25] стверджував, на зміну капіталізму прийде комунізм, який посилить роль держави в економіці і призведе до якісних структурних зрушень в економіці. На наш погляд, вагомий вплив на сучасну структуру економіки України був здійснений при формуванні радянської економіки, яка, відповідно, перейшла у спадок вітчизняній економіці.

Неокласична школа політичної економії розвивала погляди класиків. Зокрема, у контексті дослідження питання структуризації економіки визначальною є праця вченого Дж. Кларка [20], який довів необхідність використання дуалістичного аналізу структури економіки – з одного боку, з позицій її нерухомого або статичного стану, а з іншого – з точки зору динамічних змін.

На початку ХХ ст. кризові явища в економіці обумовили зміни у поглядах наукових шкіл на роль держави у регулюванні економіки. Так, видатний економіст Дж. Кейнс [18] стверджував про доцільність формування структури економіки з позицій стимулювання платоспроможного попиту, що заклало основи для галузевої (виробничої) та відтворювальної структуризації економіки. Поряд з цим, криза середини ХХ ст. довела неактуальність заходів Дж. Кейнса.

Еволюційною у контексті дослідження питання структури економіки є праця економічного статиста К. Кларка «Умови економічного прогресу» [1], який запропонував структурувати економіку на три великих сектори (первинний – сільське господарство (виробництво сировини); вторинний – промисловість (виробництво готової продукції); третинний – сфера послуг), кожен з яких включав галузь, виходячи з технологічних та економічних особливостей її розвитку. За твердженням науковця, з розвитком економіки та її переходом на вищі щабелі функціонування відбувається зміна домінуючих секторів економіки. Аналізуючи сучасну структуру світової економіки та перехід країн до постіндустріального розвитку, можна з упевненістю стверджувати про правильність та справедливність висновків К. Кларка та його послідовника Ж. Фурастьє [3], який зазначав про переважання зайнятості населення у сфері послуг.

Подальша структуризація економіки була здійснена американським соціологом Д. Беллом [13], його класифікація має наступний вигляд [30]:

- первинний сектор: традиційне виробництво (сировина – сільське, лісове господарство та добувна промисловість);
- вторинний сектор: обробна промисловість (переробка сировини та будівництво);
- третинний сектор: виробництво матеріальних благ (транспортна галузь, комунікації та комунальні послуги);
- четвертинний сектор: інші послуги (торгівля, галузь фінансів, операції з нерухомістю);
- п'ятеринний: суспільні послуги (охорона здоров'я, освіта, науково-дослідницька діяльність).

Варто зауважити, що на сьогоднішній день модифікація секторів у структурі економіки продовжується.

На наш погляд, структура економіки характеризує послідовний розвиток економіки як системи в цілому та окремих її складових зокрема. Складність та багатоаспектність досліджуваної категорії, серед іншого, пояснюється наявністю великої кількості взаємозалежних процесів (відтворювальних, ресурсних, технологічних, трудових, інвестиційних, інноваційних, фінансових, організаційних тощо). Виходячи з цього, запропоновано структуру економіки розглядати, як сукупність різних елементів економічної системи, що характеризуються відповідними взаємозв'язками між ними та взаємозалежністю один від одного та, у підсумку, формують підґрунтя для стійкості системи, стабільного розвитку всієї економіки та сталого розвитку країни в цілому.

Аналіз концептуальних підходів та праць, присвячених вивченню теоретичного базису структури економіки дозволяє сформулювати перелік основоположних принципів, які забезпечують дотримання ознак системності подальших досліджень (табл. 1). Варто зауважити про доцільність розмежування усіх принципів на дві великі групи: I – принципи, які характеризують динамічність структури економіки; II – принципи, які характеризують статичність структури економіки. Такий поділ обумовлений, по-перше, тим, що структура економіки характеризується постійними коливаннями, які відбуваються внаслідок структурних змін, по-друге, тим, що аналіз структури економіки проводиться завжди на конкретний (фіксований) період часу і відповідні динамічні зміни у структурі можна прослідкувати лише на основі статичних її станів. До I групи можна віднести принципи еволюційності, циклічності та поліцентризму. До II групи – принципи суб'єктивності та поліструктурності.

Процес формування структури економіки можна прослідкувати через структурні зрушення, які відображають трансформацію співвідношень між різними компонентами економічної системи у просторі і часі. Відповідно, структурні зрушення виникають внаслідок поступового накопичення структурних змін в економіці. Наприклад, поступовий економічний розвиток країни обумовлює зміни у структурі виробництва і споживання, що відображається у зменшенні частки галузей, що виробляють первинні ресурси і зростанні частки галузей, що виробляють послуги. Так, з одного боку, питома вага первинних ресурсів у валовому внутрішньому продукті свідчить про рівень технологічного розвитку економіки та її окремих галузей (чим меншою є питома вага споживання первинних ресурсів, тим більш продуктивною є економіка країни). З іншого боку, зростання частки послуг у ВВП свідчить про зростання багатства нації та якості життя населення, оскільки бідне суспільство потребує значно меншого переліку послуг. Отже, можна зробити висновок, що саме багатство нації та ступінь економічного розвитку визначають структуру економіки, а не навпаки.

Важливо зауважити, що структура економіки є еластичною, оскільки, з одного боку, вона змінюється під впливом світових тенденцій розвитку ринку та формування міжнародної спеціалізації країн, а з іншого – характеризує рівень розвитку економічної системи та її здатність до адаптації. Проте, з точки зору відображення структури – ця категорія характеризується статичністю, оскільки сукупність усіх елементів економічної системи, їх взаємозв'язків та співвідношень можна представити виключно станом на конкретний момент часу, а, відповідно, наявність змін у структурі можна відстежити на основі порівняння різних її станів на різні дати.

Варто зауважити, що більшість фахової наукової літератури, присвяченої вивченню питань структуризації економіки, має однобокий погляд на її типологізацію, розглядаючи структуру економіки лише з позиції співвідношення між галузями виробництва та у контексті відтворювальних процесів. Також, до сьогодні відсутня узгодженість між науковцями щодо єдиного підходу до виділення різних типів структури економіки. Єдине, що об'єднує усіх вчених – це твердження, що сутність поняття «структура економіки» та її типи визначаються залежно від цілей дослідження та аналізу. На наш погляд, такий підхід не сприяє сталому розвитку країни в цілому та

забезпеченню стабільності національної економіки зокрема. Це також унеможливило побудову в країні оптимальної структури економіки та, відповідно, знижує ефективність структурних зрушень та їх вплив на адаптацію національної економіки до світових трендів.

З метою поглиблення сутнісного розуміння механізму типологізації структур економіки, надамо коротку характеристику тим типам, які найчастіше вживаються у фаховій науковій літературі (табл. 1).

Таблиця 2 – Сутнісні характеристики типів економічних структур (складено за даними [6, 7, 10, 11, 16, 17, 21, 22, 26-28, 37])

Тип структури	Зміст
відтворювальна	розподіл складових частин валового національного продукту, створеного у країні залежно від їх функціонального призначення; характеризує пропорції між виробництвом засобів виробництва і предметів споживання, фондом заміщення, фондом споживання, фондом нагромадження та може бути представлена у вигляді постійно відновлювального відтворювального циклу, де відображаються структурні залежності, механізм самоорганізації, самоуправління економічної відтворювальної системи, формування основних факторів саморозвитку
галузева	сукупність галузей народногосподарського комплексу, які характеризуються певними взаємозв'язками; система розподілу виробничих ресурсів за основними видами діяльності (за відповідним класифікатором), а також частка окремих галузей у загальному обсязі національного виробництва. У межах цього типу виділяють структуру з: горизонтальними зв'язками (виробництво переважно або первинних, або проміжних, або кінцевих видів продукції); з вертикальними зв'язками (технологічні ланцюги виробництва від первинних до кінцевих продуктів); зі змішаними зв'язками; універсальні (задоволення потреб забезпечується за рахунок внутрішніх джерел)
технологічна	сукупність технологічних ланцюгів, устроїв, що визначають технологічну базу виробництва груп товарів і послуг одного типу та відображає ступінь перетворення речовин, енергії та інформації; структурний розподіл використання виробничих ресурсів країни між новими, традиційними та застарілими технологіями
соціально-економічна	стратифікація суб'єктів економічних відносин та їх взаємодія на індивідуальному та груповому рівнях; структура населення за рівнем доходів; структура зайнятості населення в різних галузях
зовнішньоекономічна	обсяг та якість міжнародних економічних зв'язків країни (співвідношення між експортом і імпортом товарів, притоком і відтоком іноземних інвестицій, пасивом і активом платіжного балансу, зовнішнім і внутрішнім секторами економіки)
структура власності,	форми власності, які конкурують та доповнюють одна одну, забезпечуючи єдність системи (державна, комунальна, приватна, власність міжнародних організацій)
інституційна (секторальна)	сукупність інституційних секторів економіки (первинний – добуток і виробництво сировини; вторинний – виробництво кінцевого продукту; третинний – сфера послуг (обслуговування перших двох секторів, відтворення робочої сили); четвертинний – сфера «економіки знань» (інформаційне та наукове обслуговування секторів); п'ятеринний – виробництво знань та інформаційних продуктів)
просторова (регіональна, територіальна)	пропорції розміщення продуктивних сил по території країни (економіко-географічний аспект: виділення природно-економічних зон, великих економічних районів, територіальних комплексів, промислових і транспортних вузлів тощо; адміністративний аспект: адміністративний поділ країни)

Головною метою сучасного розвитку як світової економіки в цілому, так і національних економік зокрема є глобальна доктрина сталого розвитку, яка тісно пов'язана зі змінами (трансформацією) технологічних устроїв економіки та

необхідністю забезпечення глобальної динамічної рівноваги. Вперше, термін «сталий розвиток» було запропоновано у 1987 р. Міжнародною комісією з охорони навколишнього середовища та розвитку. Безпосередньо концепція остаточно сформувалася у 1992 р. під час конференції ООН у Ріо-де-Жанейро. Сутність концепції і терміну «сталий розвиток» полягає у такому розвитку, яке забезпечує потреби поточних поколінь, але не загрожує здатності наступних поколінь задовольняти свої потреби у майбутньому [8]. Домінантними підходами при формуванні цієї концепції були визнані два – біосфероцентричний (навколишнє середовище – це не лише джерело ресурсів, а й фундамент усього живого на планеті) та антропоцентричний (існування людства залежить від здатності майбутніх поколінь забезпечувати свої потреби у природних ресурсах). Отже, імперативом концепції сталого розвитку є конвергенція «трикутника» сфер – екологія, економіка, соціум. Розглядаючи суто економічні передумови виникнення цієї концепції, варто зауважити про потужний вплив екологічних факторів на обсяги виробництва світової економіки. Так, за оцінками Міжнародного інституту соціально-трудова досліджень підвищення концентрації парникових газів у атмосфері призведе до скорочення обсягів світового виробництва і рівня сукупного попиту: у випадку дотримання традиційного сценарію розвитку рівень виробництва у 2030 р. буде на 2,4 %, а у 2050 р. – на 7,2 % нижче поточного (станом на 2012 р.). Відповідно, руйнівні зміни в екологічних системах призводять до втрати робочих місць та доходів усіма суб'єктами економічних відносин.

Також, неможна не відзначити і вплив соціальних чинників на розвиток економіки. Так, фундаменталісти концепції сталого розвитку стверджують про поступове зміщення пріоритетів у економічних та соціальних цінностях людини, зокрема акценти зміщуються з виключно матеріального добробуту на нематеріальний (доступність соціально-гуманітарних послуг – якість освіти, систем охорони здоров'я, рівень безпеки тощо) [2]. Це забезпечує стимулювання вищих рівнів економічного розвитку. Також, особливе місце в концепції сталого розвитку відводиться впливу бідності на економічний та екологічний розвиток.

Зазначене вище дозволяє стверджувати про неможливість формування оптимальної структури національної економіки без урахування концепції сталого розвитку та ефективної державної структурної політики. Це обумовлює необхідність перегляду наявних підходів учених до типологізації структури економіки.

Тож, структурна перебудова, як перманентний процес, що характерний для економіки України, повинна враховувати стан навколишнього середовища, необхідність підтримання екологічної рівноваги, особливо під час швидкої модернізації виробництва та інноваційного розвитку, що стимулює утворення нових галузей. Ігнорування цих аспектів обов'язково призведе до руйнування цілісності економічної системи, втрати нею якісних властивостей, деформації економічних відносин серед суб'єктів тощо.

## ВИСНОВКИ

Узагальнюючи проведені дослідження теоретичних підходів щодо сутності категорії «структура економіки», зауважимо про необхідність трансформації поглядів на це поняття та основні його характеристики. Розкриття змістовних аспектів структурізації економіки повинно відбуватися з позиції концепції сталого розвитку, тобто врахування поряд з соціальними й екологічними засад. Структура економіки є індикатором її стійкості, стабільності, а також індикатором забезпечення національної економічної безпеки країни в цілому. Таким чином, ефективний економічний розвиток країни залежить не лише від ресурсного забезпечення, якості зв'язків між суб'єктами економічних відносин, інституціонального середовища, рівня імплементації інновацій тощо, а й від деструктивних процесів у навколишньому середовищі.

## SUMMARY

*Scientific views on the category "economy structure" in the historical retrospective are systematized in the article. Two groups of structuring principles are singled out: 1) which characterize the dynamics of economy structure; 2) which characterize the static nature of the economy structure, also main factors that determine the economy structure were defined and the necessary conditions for the formation of the optimal national economy structure were determined. In order to deepen the essential understanding of the typology mechanism of the economy structure, the most adequate types of it are determined: 1) reproductive, 2) sectoral, 3) technological, 4) socio-economic, 5) foreign economic, 6) ownership structure, 7) institutional, 8) spatial. The impossibility of forming the optimal structure of the national economy without taking into account the concept of sustainable development and effective state structural policy is emphasized.*

*Key words: national economy, economic structure, economic system, sustainable development, structural changes.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Clark, Colin The Conditions of Economic Progress / Clark Colin. – London: Macmillan, 1940. – 504 p.
2. Concerted Development of Social Cohesion Indicators. – Strasbourg: Council of Europe Publishing, 2005. – 235 p.
3. Fourastié, J. Le progrès technique et l'évolution économique / J. Fourastié // Institut d'Études Politiques de Paris. – Paris, les cours de Droit (deux fascicules), 1951. – 249 p.
4. Jackson, R.W. A Causative Matrix Approach to Interpreting Structural Change / R.W. Jackson, P. Rogerson, D. Plane, O. B. Huallachain // Economic Systems Research, 1990. – №2(3). – P. 259-269.
5. Jensen, R. C., 1991, "On the Concept of Fundamental Economic Structure / R. C. Jensen, J. H. Dewhurst, G. R. West, G. J. D. Hewings // Regional Input-Output Modeling: New Development and Interpretations. – Dewhurst J.H., Jensen R.C., Hewings G.J.D. (eds.). – Sydney: Avebury, 1991. – P. 228-249.
6. Orcutt, Guy H. A new type of socio-economic system / Guy H. Orcutt // INTERNATIONAL JOURNAL OF MICROSIMULATION, 2007. – №1(1). – P. 3-9.
7. Qian, Y., Xu, C. Why China's Economic Reforms Differ: The M-Form Hierarchy and Entry/Expansion of the Non-State Sector / Y. Qian, C. Xu // CENTRE FOR ECONOMIC PERFORMANCE. – Discussion Paper №154, 1993. – 69 p.
8. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future / Transmitted to the General Assembly as an Annex to document A/42/427 - Development and International Co-operation: Environment. – Oxford: Oxford University Press, 1987. – 300 p.
9. Thakur, S. Fundamental Economic Structure and Structural Change in Regional Economies: A Methodological Approach / S. Thakur // Région et Développement, 2011. – №33. – P. 9-38.
10. Алиев, В. Г. Структуризация экономики на пути к устойчивому развитию / В. Г. Алиев, Л. Г. Байрамова // Региональные проблемы переходной экономики / Под ред. А.Г. Алиева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 646 с.
11. Ананидзе, В. Я. Сущность структурной перестройки, формы и методы ее осуществления / В. Я. Ананидзе // Инновационная и инвестиционная политика структурной перестройки народного хозяйства. – М., 1993. – С. 143-156.
12. Башнянин, Г. І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Г. І. Башнянин, І. М. Копич, Б. М. Шевчик. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 220 с.
13. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл // Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 956 с.
14. Большой экономический словарь / общ. ред. А. Н. Азрилян. – М.: Правовая культура, 1994. – 526 с.
15. Гасанов, М. А. Влияние технологических сдвигов на структурные трансформации мировой и российской экономики / М. А. Гасанов // Экономика, 2009. – №3. – С. 239-243.
16. Глазьев, С. Ю. Экономическая теория технического развития : учебное пособие / С. Ю. Глазьев. – М.: Наука, 1990. – 241 с.
17. Дзагоева И. Т. Цхурбаева Ф. Х. Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК / И. Т. Дзагоева, Ф. Х. Цхурбаева // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2008. – Том 6, №4, Часть 2. – С. 365-368.
18. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс. – М.: Эксмо. Серия «Антология экономической мысли», 2007. – 960 с.
19. Кенэ, Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ // Перевод А. В Горбунова; Ф. Р Каплан; Л. А Фейгиной. – М.: Соцэкгиз 1960, 2008. – 1200 с.
20. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М.: Экономика, 1992. – 477 с.
21. Клімова, О. І. Структура економічної системи: термінологічний аналіз / О. І. Клімова // Молодий вчений, 2015. – №2 (17). – С. 1112-1115.
22. Коломойцев В. Є. Структурна трансформація промислового комплексу України: [монографія] / Валерій Едуардович Коломойцев. – К.: Укр. енциклопедія, 1997. – 304 с.
23. Красильников, О. Ю. Проблемы структурных преобразований в экономике / О. Ю. Красильников // Экономист, 2005. – №8. – С. 52-58.
24. Малюк, В. И., Немчин, А. М. Производственный менеджмент: Учебное пособие / В. И. Малюк, А. М. Немчин. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.

25. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Государствен-ное издательство экономической литературы. – 2-е изд. – Т. 24. – 1961. – 650 с.
26. Національна економіка: навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решетило; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009 – 386 с.
27. Николаева, Л. А., Черная, И. П. Экономическая теория / Л. А. Николаева, И. П. Черная. – Владивосток: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС), 1999, - 196 с.
28. Пирог, О. В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О. В. Пирог // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – № 698 : Проблеми економіки та управління. – С. 93–103.
29. Протасова, Л. Е. Структура экономики как объект государственного регулирования [Электронный ресурс] / Л. Е. Протасова // Вестник ТИСБИ, 2000. – №2. – Режим доступа: <http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1214437>
30. Прушківська, Е. В. Еволюція концепцій структурування національної економіки / Е. В. Прушківська // Проблеми економіки, 2013. – №2. – С. 87-94.
31. Райзберг, Б. А. Курс экономики : учебник / Б. А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 671 с.
32. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Политическая литература, 1955. – 360 с.
33. Скірка, Н. Я. Галузева структура національної економіки і напрями її оптимізації [Електронний ресурс] / Н. Я. Скірка // Ефективна економіка, 2013. – №9. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2311>
34. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга IV / А.Смит. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
35. Сошников, И. В. Структура и инфраструктура национальной экономики России [Электронный ресурс] / И.В. Сошников, В.Т. Смирнов, М.В. Чеусова // Управление общественными и экономическими системами: многопредмет. науч. журн. – Орел: ОрелГТУ, 2004. – №3. – Режим доступа: <http://bali.ostu.ru/umc>
36. Спицнадель, В. Н. Основы системного анализа: учебн. пособие / В. Н. Спицнадель. – СПб: ИД "Бизнес-пресса", 2000. – 326 с.
37. Структурно-функціональний аналіз та моделювання розвитку економіки : монографія / Галіцин В. К., Суслів О. П., Галіцина О. В., Самченко Н. К. – К.: КНЕУ, 2013. – 377 с.
38. Швайка, Л. А. Государственное регулирование экономики / Л. А. Швайка. – Казань: Знание, 2009. – 344 с.

*Надійшла до редакції 20 серпня 2017 р.*

## ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМИ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*А. В. Євдокимова, к.т.н., ст. викладач кафедри управління,*

*А. В. Євдокимов, к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування,*

*Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*А. С. Татусько, генеральний директор концерну «Нікмас»*

*О. М. Кучкова, директор з організаційного розвитку та управління персоналом концерну «Нікмас»*

*Проаналізовано основні методи оцінки ризиків, визначено їхні переваги та недоліки. Визначено найрозповсюдженіші ризики характерні для промислових підприємств. На основі моделі Майкла Портера визначено проектні ризики, фактори їх виникнення та засоби мінімізації ризиків для конкретного інвестиційного проекту концерну «Нікмас».*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-15

### ВСТУП

За останній час значно підвищився інтерес до проблематики ризику, як серед підприємців так і серед ризик-менеджерів. Це викликано тим, що багато систем управління підприємницькою діяльністю стали непридатними в умовах сьогодення.

Неспроможність управляти ризиками може призвести, будь-яке підприємство, до значних економічних втрат або зовсім до банкрутства. Тому, стає дуже важливим, для забезпечення ефективного управління бізнесом, застосування відповідних стратегій та методів своєчасного аналізу, прогнозування та скорочення будь-яких загроз.

Питання оцінки та управління ризиками вивчали: А. Сидоренко, Е. Демиденко, Ю. Ким, М. Федін, С.Н Паркінсон, М. К. Рустомджи, В. Никонов, А. Паблишер, В. Апопій, Т. Андерсен, Т. Бедфорд, С. Унтерхейнер та ін.

Досліджуючи існуючі підходи до управління ризиками було виявлено спільні та специфічні риси ризиків у залежності від сфери діяльності, тому **метою** нашого дослідження є обґрунтування доцільності застосування існуючих методів оцінки ризиків для промислового підприємства на прикладі конкретного інвестиційного проекту концерну «Нікмас».

Сьогодення вимагає від підприємництва гнучкості та швидкості реагування на зміни, тому все частіше застосовуються інноваційні підходи до управління, в тому числі ризиками, аби залишатися на крок попереду при будь-яких умовах невизначеності.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Сьогодні, коли відбуваються постійні зміни та перетворення, що спричинені трансформаційними процесами, підприємства працюють в умовах невизначеності, що призводить до появи потенційних ризиків. Все це вимагає від бізнес-середовища сучасного гнучкого управління ризиками.

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з певними ризиками - фінансовими, екологічними, політичними, виробничими тощо. Для кожної сфери діяльності є спільні та специфічні ризики. Розглянемо ризики, що характерні для промислових підприємств на прикладі концерну «Нікмас» [5], що є багатопрофільною транснаціональною компанією, яка об'єднує ряд підприємств, розташованих в Україні, Росії та Білорусії.

Більшість промислових підприємств використовує при управлінні ризиків ISO / ІЕС 31010-2011 «Менеджмент ризику. Методи оцінки ризику», який регламентує вибір методу оцінки ризику [4]. Даний стандарт допускає використання й інших

методів оцінки ризику з урахуванням конкретної ситуації. Тому на підприємствах поєднують одразу декілька методів для отримання точніших даних, при цьому найрозповсюдженими є групи методів експертних оцінок, аналітичних оцінок та коригування поправки на ризик для різного роду ризиків (табл.1).

Таблиця 1 - Матриця застосування методів оцінки ризиків на промислових підприємствах

Вид ризику	Методи оцінки ризиків								
	Методи експертних оцінок			Аналітичні методи				Методи коригування	
	Рейтинговий метод	Метод Делфі	Метод «Мозкового штурму»	Метод «Дерево рішень»	Імітаційне моделювання	Метод чутливості	Метод сценаріїв	Метод коригування норми дисконту	Метод еквівалентів.
Фінансові	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Правові	+	+	+						
Екологічні	+	+	+						
Виробничі	+	+	+	+		+			
Маркетингові	+	+	+		+	+	+		
Державні	+	+	+						

Як бачимо не всі методи можуть застосовуватися для оцінки різного роду ризиків. Методи експертних оцінок є засобом прогнозування та оцінки майбутніх результатів дій на основі прогнозів фахівців. Аналітичні методи дозволяють знаходити зв'язки кількісного характеру між низкою залежних факторів, з використанням статистичних та ймовірнісних методів оцінки ризикових факторів. Методи коригування використовують для перерахунку майбутніх потоків в єдину величину поточної вартості шляхом введення спеціальних понижуючих коефіцієнтів.

Оскільки концерн «Нікмас» здійснює не лише операційну, а й проектну діяльність, то варто розглянути застосування зазначених методів оцінки ризиків [1,7,8] на прикладі проекту (табл. 2).

Таблиця 2 - Методи оцінки проектних ризиків для промислового підприємства

Фактори ризику	Метод оцінки	Завдання
Маркетингові	Статистичний	Дослідження статистики довгострокових прогнозів зміни динаміки цін на даний товар.
	Метод сценаріїв	Складання довгострокового прогнозу зміни цін на компресори, на основі прогнозів експертних організацій для різних сценаріїв
Екологічні	Метод мозкового штурму	Виявлення чинників, що впливають на можливість реалізації даних ризиків.
	Статистичні методи	Дослідження статистики випадків реалізації екологічних ризиків на території розташування підприємства.
Податкові Виробничі Державні	Статистичні методи	Дослідження статистики випадків реалізації даних ризиків при здійсненні аналогічних проектів.
	Метод мозкового штурму	Аналіз факторів, що викликають реалізацію ризиків.
	Рейтинговий метод	Визначення діапазону впливу ризиків на ефективність проекту.

У розглянутих вище методах, найголовнішим є використання в розрахунках точних даних. Але, при оцінці проектів, їх головною особливістю є те, що вони часто не мають точних числових характеристик, оскільки кожен проект є унікальним. Тобто отримуємо дані типу «перспективний / неперспективний» або, «ризикований /



неризиковий». Це викликає труднощі при їх кількісній оцінці, тому необхідно визначити переваги та недоліки зазначених методів [2,3,10] (табл. 3).

Таблиця 3 - Порівняльна характеристика методів оцінки ризику

Назва методу	Переваги	Недоліки
Експертні методи		
Метод експертних оцінок	<ul style="list-style-type: none"> <li>- використання методу в умовах невизначеності;</li> <li>- відсутність складних математичних обчислень;</li> <li>- універсальність застосування даних методів, можливість доповнення специфічними умовами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- заснований на знаннях і досвіді експертів;</li> <li>- відсутність гарантій достовірності отримання експертної оцінки.</li> </ul>
Аналітичні методи		
Статистичні методи оцінки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дозволяє оцінити не тільки ризик окремого проекту, але і ризик підприємства;</li> <li>- простота математичних розрахунків.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність інформаційних бар'єрів;</li> <li>- іноді важко отримати необхідну інформацію;</li> <li>- не аналізуються джерела походження ризику.</li> </ul>
Метод «дерево рішень»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розраховується ймовірність кожного сценарію розвитку;</li> <li>- використовується, коли рішення, що приймаються в даний момент часу, сильно залежать від рішень, прийнятих раніше, і в свою чергу визначають сценарії подальшого розвитку подій.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- при формулюванні різних сценаріїв розвитку проекту, необхідно мати достовірну інформацію з урахуванням ймовірності та часу їх настання;</li> <li>- проект повинен мати доступне число варіантів розвитку.</li> </ul>
Аналіз чутливості	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відносна простота отримання даних і проведення інвестиційних розрахунків;</li> <li>- враховування ймовірності розподілу критичних значень, що підвищує точність розрахунків, але це ускладнює розрахунки;</li> <li>- прозорість тлумачення результатів.</li> <li>- ілюстрація впливу окремих вихідних факторів на кінцевий результат проекту.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- критичні значення факторів визначають тільки порогові значення змінних;</li> <li>- виявлення тільки інтервалу можливого розкиду значень результуючого показника;</li> <li>- низька інформативність;</li> <li>- неможливість отримати кількісну оцінку ризику;</li> <li>- зміна одного фактора розглядається ізольовано.</li> </ul>
Аналіз сценаріїв	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зв'язок між окремими факторами проекту;</li> <li>- отримання даних для різних варіантів реалізації проектів;</li> <li>- отримання інформації про чутливість і можливі відхилення;</li> <li>- застосування програмних засобів підвищує ефективність аналізу.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- необмежена кількість різних варіантів розвитку подій;</li> <li>- трудомісткість методу;</li> <li>- потреба в засобах програмування.</li> </ul>
Імітаційне моделювання	<ul style="list-style-type: none"> <li>- імітація дозволяє враховувати будь-який розподіл екзогенних змінних і отримати розподіл результуючого показника</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- точність залежить від якості створеної прогнозної моделі, не вирішується питання обліку залежностей;</li> <li>- необхідність програмних продуктів, розрахунки є трудомісткими.</li> </ul>
Методи коригування		
Метод поправки на ризик	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність складного математичного апарату;</li> <li>- наявність загально визначених коефіцієнти, що визначають поправку на ризик.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність інформації про ступінь ризику;</li> <li>- обмежені можливості моделювання різних варіантів.</li> </ul>
Метод еквівалентів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- здійснює приведення очікуваних надходжень до величин платежів, значення яких визначені абсолютно достовірно.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- складність розрахунку коефіцієнтів достовірності;</li> <li>- неможливість аналізу імовірнісних розподілів ключових параметрів.</li> </ul>

Як бачимо, всі зазначені методи оцінки проектних ризиків мають свої переваги і недоліки з точки зору використання в системі оцінки ризиків проектів. Отже використання одного окремого методу не зможе дати однозначних рекомендацій, тому виникає необхідність застосовувати декілька методів, що дасть змогу доповнити отримані результати та отримати цілісну картину аналізу проектних ризиків.

Управління ризиками є безперервним процесом, який здійснюється та контролюється на всіх етапах життєвого циклу проекту, від зародження ідеї до завершення проекту. Для застосування методу відображення динаміки впливу ризику впродовж життєвого циклу проекту, розглянемо один із проектів концерну «Нікмас» [5], а саме проект «Створення гвинтового компресорного агрегату для локомотивів ВАТ «ЛТЗ». Визначимо кількісний показник, що виражений ймовірністю виникнення фактору, що впливає на появу ризику. Дана методика заснована на основі моделі Майкла Портера [6].

Процес контролю ризику починається з визначення списку ризиків і оцінки ймовірності виникнення і впливу кожного ризику визначених експертами (табл.4).

Таблиця 4 - Ризики проекту «Створення гвинтового компресорного агрегату для локомотивів ВАТ «ЛТЗ»»

№	Ризик	Ймовірність виникнення	Ступінь впливу	Сума
1.	Зрив поставок	8,5	7	59,5
2.	Збільшення строку реалізації проекту	4	8	32
3.	Фінансування			
3.1.	Зміна курсу валют	5	6	30
3.2.	Збільшення з/п	10	7	70
3.4.	Непередбачувані витрати	8,5	4,5	38,25
4.	Політичний			
4.1.	Введення додаткових нормативно-правових актів	4	1,5	6
4.2.	Війна	1	1	1
5.	Людський фактор			
5.2.	Не виконання запланованих робіт	1	8	8
5.3.	Недостатня компетенція працівників	1,5	8	12
5.4.	Відсутність людських ресурсів необхідної кваліфікації	1	8	8
5.5.	Слабка мотивація	1	8,5	8,5
6.	Конкуренція	7	8,5	59,5
7	Відсутність сертифікатів на створену продукцію	4,5	9	40,5

Завдяки аналізу ймовірність появи та ступінь впливу проектних ризиків можна виділити найвпливовіші ризики для конкретного проекту та завчасно зпланувати методи щодо їх ліквідації чи мінімізації.

Наступним кроком визначимо фактори даних проектних ризиків та способи реагування на них (табл.5).

Таблиця 5 - Причини та наслідки проектних ризиків

Найменування	Причини ризику	Наслідки
Зрив поставок	<ul style="list-style-type: none"> <li>- введення експортних квот;</li> <li>- недотримання постачальниками попередньо укладених контрактів;</li> <li>- низька якість матеріалів або послуг, що постачаються;</li> <li>- залежність від ключових постачальників;</li> <li>- затримка обладнання на митниці;</li> <li>- ризик знищення чи псування вантажу під час транспортування;</li> <li>- валютний або ціновий вплив;</li> <li>- неможливість забезпечити необхідний об'єм поставки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність матеріалів / продуктів для реалізації проекту;</li> <li>- втрата клієнтів у зв'язку з затримкою чи підвищенням ціни;</li> <li>- витрати на пошук нового постачальника;</li> <li>- штрафи від замовників;</li> <li>- підвищення закупівельних цін;</li> <li>- недоотримання прибутку від низького об'єму продажів;</li> <li>- зупинка роботи у зв'язку труднощів у постачальника або зниження потужності.</li> </ul>
Конкуренція	<ul style="list-style-type: none"> <li>- висока наявна конкуренція;</li> <li>- зниження ціни на аналогічні види продукції;</li> <li>- поява нових фірм-конкурентів;</li> <li>- створення продуктів-замінників</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- втрата ринку;</li> <li>- не реалізована продукція</li> <li>- відсутність прибутку;</li> <li>- зниження ціни на товар;</li> <li>- втрата конкурентної переваги;</li> <li>- падіння попиту;</li> </ul>

1	2	3
Непередбачувані витрати	- збільшення цін на ті чи інші ресурси та послуги; - перевищення фактичних витрат над запланованими; - залучення висококваліфікованих людських ресурсів; - зростання процентних кредитних ставок; - штрафні санкції; - розробка, впровадження нових технологій, способів організації праці і т.д.;	- зупинка виробництва для пошуку додаткових інвестицій; - виключення/ заміна на альтернативний варіант. - падіння попиту і зростання цін; - падіння продажу; - зниження прибутку; - загроза втрати покупців; - збільшення кредитів.
Збільшення з/п згідно законодавства	- прийняття нового закону про підвищення заробітної плати	- збільшення податкового навантаження; - банкрутство підприємства; - скорочення зайнятості; - заборгованість по виплаті зарплат
Зміна курсу валют	- підвищення ціни на валюту; - підвищення ціни на імпортуючи товари, зниження ціни на експортуючи товари.	- збільшення витрат через інфляцію; - збільшення процентної ставки; - висока залежність від коливання закупівельних цін.
Відсутність сертифікатів на створену продукцію	- низька якість товару; - затягування термінів отримання документу.	- відсутність підтвердження якості продукції; - зупинка реалізації продукту
Збільшення строку реалізації проекту	- неплатоспроможність; - низька компетентність персоналу; - недостатнє ресурсне забезпечення виробництва; - затримки в отриманні сировини /матеріалів / комплектуючих; - недостатність коштів; - порушення прогностичних термінів одержання доходів; - некомпетентність управлінських та іню служб.	- невідповідність плану реалізації - збільшення трудових та фінансових витрат.
Введення додаткових нормативно-правових актів	- неврахування можливості впровадження нових нормативів, ліцензій тощо; - зміна в податковому законодавстві; - зміни торговельного та митного режиму	- залучення додаткових коштів та ресурсів; - затримка реалізації проекту.
Недостатня компетенція працівників	- відсутність необхідних навичок у працівника; - відсутність досвіду	- не вірно виконана робота; - не виконання запланованих робіт - затрати на навчання (підвищення кваліфікації); - плінність кадрів; - низька якість кадрів; -зниження якості, збільшення браку продукції.
Війна	- нестабільність політичних умов; - громадянські та воєнні заворушення	- втрата ринку РФ - переоформлення документів відповідно новим законам; - нестабільність економічної політики;
Не виконання запланованих робіт	- неплатоспроможність; - недостатня компетентність персоналу; - труднощі з одержанням сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, а також кредитів - хвороба провідних фахівців.	- збільшення терміну на реалізацію проекту; - втрата клієнта; - втрата прибутку.
Слабка мотивація	- відсутність механізму мотивації; - відсутність заохочень та премій (додаткові відсотки до зарплати за виконану роботу)	- не виконання запланованих робіт - низька якість управлінських, робочих кадрів та фахівців; - некомпетентність управлінських та інших служб; - порушення трудової дисципліни.

Знаючи причини та наслідки проектних ризиків необхідно здійснити аналіз факторів ризиків. Для того, щоб оцінити вплив ризику, було залучено експертів, кожен з яких оцінив вірогідність впливу зазначених вище факторів проектних ризиків поставивши відповідний бал від 1 до 3. Даний метод проводився за допомогою таблиць, привласнюючи кожному фактору бал, що відображає ступінь загрози (низьку, середню або високу) для підприємства. Оцінка факторів проводилася за 3-х бальною шкалою. Проставлені бали підсумовувалися в кінці кожної таблиці. Результати оцінки всіх ризиків та факторів їх виникнення (табл. 6) визначають пріоритетність при управлінні ризиками та способи реагування на них [1,10].

Таблиця 6 - Результати аналізу факторів проектних ризиків

Ризик	Значення	Способи реагування
Збільшення з/п згідно законодавства	Високий	- внесення змін до бюджету 2018 підприємства; - переведення працівників на пів-ставки; - скорочення штату; - правильне оформлення бухгалтерської документації згідно нових вимог.
Зрив поставок	Низький	- розірвання договору з постачальниками; - ретельний підхід до вибору постачальників; - облік надійності і репутації при виборі постачальника, аналіз звітності; - контроль за діяльністю постачальників; - підготовка до можливих ускладнень; - внесення в контракт штрафів за порушення зобов'язань; - внесення до кошторису можливих відхилень; - внесення валютного та цінового ризику в контракт; - створення фінансових та інших резервів (покриття збитків на одному ринку за рахунок прибутку на іншому). При збільшенні факторів ризику, необхідно застосувати наступні дії: - створення страхового запасу сировини, матеріалів і комплектуючих; - пошук альтернативних матеріалів; - контрактні опції; - укладання довгострокових контрактів; - страхування вартості вантажу - пошук додаткових і альтернативних постачальників (зміна постачальників); - зниження залежності від постачальника; - впровадження нових технологій.
Непередбачувані витрати	Низький	- створення фінансових резервів; - планування доходів і витрат; - створення альтернативних шляхів розв'язку проблем; - зміна політики управління витратами: зниження цін, зменшення обсягу продажів при їх збереженні; - укладання довгострокових контрактів в гривнях, внесення в контракти застережень на випадок несприятливого зміни валютних курсів; - хеджування ризику; - облік інфляції при плануванні, індексування цін (зміна цін в залежності від інфляції); - внесення до контрактів застережень на випадок високої інфляції; - активне управління інвестиційним проектом (постійний контроль і зміна проекту в залежності від ситуації на ринку).
Конкуренція	Низький	- підвищення якості і характеристик товару; - введення додаткових послуг, підвищення зручності та швидкості обслуговування; - активна рекламна кампанія; - формування резервів для покриття можливих додаткових витрат; - поліпшення властивостей продукції в порівнянні з конкурентами; - скорочення витрат на інші цілі підприємства. При виявленні великих ускладнень необхідно застосувати більш кардинальні дії: - перепрофілювання компанії, перехід на інший ринок; - пошук альтернативних постачальників та матеріалів.
Зміна курсу валют	Високий	- внесення до бюджету підприємства даний вид витрат; - зазначення, під час складання плану витрат, зміну у ціні на товари; - створення резерву.
Відсутність сертифікатів на продукцію	Низький	- закладення до бюджету витрати на отримання відповідного сертифікату; - вчасне оформлення даного документа; - створення продукту відповідної якості.
Збільшення строку реалізації проекту	Низький	- збільшення завантаженості устаткування, за допомогою збільшення режиму роботи; - розробка нової, більш технологічної концепції проекту; - постійний моніторинг за ходом виконання проекту, а також перевірка на відповідність плановим умовам.
Введення додаткових нормативно-правових актів	Середній	- залучення до проекту фахівця відповідної компетенції для детального формування необхідних документів; - моніторинг та реагування на зміни.
Недостатня компетенція працівників	Низький	- регулярне проведення навчальних заходів в рамках комплексної системи навчання; - внесення до бюджету витрат на навчання або на придбання технологій, які не потребують залучення робітників високої кваліфікації; - регулярне проведення оціночних заходів: не формальної атестації, а реальної оцінки необхідних компетенцій; На основі проведеної оцінки розробити комплексну систему навчання в компанії, адаптованої під різні категорії персоналу, потреби бізнесу і конкретні бізнес-цілі компанії.
Війна	Низький	- пошук альтернативних партнерів та постачальників; - активне реагування та впровадження нових змін, які передбачені зміною законодавства; - моніторинг державних нововведень.
Не виконання запланованих робіт	Низький	- створення резерву коштів; - найм персоналу відповідної кваліфікації; - наявність резерву альтернативних постачальників; - впровадження активного моніторингу виконаної роботи та аналіз утворених проблем.
Слабка мотивація	Низький	- регулярний аналіз і моніторинг корпоративної культури; - регулярна робота з персоналом: проведення анкетування (на тему: задоволеність персоналу умовами роботи, системою оплати праці (мотивацією), нематеріальною мотивацією, системою менеджменту та компанією в цілому). - регулярний аналіз і оцінка рівня плинності персоналу і аналіз причин звільнень; - розробка плану заходів з розробки /оптимізації /впровадження системи нематеріальної мотивації; - удосконалення системи оплати і преміювання.

Багато з ризиків, згаданих вище, можуть бути зведені до мінімуму або усунені шляхом впровадження надійного відстеження управління проектами та ефективних комунікаційних механізмів на підприємстві. Крім того, для ефективного управління проектними ризиками на підприємстві необхідно: створити механізм накопичення і використання досвіду, отриманого в проектах; налагодити обмін досвідом між керівниками проектів; регулярно оцінювати і «моніторити» проектні ризики, в тому числі на рівні вищого керівництва; розвивати корпоративну методологію управління проектними ризиками.

#### ВИСНОВКИ

В промисловості, як і в інших сферах діяльності використовуються відомі методи управління ризиками. Для ефективного управління та своєчасного реагування на підприємствах має бути створена комплексна програма управління ризиками, що буде враховувати специфіку та стратегічні цілі підприємства.

Проведений аналіз факторів проектних ризиків для концерну «Нікмас» на основі моделі Майкла Портера показав, що найвпливовішими ризиками є підвищення заробітної плати та зміна курсу валюти, які суттєво вплинуть на фінансовий стан підприємства. Тому, саме ці ризики вимагають найбільшої уваги та вчасного реагування на майбутні зміни, адже на інші ризики підприємство може вплинути. А найголовніше, для ефективного управління ризиками важливо мати єдине бачення процесу управління ризиками в масштабі всього підприємства.

#### SUMMARY

*The main methods of risk assessment are analyzed and their advantages and disadvantages are determined. The most common risks are identified for industrial enterprises. Based on the model of Michael Porter, project risks, factors of their occurrence and risk minimization tools are identified for a specific investment project of Nikmas Concern.*

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аболемова Н.В. Риск-менеджмент. Методика аналізу та оцінки ризиків концерну «Нікмас», 2016.
2. Гончар Г.П. Адаптація світових стандартів ризик-менеджменту до діяльності вітчизняних компаній // Ефективна економіка, № 3. – 2014.
3. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.
4. Донець О.М., Савельєва Т.В., Урецька Ю.І. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками // Управління розвитком складних систем, – № 6. – КНУБА, 2011. – С. 36-42. Режим доступу: <http://journals.urau.ua/urss/article/view/48685/44908>
5. Концерн «Нікмас». – Режим доступу: <http://nicmas-market.com/>
6. Модель аналізу п'яти конкурентних сил моделі Майкла Портера [Електронний ресурс]/Режим доступу <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model/>
7. Ризики проектов и методы их выявления [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.pmtoday.ru/project-management/risks/how-to-identify-project-risks.html>
8. Руководство к своду знаний по управлению проектам (руководство РМВОК) Project Management Institute, Inc., 2004. – 388 с.
9. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент. Теорія і практика. – К.: ІВЦ – Політехніка, 2004. – 200 с.
10. Федосова Р.Н., Крюкова О.Г. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации. – М.: Экономика, 2008. – 125 с.

*Надійшла до редакції 29 серпня 2017 р.*

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ НАФТОВОГО КОМПЛЕКСУ

**Саади М. Абаас,**

*Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*У статті обґрунтовано необхідність формування стратегії розвитку нафтового комплексу Іраку. Авторами сформовано принципи регуляторної політики в нафтовому комплексі. На основі аналізу визначені етапи формування та змістовну основу стратегічної програми розвитку нафтопереробного сектору. З метою проведення комплексного аналізу ефективності реалізації стратегічної програми сформовано систему індикаторів розвитку нафтопереробної галузі.*

*Ключові слова: нафтовий комплекс, нафтопереробка, стратегія розвитку, промислова політика, індикатори розвитку.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-16

### ВСТУП

Нафтовий комплекс Іраку як і раніше в значній мірі формує бюджет і платіжний баланс країни, забезпечує більшу частину валютних надходжень. Сьогодні основу нафтового комплексу складають нафтовидобувний, нафтопереробний і нафтохімічний сектори, від збалансованого розвитку яких залежать величина податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, зайнятість населення та вирішення різних соціально-економічних завдань. Стратегічними завданнями розвитку нафтопереробного сектора економіки є активізація заходів по залученню капіталу в модернізацію виробничих потужностей для підвищення його конкурентоспроможності та проникнення на нові ринкові ніші. Також найважливішою проблемою є, відсутність промислової політики в сегменті нафтопереробки і взаємозалежної системи стратегічного планування на рівнях держава-галузь-компанія.

Таким чином, на даний час на рівні державних структур управління не існує легітимних стратегічних програм, планів з розвитку нафтопереробного сектора Іраку. Разом з цим, нафтопереробка є важливою ланкою національної економіки, розвиток якої неможливо без чітко сформульованої промислової політики і стратегічної програми розвитку. У зв'язку з цим важливим завданням є розробка концептуальних і методичних підходів до формування промислової політики в частині розвитку її інструментарію, який в свою чергу повинен використовувати стратегічне планування та програмування, а також сучасний спектр організаційно-економічних заходів.

### ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Мета дослідження полягає в розвитку концептуальних і методичних підходів до формування промислової політики, спрямованих на розвиток і конкретизацію інструментів реалізації стратегічних перетворень в нафтовому секторі національної економіки Іраку.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Промислова політика держави в нафтовому комплексі повинна реалізуватися через систему державного регулювання, яка представляє собою сукупність інститутів, нормативно-правової бази і процедур, за допомогою яких держава здійснює регулювання з метою підвищення ефективності діяльності важливих галузей промисловості.

Нафтовий комплекс Іраку є основою функціонування національної економіки і базисом відновлення і розвитку після трьох десятиліть конфліктів. Три війни з Іраном (з 1980 по 1988) і з США (в 1991 р і 2003 г.), міжнародні санкції і внутрішня нестабільність завдали економіці Іраку серйозної шкоди. Різко впав рівень життя, валовий внутрішній продукт на душу населення Іраку в період з 1980 р. по 2011 р. скоротився більш, ніж на одну п'яту в реальному вираженні, склавши один з найнижчих показників на Близькому Сході [1] (рис.1).

Одночасно з цим, Ірак, другий за величиною видобутку виробник ОПЕК, в 2016р. наростив середньодобовий обсяг експорту нафти на 2,66% в порівнянні з минулим- до 3,47 мільйона барелів на день. Доходи Іраку від експорту нафти за звітний період становили 4,216 мільярда доларів при середній ціні в 40,5 долара за барель [1]. В даний час Ірак, який займає п'яте місце в світі за величиною запасів нафти, відновлює свою енергетику після десятиліть воєн і економічних санкцій.

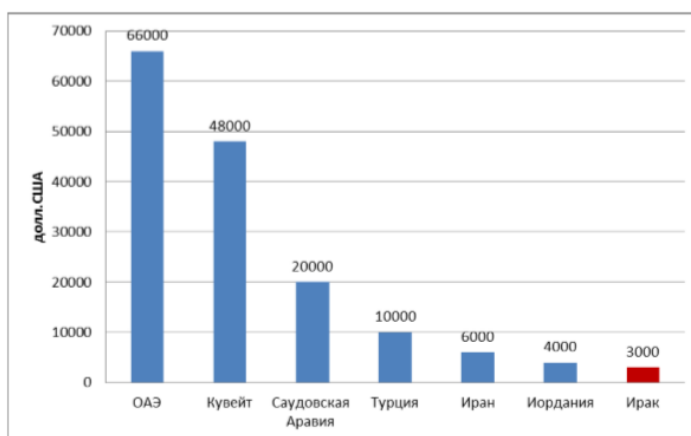


Рисунок 1 – ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США, 2013 рік [1, 2]

Таким чином, в умовах ринкової економіки актуальними залишаються питання визначення ролі держави і необхідності її впливу на різні галузі економіки, підстав та меж прийнятної державного втручання в рамках проведеної державою промислової політики. Застосування регуляторів промислової політики має особливе значення для нафтового комплексу, специфікою якого є висока монопольна концентрація і наявність в виробничо-збутового ланцюга природно-монопольного сегмента. Незважаючи на те, що базовим принципом ринкової економіки є свобода вибору суб'єктів ринку при здійсненні операцій, висока значимість енергетичного і нафтового секторів для економіки і життєзабезпечення будь-якої країни, поряд з вищевказаними їх особливостями, диктують необхідність їх чіткого регулювання [3,4].

Сучасна регуляторна система нафтового комплексу повинна ґрунтуватися на принципах, представлених на рис. 1.

Крім того, системність є найважливішим принципом промислової політики в нафтовому комплексі. Несистемна зміна нормативів, законодавчих актів і регламентів, податкового законодавства, нераціональне використання планових і програмних інструментів тягнуть за собою незбалансованість його розвитку. Конкретні напрямки, форми, масштаби реалізації промислової політики визначаються соціально-економічними проблемами в конкретний період. В рамках реалізації ефективної промислової політики, розвиток нафтової галузі повинен відбуватися за затвердженими державою стратегіями. При цьому, нафтова галузь розглядається як пріоритетна для національної економіки Іраку [5, 6]. Завдання промислового розвитку, повинні вирішуватися в рамках набору певних стратегій, які пов'язані і є наслідком

основні цілей і напрямів розвитку національної економіки. Стратегічною метою більшості галузей промисловості є інноваційно-орієнтована модель розвитку. Збалансоване використання організаційних і економічних методів реалізації промислової політики дозволяє забезпечити максимальну ефективність управлінського процесу на всіх рівнях [7].

<b>Принципи</b>
<b>Системність</b>
Визначення механізму дії всіх структурних елементів системи державного регулювання з конкретизацією їх взаємодії на різних рівнях управління нафтовим комплексом
<b>Надійність</b>
Забезпечення правового захисту і збереження капіталовкладень
<b>Законність</b>
Здійснення захисту споживачів від зловживання монопольною владою: високих цін, неналежної якості послуги
<b>Прозорість</b>
Формування відкритої системи регулювання з метою забезпечення відкритості перед інвесторами і споживачами

*Рисунок 2 – Принципи регуляторної політики в нафтовому комплексі (розроблено автором)*

Слід зазначити, що нафтопереробка є галуззю, де можуть і повинні формуватися точки зростання конкурентоспроможності національної промисловості. Також розвиток сегмента нафтопереробки прямо пов'язаний з реалізацією інноваційного потенціалу нафтогазового комплексу і національної економіки в цілому.

В останні роки в країнах ОПЕК спостерігається зростання значущості нафтопереробного сегмента в фінансових показниках і структурі виручки найбільших вертикально-інтегрованих нафтових компаній, що робить дану галузь стратегічно значимою [5]. Нафтопереробний сектор є основою для розвитку багатьох високотехнологічних галузей, включаючи нафтогазове машинобудування, де можуть створюватися точки технологічного інноваційного зростання національної економіки.

Формування стратегічної програми розвитку нафтопереробного сектора повинно включати наступні етапи [8]:

1. Визначення переліку критично важливих нафтопродуктів для потреб національної економіки і національної безпеки, виробництво яких вимагає стабільності і нарощування потужностей.
2. Визначення переліку нафтопродуктів і продуктів нафтохімії, налагодження виробництва яких може стати економічно ефективним за умови державних заходів стимулювання.
3. Визначення переліку організаційно-економічних заходів підтримки та їх фінансової забезпеченості.
4. Формування державної інвестиційної програми розвитку нафтопереробного сектору.
5. Визначення напрямків розвитку внутрішніх ринків споживання нафтопродуктів.
6. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків.

Процес формування стратегічної програми розвитку нафтопереробного сектора, повинен мати наступну змістовну основу [9] (рис. 3).

Успішна реалізація стратегічної програми розвитку нафтового комплексу повинна супроводжуватися розробленням і погодженням між собою довгострокових стратегій, які діють в даній і суміжних галузях, забезпеченням державної підтримки, організацією статистичного моніторингу виконання основних показників стратегічного плану.



1. Формування довгострокового прогнозу розвитку нафтопереробного сектору з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового енергетичного ринку.
2. Визначення стратегічних пріоритетів розвитку нафтового сектору на довгостроковий період з урахуванням завдань промислової політики держави.
3. Визначення генеральної мети розвитку галузевого сегмента, яка повинна відображати інтереси держави і компаній (нафтових холдингів).
4. Розробка планових балансів за видами нафтопродуктів з урахуванням експортного потенціалу та інноваційно-орієнтованого розвитку промислового сектору.
5. Формування стратегічної програми, громадські слухання із запрошенням приватного бізнесу, зацікавлених сторін, затвердження і розміщення у відкритий доступ

Рисунок 3 – Зміст програми стратегічної розвитку нафтового комплексу (сформовано автором на основі [10])

Загальновідомим є факт, що стратегічна програма в частині заходів передбачає реалізацію великих інвестиційних проектів. При освоєнні значних капіталовкладень головні стейкхолдери проявляють відповідний інтерес до результатів проекту. Тому пропонується визначити групу цільових показників реалізації програм в нафтовому комплексі (табл. 1).

Таблиця 1 – Індикатори розвитку нафтопереробної галузі (побудовано автором на основі [11])

	Показник	Одиниці виміру
1	Глибина переробки нафти	%
2	Обсяг виробництва нафтопродуктів за видами в натуральному і вартісному вираженні	млн тон
3	Обсяг реалізації нафтопродуктів за видами в натуральному і вартісному вираженні	млрд дол
4	Питома вага виробництва нафтопродуктів за видами	%
5	Експорт нафтопродуктів за видами	млрд дол
6	Питома вага експорту нафтопродуктів за видами	%
7	Продуктивність праці	тис. т / чол
8	Капітальні вкладення	млрд дол
9	Податки і платежі до бюджетів різних рівнів	дол
10	Кількість виробничих працівників	осіб
11	Викиди CO <sub>2</sub> та інших речовин	тон
12	Питомі витрати на НДДКР (до виручки)	дол
12	Кількість працівників, зайнятих в інноваційному виробництві	осіб

Зазначимо, що ефективність реалізації стратегічних програми розвитку нафтової галузі буде залежати від дотримання певних вимог: неформальне відношення до підготовки стратегічної програми; підкріплення конкретними джерелами фінансування; узгодження з національними планами держави; узгодження стратегії з іншими стейкхолдерами; наявність системи контролю реалізації стратегії.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, сучасним інструментом, що дозволяє ефективно реалізовувати промислову політику в нафтовому секторі, є стратегічне планування, яке формує орієнтири, цілі, конкретні заходи, терміни їх виконання, що, в кінцевому рахунку, спрямовано на досягнення більш високої стадії розвитку галузевих секторів національної економіки. Реалізація стратегічних заходів в нафтовому комплексі повинна означати не тільки запобігання конфліктам за енергетичними ресурсами між постачальниками і споживачами, всередині групи країн-постачальників і всередині групи країн-споживачів, але й розширення доступу до енергетичних ресурсів. Прозорість, взаємодоповнюваність та узгодженість стратегічних програм та планів у розрізі територіального, галузевого, міжгалузевого розвитку нафтової галузі Іраку є важливими умовами для реалізації цілей промислової політики, в основі якої лежать

## SUMMARY

*The paper deals with analyzing the main tendencies of the development of the energy market in the context of the processes of globalization and the strengthening of the global energy crisis. The authors systematize the general principles of the energy sector functioning. As part of the study, an analysis of world oil production trends, based on which the main features of its functioning and development are determined. On the basis of the analysis, the main factors of the influencing on national energy markets stability are determined with the purpose of forming relevant strategies and improving the state regulation policy.*

*The article substantiates the necessity of forming a strategy for the oil complex development in Iraq. The authors form the principles of regulatory policy in the oil complex. On the basis of the analysis, the stages of formation and content of the strategic development program of the oil refining sector are determined. In order to carry out a comprehensive analysis of the effectiveness of the implementation of the strategic program, a system of target indicators for the development of the oil refining industry has been formed.*

*Key words: oil complex, oil refining, development strategy, industrial policy, development indicators.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

10. OPEC Annual Statistical Bulletin 2017 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/ASB2017\\_13062017.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2017_13062017.pdf).
11. Statistical Review of World Energy [Электронный ресурс]: BP. URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics>
12. Ансофф, И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф; пер. с англ. под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2009. - 325 с.
13. Тараненко І. В. Моделювання впливу інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність країн в глобальному середовищі / І. В. Тараненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. – К.: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 114. – Ч.2. – С. 121– 131.
14. Филипченко А. М. К вопросу о сущности, содержании и механизме обеспечения энергетической безопасности государства / А. М. Филипченко // Финансы и кредит. – 2005. – С.55-68.
15. Тараненко І. В. Стратегічні підходи в управлінні соціально-економічним розвитком: монографія / І. В. Тараненко, О. В. Дашевська, О. Ю. Красовська. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 160 с.
16. Сучасна глобалістика: провідні концепції і модерна практика: навч. посібник / Бобик В.М., Шергін С.О., Дегтярьова Л.О. – К. Університет «Україна», 2006. – 208 с.
17. Saggi, K. Benefits and Costs of the Science and Technology Targets for the Post 2015 Development Agenda / K. Saggi // Vanderbilt University.–2014.
18. Tusiani M. D. LNG. A Nontechnical Guide / M. D. Tusiani, G. Shearer. – PennWell, 200 p.
19. Shell energy scenarios to 2050. – Shell International BV, 2008.
20. Marcel V. Oil Titans: National Oil Companies in the Middle East / V. Marcel. – London: Chatham House, 2006. – 322 p.

*Надійшла до редакції 23 серпня 2017 р.*

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

*Кубатко О.В.<sup>1</sup>, асистент*

*Денисенко П.А.<sup>2</sup>, асистент*

*<sup>1-2</sup>Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*Розглядаються теоретичні та методичні аспекти аналізу інтелектуально-інноваційної діяльності на регіональному рівні та врахування її основних індикаторів для оцінки розвитку соціо-еколого-економічної системи. Запропоновані соціально-економічні показники, що описують як загальну динаміку інноваційності економіки регіону, так і її спрямованість на досягнення екологічної збалансованості.*

*Ключові слова: інтелектуально-інноваційна діяльність, сталий розвиток, економічна система, еколого-економічна ефективність.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-17

### ВСТУП

Навіть за наявності значного природно-ресурсного потенціалу національної економіки чи її регіональної частини, він може використовуватися переважно екстенсивно, а це значить, що резерви економічного зростання носять вичерпний характер із багатьма негативними наслідками для довкілля. На рівні міжрегіонального порівняння диспропорції соціально-економічного розвитку на базі різного рівня ресурсного забезпечення можуть додатково загострити ситуацію. Перспективною альтернативою досягнення екологічної збалансованості стає впровадження інноваційних економічно ефективніших технологій – тобто шлях удосконалення використання тих самих наявних ресурсів. Інноваційний шлях розвитку світового господарства дає привід називати інтелектуалізацію господарської діяльності однією із головних тенденцій сучасності. [1] Виникає потреба у визначенні терміну інтелектуалізації в контексті розвитку соціо-еколого-економічних систем, до яких можна віднести як окремої організації чи виробничої системи, так і регіон чи країну в цілому.

Підхід взаємозамінності різних типів капіталу (природного, штучно створеного людиною, тобто фінансового та економічного, безпосередньо людського та соціального) став одним із результатів розвитку концепції сталого розвитку [2]. Виділяються два принципово різні варіанти сталості в залежності, чи є взагалі можливість замінити у виробництві один з наведених видів на інший. Так звана нестрога сталість передбачає управління загальним набором ресурсів різного виду з можливістю повної заміни, наприклад, людським капіталом використовуваного природного. Серед варіантів досягнення нестрокої сталості, коли фіксується постійною умовна сума природного та штучного капіталів із заміною першого другим, залучення у виробництві відновлюваних нематеріальних елементів замість невідновлюваних чи частково відновлюваних природних ресурсів є найбільш перспективним. Але вказаний процес може слугувати лише перехідним етапом до оптимізації природокористування самого по собі, нічим остаточно не замінного та найціннішого природного капіталу - тобто вже відповідно до умов строгої сталості. При цьому критеріями сталості пропонуються показники максимізації корисності від вичерпних ресурсів та їх передбачуваний розподіл між поколіннями. [3]

Строга сталість, у свою чергу, вимагає контролю за рівнем використання та відповідного вичерпання кожного виду капіталу окремо. Таким чином, у виробництвах, де природний капітал виступає основним фактором, повна заміна його

на інші види капіталу є проблематичною, а концепція нестрокої сталості – мало прийнятною. Якщо ж така заміна можлива хоча б частково, удосконалення технології виробництва внаслідок накопичення, поширення та застосування нових знань стає передумовою досягнення сталого розвитку.

### ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

Основною метою дослідження є визначення системи показників та індикаторів, що могли б окреслити інтелектуально-інноваційну діяльність у регіоні в контексті соціально-економічного розвитку та його стратегічної спрямованості на екологічну збалансованість.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Інтенсивний розвиток, на відміну від екстенсивного, безпосередньо пов'язаний з мірою віддачі, отриманої від кожного з використаних у роботі та соціально-економічних процесах факторів, ресурсів, передусім природних та людських. Стосовно позитивних змін та розвитку поняття інтенсифікації включає підвищення інтенсивності виробництва за рахунок зростання продуктивності праці, кращого використання матеріалів, підвищення віддачі основних фондів. [4]

Для країни чи окремого регіону інноваційним розвитком можна передусім вважати ефективне функціонування всіх сфер - від природного середовища, важливих суспільних інститутів до людської діяльності - на основі залучення творчих, інноваційних здібностей людей, інтелектуального капіталу, утворення, накопичення та використання нових знань. При цьому виокремлюється роль як фундаментальних науково-технічних досягнень певної країни, так і соціогуманістичних пріоритетів.

Аналіз окремих підприємств, регіонів, країн на основі співставлення екстенсивного та інтенсивного шляху включало врахування науково-технічної компоненти та окремо інноваційний варіант, представлені в таблиці 1.

*Таблиця 1 - Традиційні типи розвитку соціо-еколого-економічних систем (розроблено на основі [5])*

Тип розвитку	Екстенсивний	Інтенсивний (науково-технічний)	Інноваційний
<b>Передумови</b>	зростаючі витрати наявних та запозичених ззовні системи матеріальних відновних та невідновних ресурсів	регулярне використання наявних та запозичених ззовні досягнень науки і техніки (матеріальних та нематеріальних)	безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу системи
<b>Головна мета</b>	розширення обсягу виробництва та збуту продукції, надання послуг та забезпечення потреб населення	підвищення конкурентоспроможності системи через вдосконалення технологій виробництва, зниження собівартості, підвищення якості тощо	формування, реалізацію та розширення потенціалу системи в змінних умовах зовнішнього середовища
<b>Обмеження</b>	природно-ресурсні, трудові, капітальні	природно-ресурсні, інвестиційно-капітальні, кваліфікаційно-трудова	науково-творчі, освітньо-кваліфікаційні, інвестиційно-капітальні, природно-ресурсні

У табл.1. враховано залучення природних ресурсів в соціально-економічні процеси, а також окреслено визначну роль довкілля в самому функціонуванні економічної системи.

У дослідженнях [6, 7] зустрічається теза, що інноваційно спрямований розвиток передусім змінює суспільне навантаження на інтегральний ресурс. Неоднозначність цього процесу виражається тому, як він відіграє як екопозитивну (переважно в тактичній і середньостроковій перспективі), так і екодеструктивну (здебільшого в

довгостроковій та стратегічній перспективі) роль. Відповідно стимулювання такого інноваційного розвитку також в перспективі несе в собі екопозитивний та екодеструктивний потенціал.

Позитивну потенційну роль можна проілюструвати кількома найбільш суттєвими на думку дослідників моментами. Передусім, стимулювання інноваційного розвитку потенційно сприяє підвищенню продуктивності ресурсів та в результаті відповідному підвищенню рівня корисного ефекту з одиниці інтегрального ресурсу. Виходить, що одиниця інтегрального ресурсу потенційно зможе задовольняти потреби більшої кількості індивідумів. Це, у свою чергу, призводить до зменшення необхідної кількості природних ресурсів, необхідних для успішного функціонування соціально-економічної системи (тобто зменшення суспільного навантаження на інтегральний ресурс) та до стабілізації соціо-еколого-економічної системи в тактичній і середньостроковій перспективі. При цьому ціна за одиницю інтегрального ресурсу знижується, бо для виконання однієї і тієї ж роботи (за інших рівних умов) необхідно менше ресурсів. Іншими словами, попит на ресурси зменшується, а пропозиція в тактичній і середньостроковій перспективі залишається без змін. Разом із цим іде процес, коли індивідууми стають умовно багатшими, оскільки за інших рівних умов вони можуть придбати на одиницю коштів більший обсяг ресурсів.

Тут окремо можна відмітити своєрідне заміщення природних та вичерпних ресурсів інтелектуальними, матеріалізованими через більш досконалі та ефективні процеси виробництва. Із цим процесом пов'язуються основні надії щодо сталого інноваційно спрямованого розвитку соціально-економічних систем у відповідності. Однак на нашу думку така ситуація є одним з варіантів нестрогої сталості, коли матеріальні невідновлювані ресурси замінюються в процесі виробництва нематеріальними та відповідно відновлюваними. Разом з урахуванням усіх позитивних аспектів цього процесу для довкілля слід також пам'ятати, що розвиток на такій інноваційній основі має свої обмеження.

Екодеструктивний потенціал, у свою чергу, діє через низку взаємопов'язаних факторів. Зазначене вище здешевлення одиниці інтегрального ресурсу і відповідне збагачення індивідумів на основі підвищення продуктивності ресурсів призводить до збільшення споживання і значного економічного зростання протягом тривалого часу. Це через певний проміжок часу веде до втягування в господарський обіг нових ресурсів і збільшення суспільного навантаження на інтегральний ресурс та, в результаті, до загальної дестабілізації системи. Можливість (та відповідні загрози) значного економічного зростання внаслідок підвищення продуктивності ресурсів відзначають й автори доповіді «Фактор чотири. Витрат - половина, віддача - подвійна» [8].

У стратегічному плані невпинно збільшується кількість населення завдяки загальним та частковим поліпшуючим інноваціям у галузі медицини і біології. Це також стає одним з вирішальних факторів інноваційного розвитку соціально-економічних систем. Адже збільшення кількості споживачів збільшує і відповідні об'єми їх потреб. Таким чином, у довготривалій перспективі стимулювання інноваційного розвитку призводить до зростання кількості ресурсів, які за лучаються до господарського обігу, оскільки, по-перше, нові базисні технології, як правило, потребують нових ресурсів, що раніше не використовувались у господарському обігу, а по-друге, збільшення кількості населення в стратегічній перспективі потребує розширення використання ресурсів.

Виходить, що інноваційний розвиток сам по собі не гарантує екологічно збалансованого використання ресурсів у відповідній виробничій системі. На практиці внаслідок багатоваріантності інноваційного розвитку виявляється одночасно екопозитивна та екодеструктивна роль стимулювання інновацій. Інтегральний (сумарний результат) стимулювання інноваційного розвитку може мати як екопозитивний, так і екодеструктивний характер на кожному етапі розвитку, що залежить від комплексної дії конкретних факторів.

До факторів інтелектуально-інноваційного розвитку відносять як безпосередні його джерела (освітні заклади, дослідницькі інститути, технопарки та ін.) так і певні суб'єктивні рушійні сили опосередкованої дії (творча активність певної людини, система її мотивації та потреб, стимули до набуття нових знань, освоєння нових навичок і т.д.).

В контексті екологічно збалансованого розвитку виходить, що факторами його інтелектуалізації разом із наявністю відповідних наукових та інноваційних досягнень також можна визначити творчу інтелектуальну активність людини чи групи людей певного регіону чи природної території, спрямовану на засвоєння знань щодо їх довкілля та найбільш екологічно безпечних та економічно ефективних способів його природно-ресурсного потенціалу.

Традиційно в структурі економічного потенціалу території виділяють наступні складові елементи: природний або природно-ресурсний потенціал, виробничий, інвестиційний, трудовий та інституційний. Окрім цього, в певних дослідженнях окремо виділяються екологічний, матеріально-технічний, виробничо-інфраструктурний, науково-технічний та ін. [9]

Окремо слід зазначити підхід, за яким в один ряд із кадровим потенціалом (для підприємства) чи трудовим потенціалом (для території), а також із підприємницьким потенціалом виносяться інтелектуальний потенціал, що складається із інформаційного та інноваційного. Такий варіант особливо підходить для аналізу соціо-еколого-економічних систем, оскільки на ключове місце поставлений фактор інтелекту, невід'ємно пов'язаний із креативною діяльністю людини, що виходить за межі суто її ролі в інноваційних перетвореннях. До того ж, тут відмічена зростаюча роль інформації як специфічного ресурсу епохи науково-технічної революції. Інформація та знання стають найціннішим життєвим продуктом, необхідною умовою та елементом виробничої діяльності, а також, подібно до вчення В.І. Вернадського про «ноосферу», - визначальним фактором взаємодії людини з довкіллям.

За іншим підходом інтелектуальну складову відносять до одного з двох потенціалів: трудового (в якості індивідуального інтелектуального потенціалу працівника) або до інноваційного, якщо такий окремо виділяється з виробничого [10]. При цьому під інтелектуальною складовою інноваційного потенціалу розуміються можливості генерування та сприйняття ідей та задумок новацій та доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень. Перевагою такої структури вже можна назвати те, що в першому випадку інтелект вписується разом із працею до основних характеристик людини як елемента соціально-економічної системи (регіону або території), а в другому випадку – прив'язка тієї ж креативної здатності людини до інноваційного процесу в якості невід'ємної складової.

Разом з тим не вистачає виокремлення інтегрального потенціалу, пов'язаного з інтелектуально-інноваційною діяльністю. Структурно потенціал інтелектуалізації має охоплювати інтелектуально-інноваційний процес починаючи від здоров'я та освіти потенційного інтелектуального працівника та інноватора і закінчуючи вже впровадженими інноваціями або навіть змінами характеру використання природно-ресурсного потенціалу через впроваджені екологічно спрямовані нововведення. Враховуючи всі наведені особливості визначення інтелектуально-інноваційної активності в структурі економічного потенціалу регіону можна виокремити таку складову як потенціал інтелектуалізації економіки регіону.

При цьому особливо важливо врахувати вплив інтелектуалізації економіки регіону на досягнення його екологічно збалансованого розвитку. Враховуючи міжнародний досвід, що акцентує увагу на ефективність залучення місцевих природних ресурсів до регіональної виробничої системи, пропонуємо такий показник як продуктивність однієї тони умовного палива (у гривнях валового регіонального продукту на тону умовного палива). Додатково можна використовувати такі показники як утворення і поводження із відходами, питома вага повторно використаної на виробничі потреби

води; питома вага скидання забруднених зворотних вод; питома вага лісовідновлення та рекультивациі земель та ін.

Таким чином, під інтелектуалізацією екологічно збалансованого розвитку соціо-еколого-економічної системи ми пропонуємо розуміти процес розширення масштабу та поглиблення ролі розумової праці у функціонуванні соціо-еколого-економічної системи, що впливає на взаємодію природних, виробничих та соціальних підсистем та спрямований на досягнення екологічно збалансованого розвитку системи в цілому. Вона передусім передбачає створення передумов для використання інтелекту кожної особистості та сукупного інтелекту з метою розширення масштабу утворення, накопичення, поширення та використання нових знань і відповідних кваліфікаційних навичок, що постійно поновлюються, спрямованих, зокрема, на удосконалення використання природно-ресурсного потенціалу системи, його збереження та відтворення.

Для практичного наповнення цього поняття відповідними показниками регіонального рівня доцільно використати концепцію потенціалу інтелектуалізації екологічно збалансованого розвитку регіону. Серед наявних регіональних показників потенціал інтелектуалізації можуть характеризувати наступні. Наприклад, можна включити кількість науковців на 10000 населення, а також частку кандидатів та докторів серед них для якісної характеристики. Окрім того, освітній аспект економіки регіону можна представити кількістю випускників професійно-технічних училищ та вузів в окремому році на 10000 населення (або ж його відповідної вікової групи). Інтелектуально-інноваційну спрямованість молодих професіоналів також можна визначити питоною вагою прийнятих в аспірантуру серед випускників вузів в окремому році чи за певний період.

Кількість отриманих патентів на одного науковця є інформативною у випадку, коли треба відобразити можливості реалізації інтелектуальних задумів у формі конкретних патентів чи реалізованих інтелектуально-інноваційних проєктів, а також для певної якісної характеристики світового сприйняття інноваційної діяльності в регіоні - питома вага патентів інших країн у загальній кількості отриманих патентів. В цьому ж блоці для оцінки ефективності інтелектуально інноваційної діяльності в рамках реалізації наукових проєктів пропонуємо наступний показник (формула 1)

$$ЕІД_i = \frac{ОД_i / Наук_i}{ВРП_i / Нас_i}, \quad (1)$$

де ЕІД – ефективність інтелектуально інноваційної діяльності;  $ОД_i / Наук_i$  - об'єм досліджень, що приходить на одного науковця, задіяного в економіці регіону в певний період, тис.грн.;  $ВРП_i / Нас_i$  - валовий регіональний продукт на душу населення, тис.грн.

Розрахунок цього показника для України в цілому на основі статистичних даних наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 - Ефективність інтелектуально-інноваційної діяльності в Україні у 2010-2016 р.р.

Рік	Науки, осіб	ОД, тис.грн.	ОД / Науки, тис.грн.	ВРП <sub>i</sub> / Нас, тис. грн.	ЕІД
2010	182484	8107100	44.42636	23.6	<b>1.882473</b>
2011	175330	8513400	48.55644	28.5	<b>1.703735</b>
2012	164340	9419900	57.31958	32	<b>1.791237</b>
2013	155386	10248500	65.95511	33.5	<b>1.968809</b>
2014	136123	9487500	69.69799	36.9	<b>1.888835</b>
2015	122504	11003600	89.82237	46.4	<b>1.935827</b>
2016	97912	11530700	117.766	55.9	<b>2.106725</b>

Складено на основі даних ukrstat.gov.ua

Загалом простежується спад у 2011 та 2014 роках, але з позитивною динамікою в цілому – тобто економічно виражена інтенсивність проведених дослідницьких робіт перевищує загальний питомий економічний продукт в Україні, а його динаміка показує навіть збільшення. Треба зазначити, що такий самий розрахунок для Сумської області (таблиця 2) показує навпаки – негативну динаміку починаючи з 2012 року.

Таблиця 2 - Ефективність інтелектуально-інноваційної діяльності в Сумській області у 2010-2016 р.р.

Рік	Науки, осіб	ОД, тис.грн.	ОД <sub>i</sub> / Науки, тис.грн.	ВРП <sub>i</sub> / Нас, тис. грн.	ЕПД
2010	2482	100234.2	40.38445	15.7	2.572258
2011	3600	116168	32.26889	19.8	1.629742
2012	3351	162247.1	48.41752	21.7	2.231222
2013	3228	133386	41.32156	23.5	1.758364
2014	3022	124894.8	41.32852	26.9	1.536376
2015	2482	121238	48.8469	37.1	1.316628
2016	2857	129682.3	45.39107	41.7	1.088515

Складено на основі даних ukrstat.gov.ua

Серед показників блоку, що на рівні регіону відображає впровадження результатів інтелектуальної діяльності та попит на них, можна виділити питому вагу інноваційної продукції в об'ємі промислової, питому вагу експорту в інноваційній продукції, кількість впроваджених патентів, що приходить на одного науковця в регіоні, відсоток підприємств, які впроваджували інновації, а також окремий індикатор фінансування (формула 2).

$$I\Phi\Pi_i = \frac{B_i + \Pi_i + IД_i}{ВД_i}, \quad (2)$$

де  $I\Phi\Pi_i$  – індекс фінансування інноваційної діяльності;  $B_i$  - фінансування з бюджету, тис грн.;  $\Pi_i$  – фінансування за кошти іноземних замовників, тис грн.;  $IД_i$  – фінансування з інших джерел (окрім власних коштів), тис грн.;  $ВД_i$  - сума витрат на інноваційну діяльність (включаючи власні кошти), тис грн..

Виглядає також доцільним окремо виділяти показники «екологічності» інтелектуально-інноваційної діяльності в регіоні. Такі індикатори як питома вага підприємств, що впроваджували екологічно орієнтовані (ресурсозберігаючі та маловідходні) технологічні процеси у виробництві або питома вага самих екологічних виробничих процесів в загальній кількості впроваджених дозволяють оцінити інтерес до сталого розвитку в інтелектуально-інноваційній діяльності регіону. А рівень використання вторинної сировини та вторинних горючих та теплових енергоресурсів у відсотках від загального ресурсовикористання підходить для відстеження динаміки екологічної спрямованості економічної системи.

Ще більш інформативними та економічно вираженими показниками зі спеціальними умовними одиницями виміру можуть виступити природоємність та енергоємність однієї гривні ВРП.

#### ВИСНОВКИ

В результаті аналізу наведених показників, концепцій та класифікацій, ми пропонуємо визначення зазначеного вище поняття інтелектуалізація в контексті регіонального розвитку.

Інтелектуалізація екологічно збалансованого розвитку регіону - це процес розширення масштабу та поглиблення ролі розумової праці в економіці регіону, що впливає на взаємодію його природних, виробничих та соціальних підсистем та



спрямований на досягнення екологічно збалансованого розвитку. Також інтелектуалізація сталого розвитку передбачає створення передумов для використання інтелекту кожної особистості та сукупного інтелекту представників регіону з метою розширення масштабу утворення, накопичення, поширення та використання нових знань і відповідних кваліфікаційних навичок, що постійно поновлюються, спрямованих, зокрема, на удосконалення використання природно-ресурсного потенціалу регіону, його збереження та відтворення.

Для наступних досліджень актуальним є напрям деталізації системи показників потенціалу інтелектуалізації для різних регіонів, їх порівняння між собою, аналіз відповідних факторів, що визначають особливості інтелектуально-інноваційної діяльності на окремій території чи в межах певної адміністративної системи, підходи до формування оптимальної освітньої, наукової та інноваційної інфраструктури регіону, тощо.

#### SUMMARY

*Theoretical and methodical aspects are considered for analysis of intellectual and innovation activity at a regional level and taking its indicators into account in the socio-economic system development evaluation. Social and economic ratios are proposed to describe both general dynamics of regional economy innovativeness and its tendency towards environmental sustainability.*

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Грішнова О.А. Інтелектуалізація праці – визначальна ознака постіндустріального суспільства / О.А. Грішнова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць Приазов. держ. техн. ун-ту. – Маріуполь, 2009. – С. 147–150;
2. Goodland R. Environmental Sustainability: Universal and Non-Negotiable / R. Goodland, H. Daly // Ecological Applications. – 1996. - Vol.6, No.4. – pp. 1002-1017;
3. Figuières C. Sustainable Development: Between Moral Injunctions and Natural Constraints / C. Figuières, H. Guyomard, G. Rotillon // Sustainability – 2010. - № 2, - pp. 3608-3622;
4. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь. / Л.Г. Мельник – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 384 с.
5. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: Підручник / С.М.Ілляшенко – Суми: Університетська книга, 2010. – 334 с.
6. Основи екології. Економіка та управління в природокористуванні: підручник / [Л. Г. Мельник, М. К. Шапочка, О.Ф. Балацький та ін.] за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника та к.е.н., проф. М. К. Шапочки. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. — 759 с.;
7. Вовканич С., Семів Л. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань / С.Вовканич, Л.Семів // Вісник НАН України – 2008. - №3 – С. 13-23;
8. Вайцеккер Э. Фактор четыре. Затрат - половина, отдача – двойная. Новый доклад Римскому клубу / Э.Вайцеккер, Э.Ловинс, Л. Ловинс; пер. с англ. под. ред. Г.А. Месяца. – М. Academia, 2000. – 400с.;
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. / Е.В. Лапин - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.;
10. Экономический потенциал административных и производственных систем [А.М. Телиженко, А.Ю. Жулавский, В.Н. Кислый и др.] / под. общ. ред. Балацкого О.Ф. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 972 с.

*Надійшла до редакції 22 серпня 2017 р.*

## КООПЕТИЦІЯ ЯК НОВА ПАРАДИГМА ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ІЗ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Г.О. Швіндіна, канд. екон. наук, доцент,  
Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*В умовах глобалізації ринків, технологічних проривів світових компаній та відносно низької конкурентоспроможності промислової продукції вітчизняних підприємств, актуальними стають питання прийняття дієвих стратегічних рішень з організаційного розвитку. Вступ у конкурентну боротьбу на міжнародних ринках може зіграти роль тригера позитивних перетворень, як у організаційному середовищі окремих суб'єктів господарювання, так і в інституціональному середовищі країни. Подальший розвиток підприємства можливий за рахунок пошуку та виходу на нові закордонні ринки. В статті запропоновано використовувати OLI-модель як алгоритм прийняття стратегічних рішень, який дозволить сфокусуватися на досягненні конкретних стратегічних цілей та сконцентрувати зусилля на задачах розвитку, які можна вирішити в межах підприємства. Коопетиційна парадигма пропонується автором як нова парадигма у системі прийняття стратегічних рішень для полегшення виходу на нові ринки.*

*Ключові слова: організаційний розвиток, стратегія розвитку, стратегічні рішення, розвиток підприємства, OLI модель, коопетиція.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-18

### ВСТУП

Одночасно із розвитком закордонних теорій в галузі стратегічного управління, у вітчизняних умовах відбуваються ціла низка радикальних змін (кризи 1991, 2008, 2013 рр.), які тим не менше не призвели до знаходження інноваційних рішень, а загострили інституційні та економічні проблеми багатьох ринків. Після розпаду Радянського Союзу більшість операторів ринку машинобудівної галузі, хімічної промисловості, металургії замість того, аби перемикалися на Європейських партнерів, сфокусувалися на минулих зв'язках із радянськими республіками. Це сповільнило темпи науково-технічного прогресу, посилило профілізацію України на постачання сировини та продукції АПК (тобто продуктів неглибокої переробки), і тепер стоїть нагальна задача перемикавання на сучасні тенденції у інноваційному розвитку, стратегічному управлінні, організаційних формах.

### ПОСТАНОВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

В умовах глобалізації ринків, експансії промислових гігантів, руйнування кордонів, як політичних, так і галузевих, змінюється і уявлення про цілі функціонування підприємства. Якщо раніше конкурентні переваги були пов'язані із лідерством у витратах чи диференціацією пропозиції, то тепер теорії ключових компетенцій, динамічних здібностей, переваг стратегічних альянсів – конкурують між собою за пошук найбільш ефективних алгоритмів та підходів до прийняття стратегічних рішень. Історичний метод дослідження надає можливість відстежити закономірності формування підходів, які є дієвими на даний час, та таких, які втрачають свою дієвість. Узагальнення практичного досвіду закордонних компаній дозволяє співставити помилки стратегів та провали ринків, аби виявити тенденції у стратегічному управлінні.

Метою дослідження полягає в узагальненні теоретичних та методичних підходів до прийняття стратегічних рішень щодо завоювання нових міжнародних ринків, пошуку

способів вирішення задач організаційного розвитку промислових підприємств через призму коопетиційної парадигми.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Науково-методологічна база дослідження представлена в роботах відомих науковців в області корпоративного управління, теорії управління, міжнародного управління, стратегічного менеджменту, таких як: Г. Мінцберг [21], М. Портер [6], Е. Фрімен [14], Г. Хемел та К.К. Прахалад [17], Г. Чезброу [11], А. Брандербургера та Б. Налебаффа [10]. Слід відмітити роботи таких вчених у галузі пошуку стратегічних рішень для виходу на міжнародні ринки: П. МакДугал [20], С. Гошал та К.А. Бартлетта [9], А.-В. Харзінг [18], більш ранні праці А. Ругмана [22].

Окреме поле для дослідження належить оцінці конкурентоспроможності на основі виміру конкурентних переваг, і серед вітчизняних вчених слід відмітити Н.П. Тарнавську [8], Л.Л. Ковальську [4], Л.М. Мальгу [5], Н.І. Гражевську [1] і багатьох інших.

Перш за все, необхідно узагальнити еволюційні зміни у теорії стратегічного управління. І у зв'язку з цим слід згадати роботи Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми» 1959 р., яка тепер має назву ресурсної концепції, де вперше з'являється згадування про компетенції та їх зв'язок із конкурентними перевагами, за даними дослідження В.С. Катякало [3].

Концепція Г. Мінцберга [21], яка інтегрує різні трактування стратегії у комбінацію плану, прийому, паттерну, позиції та перспективи, які стають базою для формування наших уявлень про стратегії. Наразі ці елементи і досі є характеристиками стратегій, які широко застосовуються практиками.

Окремої уваги заслуговує підхід М. Портера [6], який має назву «ланцюг цінності» (Value Chain) і є дієвим інструментарієм моніторингу джерел конкурентних переваг. Дана концепція надає можливість системно структурувати види діяльності компанії таким чином, аби згрупувати процеси та побудувати структури найефективнішим чином задля отримання додаткових переваг (у витратах, у синергізмі, у створенні нових компетенцій).

У зв'язку із цією концепцією слід відмітити появу теорії глобальних ланцюгів цінності, авторами якої є Г. Джерефі, Дж. Хамфрі та Т. Стерджен [15, 23]. Чим більше розвинута країна, тим більше ВВП отримано за рахунок торгівлі в рамках глобальних ланцюгів, про що свідчать дані UNCTAD [24].

Більш сучасний варіант цієї концепції – мережевий ланцюг цінності (Value Net), який з'явився завдяки роботі А. Брандербургера та Б. Налебафа [10] у 1996 р. В тій же роботі вперше детально представлена парадигма коопетиції, яка набуває актуальності останні два десятиліття. Автори дослідження розуміють коопетицію як процес кооперації із конкурентами, в якій одночасно існують кооперативні та конкурентні відносини.

Серед сучасних методологічних підходів до стратегічного управління слід відмітити модель Е. Фрімена (теорія стейкхолдерів) [14], концепцію ключових компетенцій К.К. Прахалада та Г. Хемела [17], теорію динамічних здібностей Д.Дж. Тіса, «проривних інновацій» К. Кристенсена, модель відкритих інновацій Г. Чезброу [11] і багато інших.

Загрозливим симптомом для розвитку вітчизняного ринку є те, що більшість з цих підходів, які є ефективними, дієвими, багатообіцяючими – залишаються поза межами уваги стратегів та осіб, що приймають рішення.

Прикладом може служити модель, запропонована С. Гошал та К.А. Бартлеттом [9], згідно якої існує три варіанти стратегічного розвитку для підприємства:

*Глобальна стратегія*, яка націлена на пропозицію стандартизованого продукту світові та максимізація ефективності за рахунок зниження витрат. В цьому випадку використовується концепція глобальних ланцюгів цінності, яка дозволяє відстежити можливі варіанти зниження витрат, та посилення конкурентоспроможності на світових ринках. При цьому стратегічні рішення приймаються на рівні корпоративного

управління, а завдяки організаційній структурі сферичного типу, рішення засвоюються та реалізуються дочірніми компаніями. Як результат, з'являються високоцентралізовані ефективні глобальні компанії.

*Мультидомашня стратегія* є прямою протилежністю рішенням глобальної, оскільки спрямована на пошук відповідності між потребами та запитами локальних ринків різних країн за рахунок модифікації продуктів та послуг на зустріч локальних запитів. Як слідство, організаційна структура є децентралізованою, оскільки рішення із локальної відповідальності приймаються на локальному рівні, окремою СБО.

*Транснаціональна стратегія* об'єднує риси попередніх двох стратегій, адже вибудовуються рішення двох типів: за рахунок розділення ланцюга створення цінностей на висхідний та низхідний рівні – висхідний рівень розглядається на предмет зниження витрат, низхідний – на можливість адаптації до локальних ринків.

При цьому існує і четвертий варіант розвитку подій, при якому організація не робить великих зусиль для виходу на міжнародний ринок крім прямих поставчань закордон. Така стратегія має назву інтернаціональна, або експортна і дослідниками не розглядається як шлях розвитку.

В той же час більшість вітчизняних підприємств обирають саме цей варіант, оскільки він мінімізує зусилля із організаційних перетворень та ризики виходу на інші ринки.

Але в сучасних умовах ризики невиходу на Європейські ринки стають більшими за ризики виходу. Таким чином, необхідно проаналізувати алгоритм прийняття стратегічних рішень щодо подальшого розвитку підприємств. Ми вбачаємо подальший розвиток у стратегіях зростання та відповіді на глобальні виклики. Існує багато стратегій входу на новий ринок, які включають в себе вже згадане вище експортування, обмін ліцензіями, франчайзинг, формування стратегічних альянсів, створення сумісних підприємств, початок або покупку нового бізнесу, і як варіант - прямі інвестиції.

Прийняття стратегічних рішень щодо подальшого розвитку можливо удосконалити за рахунок впровадження дієвого алгоритму, який відомий як OLI-парадигма, де O означає «ownership» / «власність», L – «location» / «локацію» та I – «internalizations» / «інтерналізацію». Згідно цієї парадигми у організації мають бути три переваги, аби успішно перейти до фази прямих зарубіжних інвестицій. Якщо якась з OLI переваг відсутня, або недорозвинута, фокус компанії може бути змінений на користь інших альтернатив. Алгоритм прийняття рішень представлений на рисунку 1.

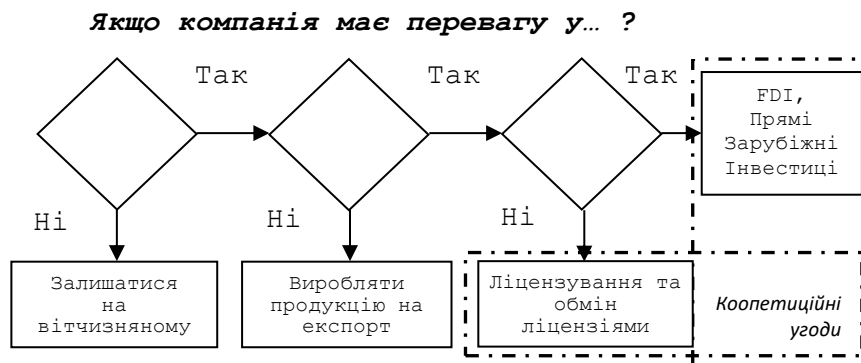


Рисунок 1 – OLI-модель, представлена як алгоритм, запропонована Дж. Даннінгом [13] та модифікована автором (курсивом та штрихом).

Коли мова йде про залучення закордонних інвестицій або вбудування діяльності промислових підприємств в зарубіжні ігри як активних гравців, а не як постачальників

ресурсів, то і експерти і результати дослідження свідчать про низку бар'єрів на шляху розвитку вітчизняного виробника. Але слід зазначити, що крім зовнішніх умов, існують і внутрішні можливості розвитку. Аналіз можливостей підприємства за моделлю OLI дозволяє чітко визначити слабкі та сильні сторони окремого суб'єкта, які представлені нижче.

**Власність як перевага.** Головна увага в цій зоні питань приділяється розумінню, яким чином ключові компетенції, які є унікальними, складно копіюваними, та організаційно вбудованими дозволяють компанії досягти конкурентної переваги. Чи може стратег сказати, що підприємство має прихильність місцевих споживачів, відомий бренд, унікальні технологічні потужності, велику економія від масштабу виробництва та відому та позитивну репутацію підприємства. Для того, аби зробити крок до експортування продукції, відповідь на всі ці питання має бути позитивною.

**Локація як перевага.** Організація має чітко з'ясувати, яким чином можна використати географічне розташування задля отримання конкурентної переваги. Тут в нагоді може стати модель П'яти Сил М. Портера, яка, нагадаємо дозволяє структурувати сили конкуренції в галузі, але тепер це можна зробити з урахуванням локації майбутнього ринку. Якщо ринок не є доступним з точки зору використання переваг його розташування, слід шукати інші рішення, але ми рекомендуємо паралельно, навіть якщо відповідь негативна, проводити дослідження з аналізу ланцюгу створення цінності для пошуку переваг локації. На цьому етапі, можливі варіанти франчайзингу та ліцензування як варіанти розвитку.

**Переваги інтерналізації.** На цьому етапі стратег має приймати рішення щодо аутсорсингу для окремих елементів ланцюга цінності. Причин, з яких це відбувається, може бути декілька: з одного боку, аутсорсер має більш низькі витрати, більшу обізнаність з питань поведінки споживачів на місцевих ринках, а з іншого - у компанії є бажання посилити фокус на інших елементах ланцюгу і т.д. Для цього менеджмент може провести ліцензування виробництва своєї продукції або замовляти послугу в оригінального виробника, і тим не менш, якщо це відповідь позитивна на питання про переваги, то фірма може започаткувати прямі закордонні інвестиції, що включає в себе сумісні підприємства, сумісні венчурні проекти із місцевими партнерами, стартапи.

Як ми бачимо із алгоритму (рис.1), більшість з вітчизняних підприємств поки що мають лише декілька з вказаних переваг. Беручи до уваги падіння ринку машинобудівної галузі з 2012 року (конфлікт із Російською Федерацією), можна стверджувати, що перевага локації Сумського регіону – втрачена. Залишатися на вітчизняному ринку далі не можливо, тому залишається лише «I» опція, тобто стратегія інтерналізації або стратегії, яка спрямована на скорочення чи усунення негативних зовнішніх ефектів через трансформацію їх на внутрішні. OLI-модель, яка модифікована відповідно до коопетиційної парадигми, надає можливість прискорити розроблення інноваційних продуктів, вихід таких продуктів на ринок та трансформацію ринкових сил. Прикладами успішної коопетиції можна назвати такі альянси як Sharp та Toshiba, Boeing та Airbus.

Останні роки в Україні спостерігається загрозливе погіршення умов функціонування для промислових підприємств, які традиційно вважались високотехнологічними. Відставання в експортуванні промислових товарів України від індустріальних країн наразі складає приблизно від 3 до 8 разів (відповідно до групи товарів), що є наслідком профілізації підприємств виключно на прибутку, економії на робочій силі, застосуванні ресурсоемних та енергоємних технологій і економії на інноваціях та дослідженнях. Перехід до коопетиції, а саме до об'єднання зусиль із найближчим сильним конкурентом буде сприяти розвитку як учасників альянсу, так і галузі в цілому.

## ВИСНОВКИ

Вітчизняні підприємства вимушені працювати в жорстких умовах конкуренції із глобальними гравцями на світових ринках, та у протидії із державними інституціями, які регулюють міжнародну діяльність. Запропонований алгоритм прийняття стратегічних рішень дозволить сконцентрувати увагу осіб, що приймають рішення, на вирішуваних задачах та вибудувати ефективну стратегію дій. Як висновок застосування OLI-моделі, вітчизняних промислових підприємствам, необхідно застосовувати стратегію інтерналізації, яка може бути найбільш ефективною у формі коопетиції. Подальше дослідження має бути проведено у сфері синхронізації дій промислових підприємств окремих регіонів із створенням кластерів або консорціумів, що дозволить об'єднати зусилля із подолання бар'єрів розвитку.

## SUMMARY

*Under markets globalization, technological breakthroughs of global companies and comparatively low competitiveness of industrial production of Ukrainian producers, it is urgent to make effective strategic decisions in a sphere of organizational development. Enter to the competition in world markets may become a trigger of positive transformations, both as for an enterprise organizations, as for an industry. The paper is aimed at generalization of theoretical and methodical approaches to strategic decision-making on new market entry, new forms of organizational development and new strategies through cooperation lens. OLI-model is used as a base for the arguments to implement cooperation strategy for the Ukrainian enterprises.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гражевська, Н. І. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації [Електронний ресурс] / Надія І. Гражевська // Теоретичні та практичні питання економіки. – 2011. – Випуск 25. – С. 6-13. Режим доступу: [http://tpe. econom. univ. kiev. ua/data/2011\_25/zb25\_01. pdf].
2. Дойль, П. Менеджмент: стратегія и тактика / Питер Дойль; [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского] – СПб: Изд-во Питер, 1999. – 560 с.
3. Катькало, В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. - 2002. - N 4. - С. 20 – 42.
4. Ковальська, Л. Л. Методичні підходи до аналізу і оцінювання конкурентоспроможності регіону / Любов Л. Ковальська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. - № 3. – С. 109-124.
5. Малога, Л. М. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі економіко-математичного моделювання / Людмила М. Малога // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. - №32 (1). – С. 100-103.
6. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; [пер. с англ. Е. Калининой] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
7. Тарнавська, Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / Наталія Петрівна Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
8. Ackermann, F. Strategic management of stakeholders: Theory and practice / Fran Ackerman, Colin Eden // Long range planning. – 2011. – N 44(3). - P. 179-196.
9. Bartlett, C.A. Managing Across Borders. The Transnational Solution / C.A. Bartlett, S. Ghoshal. Boston: Harvard Business School Press. – 1989. – 483 p.
10. Brandenburger, A.M. Co-opetition / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. - Currency Doubleday: New York - 1996. - 288 p.
11. Chesbrough, H. Business model innovation: opportunities and barriers / Henry Chesbrough // Long range planning. - 2010. - N 43(2). – P. 354-363.
12. Dunning, J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / John H. Dunning // International business review. – 2000. - N 9(2). – P. 163-190.
13. Dunning, J. H. (2001). The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future / John H. Dunning // International journal of the economics of business. – 2001. - N 8(2). – P. 173-190.
14. Freeman, R.E. Strategic Management: a Stakeholder Approach / Edward R. Freeman. - Boston : Pitman, 1984 -276 p.
15. Gereffi, G. The governance of global value chains / Gary Gereffi, John Humphrey, Timothy Sturgeon // Review of international political economy. – 2005 - N 12(1). – P. 78-104
16. Grant, R. M. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation / Robert M. Grant // California management review. - 1991. – N 33(3). – P. 114-135.
17. Hamel, G. Competing for the Future / Gary Hamel, Coimbatore Krishnarao Prahalad. - Harvard Business Press, 1996. - 534 pages.
18. Harzing, A. W. An empirical analysis and extension of the Bartlett and Ghoshal typology of multinational companies / Anne-Wil Harzing // Journal of international business studies. – 2000/ - N 31(1). – P. 101-120.
19. Hillman, A. J. Shareholder value, stakeholder management, and social issues: what's the bottom line? / Amy J. Hillman, Gerald D. Keim // Strategic management journal. – 2001 – N 22(2). – P. 125-139.
20. McDougall, P. P. International versus domestic entrepreneurship: new venture strategic behavior and industry structure / Patricia P. McDougall // Journal of Business Venturing. – 1989. – N 4(6). – P. 387-400.

21. Mintzberg, H. The strategy concept I: Five Ps for strategy / Henry Mintzberg // California management review. - 1987. - N 30(1). – P. 11-24
22. Rugman, A. M. New Theories Of The Multinational Enterprise: An Assessment Of Internalization Theory / Alan M. Rugman // Bulletin of economic research. - 1986. - N 38(2). – P. 101-118.
23. Sturgeon, T. Making the global supply base / Timothy Sturgeon, John Humphrey, Gary Gereffi // The market makers: How retailers are reshaping the global economy. - Oxford University Press, 2011. – P. 231-254.
24. UNCTAD, Global Value Chains. Investment and Trade for Development. World Investment Report. – 2013. - Available at: [unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf)

*Надійшла до редакції 25 серпня 2017 р.*

УДК 339.5.053:005.336.6:005.332.4

## МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

*Люльов О.В., к.е.н., доцент,*

*Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*Глобалізаційні процеси потребують від урядів країн пошуку нових чинників та інструментів підвищення конкурентоспроможності країн з метою забезпечення кращих позицій розвитку для своїх суспільств. В останні роки особливої уваги набула концепція національного брендингу, як непрямого способу отримання додаткових переваг поряд з іншими країнами. За даними Всесвітнього економічного форуму одним із головних стримуючих факторів збільшення рівня конкурентоспроможності України є її макроекономічна стабільність. З метою визначення взаємозв'язку рівня макроекономічної стабільності та національного бренду в роботі розглядаються методологічні підходи побудови рейтингу національних брендів заснованих на оцінці сприйняття країн резидентами інших держав або іншими цільовими аудиторіями. Робиться висновок, що використанні суто поведінкової моделі оцінки бренду країни для дослідження впливу на макроекономічну стабільність має ряд недоліків, що потребує додаткового врахування фінансового підходу, який аналогічно до погляду на країну, як мікропідприємство використовує інформацію про загальну продуктивність держави.*

*Keywords: бренд країни, конкурентоспроможність, коефіцієнт кореляції.*

*DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-19*

### ВСТУП

Глобалізація посилює процеси міжнародної конкуренції не тільки на рівні підприємств, а й країн надаючи можливість їм отримати додаткові конкурентні переваги та забезпечити кращі позиції розвитку для своїх суспільств. Однак, нові форми конкуренції змушують цих суб'єктів шукати все більш і більш досконалих методів отримання конкурентних переваг у сфері нематеріальних факторів. Емпіричні дослідження вказують, що більш розвинені країни використовують динамічні маркетингові інструменти для пошуку нових конкурентних переваг [1]. Емпіричні дослідження вказують, що більш розвинені країни використовують динамічні маркетингові інструменти для пошуку нових конкурентних переваг [1]. Особливого значення в останні роки набула концепція державного бренду, так зокрема уряди провідних країн ЄС витрачають значні кошти на просування власних брендів (Франція – 3,1 мільярда доларів США, Велика Британія, Німеччина – 1,2 мільярди доларів США) [2]. В Україні з 2015 р. Стратегією сталого розвитку «Україна –2020» визначена дорожня карта та чотири пріоритетні вектори руху національної економіки: вектор розвитку; вектор безпеки; вектор відповідальності; вектор гордості [3]. Саме останній вектор визначає необхідність створення бренду «Україна» з метою популяризації країни, побудови стійкої конкурентної переваги та пов'язаних з нею можливостей



розвитку національної економіки. Однак за даними звіту 2016-2017 рр. Всесвітнього економічного форуму Україна за індексом глобальної конкурентоспроможності посіла 85 місце втративши порівняно зі звітом 2015-2016 рр. 6 позицій (79 місце), 2014-2015 рр. – 9 позицій (76) місце. Одним із головних стримуючих факторів збільшення рівня конкурентоспроможності була макроекономічна стабільність національної економіки, яка за останні 14 спостережень мала висхідний тренд (рис.1).

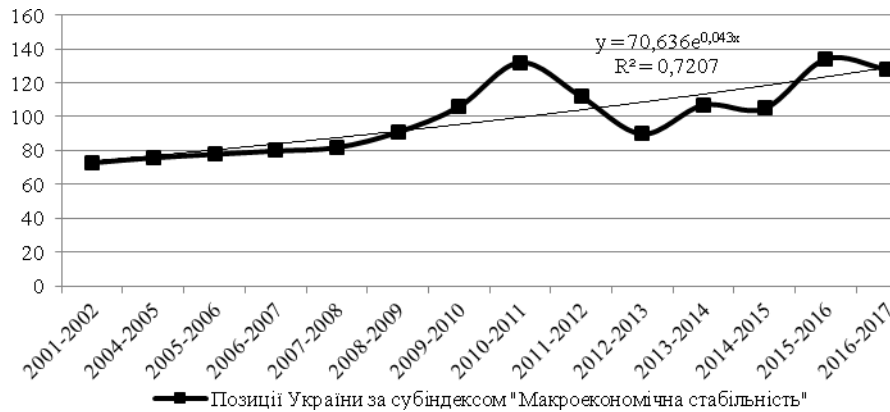


Рисунок 1 – Тренд змін субіндексу «макроекономічна стабільність» для України в період з 2000-2016 рр.

Таким чином, актуального питання набуває дослідження впливу національного бренду на рівень макроекономічної стабільності, як одного з головних інструментів покращення конкурентоспроможності країни.

#### ПОСТАВЛЕННЯ ЗАВДАННЯ

Фундаментальні засади дослідження національного брендингу закладені у зарубіжних та вітчизняних працях С. Анхольта [4], Ф. Котлера [5], К. Дінні [6], К. Беллосо [7], С. Джаффе [8], Федорів Т.В. [9], Циганкової Т.М. [10], Яремко З.М. [11] та ін. Разом з тим аналіз наукової літератури з теми дослідження дозволяє стверджувати, що не вирішеними залишаються ряд теоретичних і прикладних проблем, зокрема: визначення концептуальних основ формування бренду національної економіки в контексті підвищення рівня її макроекономічної стабільності; вибору методичного інструментарію оцінки конкурентної позиції бренду країни порівняно з іншими державами.

Мета даної статті полягає у теоретичному дослідженні маркетингових чинників створення конкурентних переваг країни та визначення впливу національного бренду на макроекономічну стабільність країни. Результати дослідження.

#### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Американською асоціацією маркетингу запропоновано визначати поняття бренд як «ім'я, термін, знак, символ, дизайн або комбінація з них, призначена для ідентифікації товарів та послуг одного продавця або групи продавців та їх диференціації від конкурентів» [12]. У переважній більшості наукових праць поняття бренду на рівні підприємства носить переважно фінансовий та юридичний характер. Наприклад, італійські науковці у своїй праці «An ANP approach to assess brand intangible assets» зазначають, що бренди визначаються як нематеріальні активи, які поряд з іншими активами підприємства забезпечують йому конкурентну перевагу [13]. Даний погляд передбачає, що бренди повинні управлятися та обліковуватись, як відповідні корпоративні активи [14]. У свою чергу, О.А. Рассомахіна досліджуючи поняття

«торгова марка», «товарний знак», «бренд» приходять до висновку, що перші два поняття є нематеріальними активами підприємства, які юридично закріплені за ними, визначають їх права власності та виступають основою створення бренду [15]. Розглядаючи методологічні аспекти понять «торговельна марка», «бренд», «гудвіл» В. Крикун також зауважує, що «торгова марка» є лише базисом бренду, який додатково повинен враховувати «...рівень популярності серед покупців, якість товару або послуги, репутацію, стабільність» [16]. Лейн Келлер розглядає бренд, як резонанс прийняття рішення покупців, який виникає внаслідок їх реакції на маркетингові сигнали компанії [17].

Порівняно з мікрорівнем розгляд концепції бренду держави ускладнюється внаслідок того, що країни на відміну від продуктів чи послуг, природно мають власний бренд який формується під впливом зовнішньополітичного сприйняття держави та її позиціонування у неявній шкалі репутації [18]. Будучи складною концепцією, національний бренд передбачає диференціацію погляду на мету його створення, основні складові та методи обрахунку. Панченко Ж.О. головною ціллю створення національного бренду виділяє можливість підвищення конкурентоспроможності держави [19]. Н. Колесницька метою національного брендингу визначає «забезпечення присутності бренду в інформаційному просторі, впізнання бренду, припливу фінансових ресурсів на територію, трансляція національних рішень та ініціатив» [20, с. 103]. В роботі [21] мета національного бренду полягає у створенні національної ідентичності. Дж. Сонді вивчаючи місце та роль бренду в державах з перехідною економікою вбачає основною його метою просування економічних і політичних інтересів [22].

Незважаючи на багатогранність визначень поняття бренду країни, мети його створення фахівці Європейського інформаційно-дослідницького центру відзначають необхідність цілеспрямованої і систематичної роботи щодо його просування у міжнародне співтовариство на основі послідовної аналізу існуючих уявлень про бренд і причин формування даних уявлень [23].

Британський дослідник С. Анхольт запропонував розглядати країни у вигляді великих макропідприємств які конкурують на ринку з метою залучення прямих іноземних інвестицій, розвитку туризму та збільшення експорту [23]. Даний підхід дозволив автору вперше запропонувати методичний інструментарій оцінки бренду націй, який оцінює сприйняття стейкхолдерами шістьох базових вимірів країни (рис. 2).

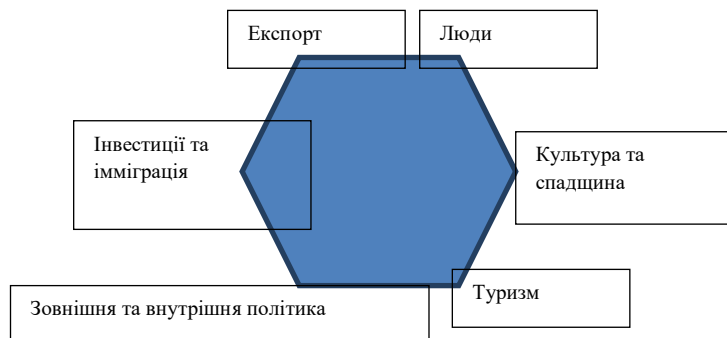


Рисунок 2 – Основні складові рейтингу бренду країни за методикою С. Анхольта [23]

З 2005 р. компанія GfK разом з С. Анхольтом обраховують індекс бренду країни (Nation Brand Index (NBI) в основі якого покладений оцінка сприйняття обраних для дослідження країн резидентами інших держав, створюючи, таким чином, брендові рейтинги країн. Опитування проводиться в країнах де присутня представництво компанії GfK серед населення у віці старше 18 років з урахуванням статті та рівня освіти, що дає можливість забезпечити репрезентативну вибірку. За даними звіту 2016

р. перші позиції в світовому рейтингу найсильніших національних брендів утримували США, Німеччина та Велика Британія. Загалом за останні три роки десятка найсильніших національних брендів залишалися незмінною (табл. 1). У той же час найбільшого посилення національного бренду з 2008 р. здійснили США, що пояснюється відновленню економіки країни після масштабної фінансово-економічної кризи.

Україна до 2016 р. даним рейтингом не обраховується, що унеможливило використання даного індексу для аналізу впливу його рівня на макроекономічну стабільність держави. Крім того одним із головних недостатків використання запропонованої методології є використання суто думок резидентів інших країн, що дає дослідженню суб'єктивний характер.

Таблиця 1 – Рейтинг найсильніших національних брендів протягом 2014-2016 рр. [24]

Країна	Місце в рейтингу					Зміни у 2016 р. місяця в рейтингу порівняно з 2014/2015 р.
	2008 р.	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
США	7	1	2	1	1	↑1/–
Німеччина	1	2	1	2	2	↓1/–
Велика Британія	3	4	3	3	3	–/–
Франція	2	3	4	4	5	↓1/↓1
Канада	4	6	5	5	4	↑1/↑1
Японія	5	5	6	6	7	↓1/↓1
Італія	6	7	7	7	6	↑1/↑1
Швейцарія	8	8	8	8	8	–/–
Австралія	9	9	9	9	9	–/–
Швеція	10	10	10	10	10	–/–

Більш масштабні обрахунки бренду країн здійснює компанія FutureBrand (в обрахунок рейтингу включено 102 країни, що в два рази більше ніж обраховується компанією Gfk) [25]. Фахівці компанії відмічають, що розрахунок індексу бренду країни (Country Brand Index (СВІ)) з одного боку дає уявлення щодо власних позицій країни порівняно з іншими державами або державами-еталонами, а з іншого має консультативний характер, допомагаючи показати, які сфери потребують нагального відновлення або зміни стратегії спрямованої на зростання сили бренду.

Методологія побудови рейтингу брендів країн базується на моделі Ієрархічних рішень, що дозволяє визначити ступінь відношення цільової аудиторії (резидентів, інвесторів, урядів інших держав, туристів) до бренду аналізованої країни. Основними вимірами комунікацій цільової аудиторії з брендом країни становлять якість життя, система цінностей, бізнес-клімат, спадщина та культура, а також туризм [25].

За даними звіту 2014-2015 рр. рейтингу СВІ шість країн Європи (Швейцарія – 2 місце, Німеччина – 3 місце, Швейцарія – 4 місце, Норвегія – 6 місце, Данія – 9 місце, Австрія – 10 місце) увійшли до десяти найсильніших всесвітніх брендів. Україна посідає останню позицію в рейтингу (74 місце) серед усіх досліджуваних країн Європи, що відображає стан розвитку економіки країни (рис. 3).

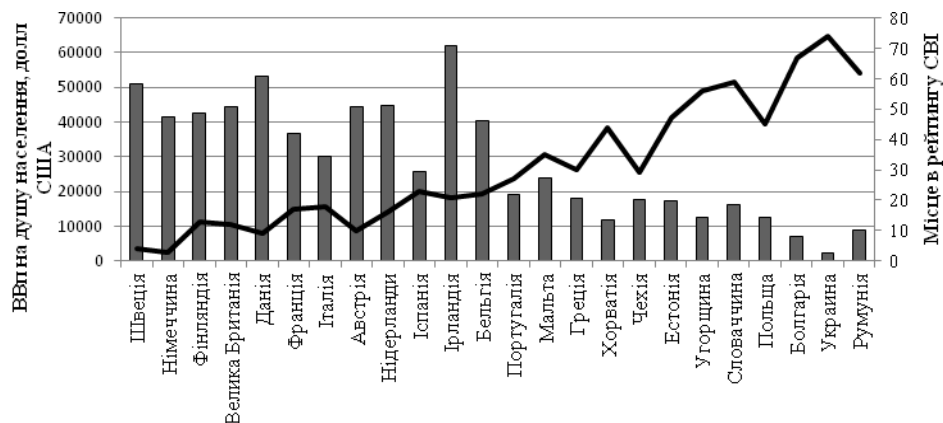


Рисунок 3 - Співвідношення місця в рейтингу СБІ та об'єму ВВП на душу населення країн Європи за 2015 р.

Рейтингові методики оцінювання брендів країн дозволяють використати коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (1) для визначення сили та напрямку взаємозв'язку макроекономічної стабільності та бренду країни:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2-1)} \quad (1)$$

де  $\rho$  – коефіцієнт рангової кореляції Спірмена,  $d_i = x_i - y_i$  – різниця між рангами кожного спостереження від двох змінних,  $n$  – кількість спостережень

З метою дослідження взаємозв'язку макроекономічної стабільності та бренду країни, нами були використані два різних підходи: 1) враховував дані лише десяти найсильніших національних брендів за рейтингом NBI починаючи з 2008р. початку всесвітньої фінансово-економічної кризи. У той же час 2016 рік був вибраний для відображення динамічних процесів які мали місце протягом 2008-2016 рр щодо змін рівня макроекономічної стабільності країн, а також сили національних брендів; 2) враховує дані рейтингу СБІ лише країн ЄС та України та обмежений часовим виміром 2010-2015 рр. В обох підходах в якості макроекономічної стабільності використовувалися рейтингові дані досліджуваних країн за субіндексом «макроекономічна стабільність» Глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму [25].

Розрахунки співвідношення між рейтингом субіндексу «макроекономічна стабільність» Всесвітнього економічного форуму (MS) та рейтингом національних брендів NBI за 2008-2016 рр та СБІ за 2010-2015 рр представлено в табл. 2-3.

Незначний рівень коефіцієнту рангової кореляції за обома моделями в першу чергу пояснюється різними позиціями в рейтингах по більшості досліджуваних країн. До країн, які були типовим прикладом існування лінійної залежності між рівнем макроекономічної стабільності та силою національного бренду у випадку першого підходу є Німеччина, Франція, Канада, а другого – Швеція, Німеччина, Фінляндія, Данія, Австрія, Нідерланди, Хорватія, Україна. Особливої уваги заслуговують країни, які поряд з підтримкою макроекономічної стабільності забезпечували зростання сили своїх брендингових програм (Швеція, Німеччина, Данія, Австрія).

Таблиця 2 – Рейтинг найсильніших національних брендів протягом 2014-2016 рр.

Країна	2008 р				2016 р			
	NBI ( $y_i$ )	MS ( $x_i$ )	$d_i=x_i-y_i$	$d_i^2$	NBI ( $y_i$ )	MS ( $x_i$ )	$d_i=x_i-y_i$	$d_i^2$
США	7	8	-1	1	1	7	6	36
Німеччина	1	1	0	0	2	3	1	1
Велика Британія	3	7	-4	16	3	8	5	25
Франція	2	6	-4	16	5	6	1	1
Канада	4	5	-1	1	4	5	1	1
Японія	5	9	-4	16	7	10	3	9
Італія	6	10	-4	16	6	9	3	9
Швейцарія	8	3	5	25	8	1	-7	49
Австралія	9	4	5	25	9	4	-5	25
Швеція	10	2	8	64	10	2	-8	64
Значення коефіцієнту рангової кореляції, $\rho$	-0.09091				-0.33333			
Критичний коефіцієнт кореляції Спірмена	0.64*		0.79**		0.64*		0.79**	

\* – статистично значимий на рівні 5%, \*\* – статистично значимий на рівні 1%

Таблиця 3 – Рейтинг брендів країн ЄС та України протягом 2010-2015 рр.

Країна	2010 р				2015р			
	CBI ( $y_i$ )	MS ( $x_i$ )	$d_i=x_i-y_i$	$d_i^2$	CBI ( $y_i$ )	MS ( $x_i$ )	$d_i=x_i-y_i$	$d_i^2$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Швеція	4	2	-2	4	2	3	1	1
Німеччина	5	1	-4	16	1	4	3	9
Фінляндія	2	3	1	1	6	9	3	9
Велика Британія	3	14	11	121	5	19	14	196
Данія	9	4	-5	25	3	1	-2	4
Франція	1	10	9	81	8	16	8	64
Італія	6	19	13	169	9	20	11	121
Австрія	10	6	-4	16	4	7	3	9
Нідерланди	12	7	-5	25	7	6	-1	1
Іспанія	7	16	9	81	12	21	9	81
Ірландія	8	21	13	169	10	17	7	49
Бельгія	14	18	4	16	11	15	4	16
Португалія	13	22	9	81	13	22	9	81
Мальта	17	13	-4	16	16	11	-5	25
Греція	11	23	12	144	15	23	8	64
Хорватія	16	12	-4	16	17	18	1	1
Чехія	15	11	-4	16	14	5	-9	81
Естонія	22	5	-17	289	19	2	-17	289
Угорщина	18	17	-1	1	20	13	-7	49
Словаччина	20	8	-12	144	21	10	-11	121
Польща	21	15	-6	36	18	12	-6	36
Болгарія	19	9	-10	100	23	14	-9	81
Румунія	23	20	-3	9	22	8	-14	196
Україна	24	24	0	0	24	24	0	0
Значення коефіцієнту рангової кореляції, $\rho$	0.311304				0.314783			
Критичний коефіцієнт кореляції Спірмена	0.41*		0.52**		0.41*		0.52**	

\* – статистично значимий на рівні 5%, \*\* – статистично значимий на рівні 1%

## ВИСНОВКИ

Представлені емпіричні результати підтвердили гіпотезу о неможливості використанні суто поведінкової моделі оцінки бренду для дослідження його впливу на макроекономічну стабільність країни. Встановлено, що одним з головних недоліків таких моделей є суб'єктивний характер оцінки відношення цільовою аудиторією бренду аналізованих країн та вибір факторів, що використовуються для пояснення сили бренду або генерації його вартості та повністю ігнорують важливі аспекти бізнесу (фінансові аспекти та стратегічні перспективи розвитку економіки країни).

## SUMMARY

*Globalisation process is provoking to develop and implement the new indicators and instruments for increasing countries competitiveness with purpose to guarantee the better conditions for their civil society. The last years the concept of national brand has been being popular like as indirect way to receive the additional benefits compared with other countries. According to the World Economic Forum the macroeconomic stability is key factors of retaining the increasing of the Ukrainian competitiveness. In this case, the authors analysed the correlation between national brand and macroeconomic stability. With this purpose the authors analysed and summarised the main methodological approaches to estimate the national brands which based on the assessments of countries expectations by the residents from the other countries or others target groups. The authors proved that the behavioural model to estimate the national brand (under the assessments on macroeconomic stability) has the range of disadvantages which requires the additional consideration of financial approaches. Such method will be allowed to take into account the general information of countries productivity as applicable it at the micro enterprises.*

*Key words: country brand, competitiveness, correlation coefficient.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1 Marc Fetscherin The determinants and measurement of a country brand: the country brand strength index
- 2 Стратегія сталого розвитку «Україна–2020»: Указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5/2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.president.gov.ua/documents/18688](http://www.president.gov.ua/documents/18688)
- 3 The Global Comhethitiveness Report. World Economic Forum, Geneva. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
- 4 Anholt S. Nation-Brands of the Twenty-First Century / S. Anholt // Journal of Brand Management. – 1998. – № 5(6). – P. 395-406.
- 5 Kotler P. and Gertner D. Country as a brand, product and beyond: a place marketing and brand management perspective / P. Kotler, D. Gertner // Journal of Brand Management. – 2002. – № 9(4-5). – P. 249-261.
- 6 Dinnie K. Nation branding: Concepts, issues, practice / K. Dinnie – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2008. – 399 с.
- 7 Bellosso J.C. Country brand. A differentiation mechanism and source of intangibles / J.C. Bellosso // Paradigmes: economia productiva i coneixement. – 2010. – 6(5) – С. 42.
- 8 Jaffe, Eugene D. National Image and Competitive Advantage — The Theory and Practice of Country-of-Origin Effect / Jaffe, Eugene D. Nebenzahl, Israel D. — Copenhagen Business School Press, 2001. — Handelshøjskolens Forlag. — 186 p
- 9 Федорів Т.В. Співвідношення понять «імідж» та «репутація» у державному управлінні / Т.В. Федорів // Вісник НАДУ. – 2011. – № 2. – С. 25-29.
- 10 Циганкова Т., Завгородня Т. Глобальний бренд країни у сучасних технологіях торговельно-маркетингової діяльності // Міжнародна економічна політика. – 2011. – №. 1-2. – С. 5-31.
- 11 Яремко З.М. Щодо національного брендингу в Україні в контексті просування її інтересів у світі / Яремко З.М., Ткач Г.В. // Young. – 2016. – 40(12.1). – С. 1035-1040
- 12 Hanna S. An analysis of terminology use in place branding / Hanna S., Rowley J. // Place branding and public diplomacy. – 2008. – 4(1). – С. 61-75.
- 13 Costa R., Evangelista S. An AHP approach to assess brand intangible assets // Measuring Business Excellence. – 2008. – Т. 12. – №. 2. – С. 68-78.
- 14 Wood L. Brands and brand equity: definition and management // Management decision. – 2000. – Т. 38. – №. 9. – С. 662-669.
- 15 Рассомахіна О. А. Поняття торговельної марки та її співвідношення із суміжними категоріями // Форум права. – 2007. – №. 3. – С. 212-223.
- 16 Крикун В. Методологические аспекты понятий „торговая марка”, „бренд”, „гудвилл” / Крикун В. // Управление и устойчиво развитие. – 2010. – №2. – С. 144-146
- 17 K.L.Keller, Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity, 2nd edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, New Jersey, 2003
- 18 Ribeiro R. Globalization, differentiation, and nation branding: from concepts to brands in Portuguese footwear // Proceedings CIMODE 2012–International Fashion and Design Congress. – UM/ABEPEM, 2012. – С. 3202-3210.
- 19 Панченко Ж. О. Маркетингова концепція бренду Естонії: досвід для України // Actual problems of international relations. – 2016. – Т. 2. – №. 126. – С. 15-27.
- 20 Колесницька Н. Національний брендинг і особливості його застосування країнами Центрально-Східної Європи // Studia Politologica Ucraino-Polona. – 2014. – №. 4. – С. 101-107.
- 21 Kaneva N., Popescu D. National identity lite: Nation branding in post-Communist Romania and Bulgaria // INTERNATIONAL journal of CULTURAL studies. – 2011. – Т. 14. – №. 2. – С. 191-207.

- 22 Szondi G. The role and challenges of country branding in transition countries: The Central and Eastern European experience // Place branding and public diplomacy. – 2007. – Т. 3. – №. 1. – С. 8-20.
- 23 Anholt S. Practitioner Insight: From nation branding to competitive identity – the role of brand management as a component of national policy / Simon Anholt // Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice / Keith Dinnie-Elsevier. – 2008. – 264 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation\\_branding/Nation\\_Branding\\_-\\_Concepts\\_Issues\\_Practice\\_-\\_Keith\\_Dinnie.pdf](http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts_Issues_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf)
- 24 Anholt-GfK Nations Brand Index [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gfk.com>
- 25 The Global Comhettiveness Report 201-2016, 2016-2015, 2011-2010, 2009-2008. World Economic Forum, Geneva. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.weforum.org>

*Надійшла до редакції 22 липня 2017 р.*

## СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**К.В. Багмет, к.е.н., доцент**

*Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*У статті проведено теоретичний аналіз концепції соціального підприємництва, виокремлено економічні, соціальні та правові критерії, за якими цей тип підприємницької діяльності виокремлюється у від інших, проаналізовано досвід Європейського Союзу щодо стимулювання розвитку соціальних підприємств. Обґрунтовано необхідність розвитку інститутів як драйверів соціальної цінності (інституцій регулювання та інститутів підтримки).*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-20

### ВСТУП

Сучасний етап розвитку більшості розвинених країн характеризується зростанням ролі соціального підприємництва у національних економіках. Акцент робиться на тому, що цей тип підприємництва є своєрідною відповіддю на зростання соціальних потреб на тлі зменшення фінансових ресурсів. Установи публічного сектора вимушені включатися у механізми спільної реалізації соціальних послуг. У таких механізмах соціальні підприємства об'єднують підприємців, громади та капітал у новий спосіб задля вирішення проблем у способи, які виявляються більш стійкими. Проте успіх та стійкість не є очевидним чи обов'язковим результатом. Тому актуальність дослідження кращих практик, розроблення нових регуляторних рамок постійно зростає. Показовим є також зростання уваги до питань розвитку соціального підприємництва з боку академічної спільноти. Так, В. Жохова, аналізуючи праці, присвячені соціальному підприємництву за даними бази Elsevier за період 1998-2015 рр., констатує їх збільшення більше, ніж у 10 разів [1].

Сектор благодійників, фондів, що надають підтримку, також реалізують дослідження щодо критеріїв оцінки соціального сектора, зокрема поєднання соціальної віддачі та фінансового ризику [3].

Про зростання уваги з боку усіх стейкхолдерів свідчать аналітичні публікації. Так, наприклад, у Нідерландах у 2011 році компанія McKinsey вперше опублікувала звіт про соціальні підприємства «Перспективні можливості для нідерландського сектору соціальних підприємств» [2]. На той час можна було говорити про ранню стадію розвитку цього сектора. Проте на сьогодні відмічається значне зростання кількісних характеристик цього сектора, зростання впливу соціальних підприємств на економіку, посилюється увага до цих., перший Сектор зараз добре відомий і привертає увагу громадськості, інвесторів та бенефіціарів.

Наразі дослідження стосуються різних аспектів функціонування соціального підприємництва. Вивчаються його зв'язок із соціальними інвестиціями [4], особливості фінансового забезпечення [4; 6; 7], використання регулюючих механізмів [7; 9; 11]. Проте невирішеними залишається досить багато питань, зокрема інституційних основ розвитку соціального підприємництва, його впливу на національну економіку.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз специфічних рис соціального підприємництва та його інституційного середовища у взаємозв'язку з іншими секторами національної економіки.



## РЕЗУЛЬТАТИ

Відсутність єдиного, несуперечливого, узгодженого підходу до визначення соціального підприємництва підкреслюється багатьма дослідниками цього феномена [1; 8; 10; 11]. У дослідженні соціального підприємництва ми керуємося визначенням офіційно прийнятим у Європейському Союзі, згідно з яким соціальні підприємства розглядають як такі, що поєднують суспільні цілі з підприємницьким духом і зосереджуються на досягненні більш широких соціальних, екологічних чи спільних цілей [5]. Єврокомісія акцентує увагу на таких характеристиках соціального підприємництва:

- соціальний вплив як основна мета діяльності;
- інноваційні підходи до надання товарів та послуг;
- пріоритетність соціальних цілей у процесі розподілу прибутків;
- відкритість та відповідальність в управлінні з урахуванням інтересів широкого кола стейкхолдерів (працівників, споживачів, інших осіб, яких торкнулася комерційна діяльність цього підприємства);

Дуже важливо визначитися з критеріями (економічними, соціальним чи юридичними), за якими можна було б чітко ідентифікувати підприємство як соціальне. Це є основою для визначення масштабів соціальної економіки, рівня її впливу на національну економіку в цілому, склад та структуру ресурсів, залучених до цього сектора, та можливі напрями підтримки.

Дослідження соціального сектора стосуються різних сфер національної економіки (рис. 1). І соціальні підприємства мають характеристики, які традиційно є основними для різних секторів національної економіки:



*Рисунок 1 – Соціальне підприємництво у взаємодії з іншими організаціями соціального сектора національної економіки (авторська розробка)*

Підприємницький дух, поєднання ресурсів на свій ризик для досягнення позитивного результату – комерційний (приватний) сектор, діяльність щодо спільного інтересу – публічний сектор, соціальна місія і благодійне фінансування – так званий третій сектор (неприбуткові / недержавні / громадські організації тощо).

Дослідимо можливі критерії, за якими пропонують виокремлювати соціальні підприємства з-поміж інших, схожих за характеристиками організацій.

Наразі неможливо виділити єдину організаційно правову форму соціальних підприємств. З огляду на те, що соціальне підприємство можна розглядати як об'єктивний результат розвитку традиційних організацій соціальної економіки, то таке підприємство може бути зареєстроване як кооператив, асоціація, благодійна організація, навіть приватне підприємство. Згідно з офіційною інформацією

Європейської комісії, багато з цих підприємств працюють у формі соціальних кооперативів, деякі зареєстровані як приватні компанії, обмежені гарантією, окремі є спільними. Переважна більшість цих підприємств не орієнтована на прибуток, такі як спілки, асоціації, волонтерські організації, благодійні фонди [10]. Загалом специфічні організаційно-правові форми соціальних підприємств залежать від національного законодавства і не є критерієм, який може визначати соціальне підприємство як оператора соціальної економіки. Власне місія є тим мірилом, що вирізняє соціальне підприємство з-поміж комерційних, місія свідчить про його первинне соціальне призначення.

Економічні вимір соціального підприємництва як його специфічна характеристика також є не достатньо конкретним. Кількісні критерії тут як правило не застосовуються, акцент робиться на тому, що соціальні підприємства орієнтуються на надання суспільних послуг та вирішення соціальних проблем через традиційні комерційні інструменти, здатність спрямувати підприємницькі здібності у сферу спільного інтересу. І саме це робить соціальні підприємства рівноправними гравцями у публічному секторі, які часто створюють передумови для більш ефективного розподілу ресурсів, підвищення якості публічних послуг та впровадження інновацій (соціальних, управлінських, технологічних).

Виникає необхідність розмежувати соціальні підприємства і неприбуткові організації. Тут ключовим є комерційний аспект їх діяльності, що пропонується використовувати для відокремлення соціального підприємництва від суто неприбуткових організації (організацій третього сектора) з одного боку та від комерційних підприємств з іншого. Частку від обороту, що є результатом комерційної діяльності, пропонується брати як своєрідну межу. Так, окремі автори пропонують порогове значення заробленого доходу на рівні 50% як таке, що відокремлює соціальне підприємство від неприбуткової/благодійної організації [8]. Хоча узгодженої думки щодо розміру такого порогового значення немає, саме «комерційна частка» дозволяє підтримувати їх економічну стабільність, працюючи у традиційно неприбутковій сфері надання публічних послуг, і взагалі відносить досліджувані підприємства до сфери бізнесу.

Ще одним економічним критерієм, що ідентифікує соціальне підприємство як самостійного суб'єкта соціальної економіки, є принципи розподілу прибутку або активів. Саме цей принцип ідентифікує його соціальне призначення, адже більша частина прибутку соціального підприємства реінвестується для досягнення його соціальної місії, і саме це є чи не основним соціальним маркером такого підприємства. На останніх зупинимося більш детально.

Принципи та процедури реінвестування прибутку у діяльність, спрямовану на досягнення соціальної місії, чітко визначаються, їх дотримання є обов'язковим. Передбачається навіть блокування активів – це механізм, що передбачає закріплення в установчих документах підприємства обов'язкового підтримання діяльності, спрямованої на суспільні інтереси через консолідацію активів. Більше того, існує навіть практика, коли у разі ліквідації соціального підприємства його активи передаються іншим, що дотримується схожої місії [8]. Це забезпечує неперервність такої діяльності.

Враховуючи наведені вище характеристики, до соціальних підприємств пропонується відносити такі типи:

- 1) підприємства, для яких соціальна мета надання суспільного блага є причиною комерційної діяльності, що здійснюється переважно у формі соціальних інновацій високого рівня;
- 2) підприємства, що реінвестують прибуток переважно з метою досягнення поставленої соціальної мети;
- 3) підприємства, де спосіб організації або системи власності відображають його місію, де застосовуються демократичні принципи, принципи спільної участі, зосереджується увага на соціальній справедливості [10].

Діяльність соціальних підприємств в основному представлена у галузях, що пов'язані з реалізацією суспільних благ та мають значний соціальний вплив, а саме:

- трудова інтеграція, яка вирішує проблеми інклюзивної, оскільки спрямована переважно на професійне навчання та інтеграцію до ринку праці людей з обмеженими можливостями та безробітних;
- особисті соціальні послуги, які представлені сферами, що в Україні традиційно знаходяться на бюджетному фінансуванні: охорона здоров'я, благополуччя та медичне обслуговування, освіта, професійне навчання, послуги з догляду за дітьми, послуги для людей похилого віку та допомога малозабезпеченим;
- місцевий розвиток депресивних територій (віддалених сільських районів, містечок), в тому числі допомога у розвитку та співпраці з третіми країнами;
- інші сфери, включаючи переробку відходів, захист довкілля, культуру і мистецтво, збереження історичних пам'яток, спорт, науку, дослідження та інновації, захист прав споживачів тощо [10].

Проте останні тенденції свідчать про розширення сфер діяльності соціальних підприємств. Ці нові заходи включають, наприклад, надання нових форм освітніх, культурних, екологічних та комунальних послуг, а також виробництва, розподілу та споживання продуктів харчування. [8]. Така тенденція є на нашу думку об'єктивною, оскільки суспільні інтереси, потреби громад змінюються, технології створюють ширші комунікаційні можливості. Вважаємо, що подальші трансформації суспільства та економік будуть провокувати розвиток саме соціальних підприємств там, де зростатиме суспільний інтерес. Вже сьогодні ми спостерігаємо розвиток інфраструктури, інституційного середовища соціального сектора в цілому. Саме тому ми не ставимо за мету узгодження концептуальної рамки соціального підприємництва, оскільки більш стратегічно важливим вважаємо аналіз середовища, особливо інституційного, яке дозволяє розвивати потенціал соціального підприємництва як складової національної економіки, що продукує істотний інноваційний імпульс для створення соціальної цінності. Саме дослідження цього аспекту розвитку соціального підприємництва є на нашу думку сьогодні найбільш затребуваним регуляторами – відповідальним за розроблення політики. Тим більше, дослідження підтверджують, що характер і якість інституціоналізації в країнах визначають, чи буде вона сприяти розвитку підприємницької діяльності соціального підприємництва [1].

Як зазначають окремі дослідники соціальних підприємств, однією з визначальних рис європейських соціальних підприємств є створення з часом конкретних інституційних механізмів, що спрямовані на неперервне досягнення стабільної соціальної мети. В основі цього лежить сильна європейська традиція розвитку соціальної економіки, для якої характерним є тісний зв'язок з організаціями громадянського суспільства, спільний (колективний) характер діяльності [8]. Саме спільність у роботі підприємства, залученості до управління широкого кола стейкхолдерів (власники, працівники, волонтери, споживачі товарів чи послуг)

Попри нетривалий термін активного розвитку соціального підприємництва в більшості країн усвідомили його важливість та перспективність, особливо варто відзначити досвід Європейського Союзу. Сьогодні вже створена Ініціатива соціального бізнесу (ІСБ, 2011), якою сформовано короткостроковий План дій щодо підтримки розвитку соціальних підприємств [10]., ключових зацікавлених сторін у соціальній економіці та соціальних інновацій. Цей документ пропонує три напрями підтримки, зокрема:

- 1) сприяння розширенню доступу соціальних підприємств до фінансування;
- 2) підвищення рівня видимості соціального підприємництва.
- 3) забезпечення сприятливого правового середовища для соціальних підприємств

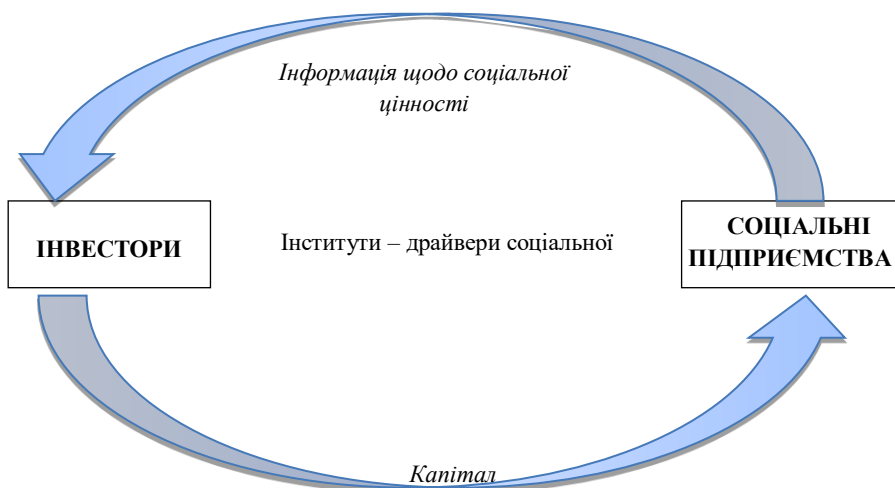
Аналіз цього плану дій свідчить, що розвиток соціального підприємництва є можливим лише у разі формування відповідних умов та середовища, передусім інституційного. У переліку заходів особливо варто звернути увагу на тих, що

стосуються інституційних аспектів. По-перше, передбачено формування інституцій регулювання (розроблення європейської регуляторної бази для фондів соціальних інвестицій), заохочення розвитку мікрокредитування в Європі, зокрема шляхом вдосконалення відповідної законодавчої та інституційної бази.

Передбачені дії щодо створення інформаційних, консалтингових посередників, своєрідних інститутів підтримки, які є вкрай необхідними на нинішньому етапі, зокрема створення повного реєстру соціальних підприємств у Європі з метою вивчення передового досвіду, створення публічної бази даних сертифікатів, що застосовуються до соціальних підприємств у Європі, допомога національним та регіональним урядам запроваджувати заходи для підтримки, стимулювання та фінансування соціальних підприємств, створення багатомовної платформи для обміну інформацією для соціальних підприємців, бізнес-інкубаторів та кластерів, а також соціальних інвесторів. Усі ці заходи мають на меті збільшення обізнаності щодо програм ЄС для підтримки соціальних підприємців та полегшення отримання фінансування.

Для забезпечення сприятливого правового середовища для соціальних підприємств передбачається створення правового статусу для європейських фондів, а також спрощення багатьох процедур. Так, передбачено спрощення правил щодо юридичного визнання Європейської спілки кооперативів та правил виділення державної допомоги для надання соціальних та послуги, що фактично є підтримкою багатьох соціальних підприємств.

Отже, можна зробити висновок, що наразі на європейському рівні докладаються значні зусилля щодо створення сприятливого для розвитку соціального підприємництва інституційного середовища. Рисунок 2 ілюструє потребу в інституційній основі розвитку соціального сектора.



*Рисунок 2 – Інститути соціальної економіки як драйвери соціальної цінності (авторська розробка)*

Інститути сьогодні – це не просто надбудова, «зайвий» елемент. Це є обов’язкова складова організації економічних відносин, адже інститути спрощують та полегшують обмін інформацією та капіталом, а отже, зменшують трансакційні витрати.

Процес інвестування відбувається у випадку, якщо інвестори вважають потенційний об’єкт інвестування недооціненим. Тому інформація щодо вартості цього об’єкта є наразі ключовим фактором формування потоків капіталу. Уже сьогодні існує нова когорта інвесторів, які готові поєднувати фінансові прибутки з соціальним

впливом, попри довгострокові перспективи окупності. Є також посередники, кількість яких постійно збільшується, що допомагають інвесторам знаходити та інвестувати у соціально привабливі підприємства. Однак цей ринок є фрагментарним, дещо структурно «перекошеним» відповідно до переваг інвесторів. Тобто капіталом все ще рухає бачення інвестора, а не соціальна цінність.

Тому, коли мова йде про розвиток соціального підприємництва, ми зможемо говорити про його повноцінне функціонування в умовах розвинених «соціально спеціалізованих» сегментів фінансового ринку у разі наявності інтеграції оцінювання соціальної цінності. Тобто вбудувати у ринкові механізми соціальні стандарти та інформацію щодо соціальної цінності означає зробити їх частиною формальної інфраструктури ринку. Це дозволить широкому колу інвесторів включати відповідні оцінки у прийняття рішень.

## ВИСНОВКИ

Поєднання соціальної мети та підприємницьких здібностей є рушійною силою, що перетворює успішну соціальну ініціативу підприємців-засновників у підприємство нового типу, діяльність якого стосується суспільного інтересу та збалансована за соціальним та економічним виміром. Соціальні підприємства, керуючись соціальною місією, часто мають більші труднощі у доступі до фінансування порівняно з суто комерційними представниками малого і середнього бізнесу. Стійкість цих підприємств визначається не лише фінансовими результатами, але й соціальною віддачею, оцінка якої є досить складним завданням. Ця оцінка є недостатньо розробленою, а отже, методики оцінювання потенційними інвесторами не передбачають включення соціальних результатів до переліку факторів стійкості соціального підприємництва.

Очевидно, що соціальна цінність стосується більш широкого, нефінансового впливу проєктів та програм. Цей вплив має величезний масштаб (добробут окремих осіб, соціальних груп, екологічні результати тощо). Саме такий масштаб та характер результатів (так звані «м'які результати») зумовлюють надзвичайну складність вимірювання. Проте вони ж і зумовлюють надважливість цього завдання, що підтверджується заходами, уже реалізованими на європейському рівні. Мова йде про значний блок інформаційної підтримки соціальних підприємств.

Необхідно усвідомити можливості, які створюються через розвиток соціального підприємництва, причому як соціальні, так і економічні. Зокрема, створення робочих місць, посилення фінансової стійкості місцевих громад, підвищення доходів найбільш незахищених верств населення, розширення їх професійних умінь та навичок для подальшого працевлаштування тощо).

## SUMMARY

*The article gives a theoretical analysis of social entrepreneurship concept, outlines the economic, social and legal criteria which give an opportunity to distinguish this type of entrepreneurial activity from others based on European Union experience of the in stimulating the development of social enterprises. The necessity of development of institutes as drivers of social value (institutions of regulations and institutions of support) is substantiated.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Жохова В. В. Социальное предпринимательство: концепция, сущность и значение // Современная конкуренция. – 2015. – Том 9. – №4(52). – с. 77–99.
2. Arjan Keizer, Audrey Stikkers, Nagra Heijmans, Robert Carsouw, Wouter van Aanholt. Scaling the impact of the social enterprise sector. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.social-enterprise.nl/files/9314/7809/5072/Scaling-the-impact-of-the-social-enterprise-sector.pdf>
3. Balancing financial risk and social return // Charities Aid Foundation. 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/venturesomebalancingfinancialrisksocialreturnmay2008.pdf>
4. Fergus Lyon, Rob Baldock Financing social ventures and the demand for social investment. Third Sector Research Centre. – Working Paper 124. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.birmingham.ac.uk/generic/tsrc/documents/tsrc/working-papers/working-paper-124.pdf>
5. Financing Social Enterprise Growth. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.impactventuresuk.com/wp-content/uploads/2015/06/E3M\\_Financing-Growth\\_May-2015.pdf](http://www.impactventuresuk.com/wp-content/uploads/2015/06/E3M_Financing-Growth_May-2015.pdf)

6. Financing Social Enterprises in the UK / The Social Investment Consultancy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tsiconsultancy.com/wp-content/uploads/2012/04/Financing-Social-Enterprises-Mar-2011.pdf>
7. Policy Brief on Scaling the Impact of Social Enterprises Policies for social entrepreneurship [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/cfe/leed/Policy-brief-Scaling-up-social-enterprises-EN.pdf>
8. Social economy and social entrepreneurship Social Europe guide Volume 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/social-economy-guide.pdf>
9. Social Enterprise UK The State of Social Enterprise Survey 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://socialenterprise.org.uk/public/uploads/editor/SEUK\\_StateofSocialEnterprise\\_FINAL\\_WEB.pdf](http://socialenterprise.org.uk/public/uploads/editor/SEUK_StateofSocialEnterprise_FINAL_WEB.pdf)
10. Social enterprises // European Commission. Social economy in the EU. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises\\_en](http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en)
11. Weber, C., Kröger, A. and K. Lambrich, “Scaling Social Enterprises: A Theoretical Grounded Framework”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 32/19, 2012, Art. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://digitalknowledge.babson.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2569&context=fer>

*Надійшла до редакції 25 серпня 2017 р.*

## АЛГОРИТМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ БЕЗПЕКИ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

**А.О. Бойко, к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики,**

**Є. І. Чецевий, студент,**

*Сумський державний університет, м. Суми, Україна;*

**В.В. Безрук, студент,**

*Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна*

*У статті досліджені існуючі види та механізми реалізації протиправних фінансових операцій в мережі Інтернет. На кожному з етапів купівлі/продажу товарів, робіт та послуг через мережу Інтернет встановлені ризики, які загрожують покупцю та продавцю. Запропоновано алгоритм впровадження посередника в процес проведення фінансових операцій в мережі Інтернет з метою підвищення їх безпеки. Визначено механізм практичної реалізації підвищення безпеки проведення фінансових операцій в мережі Інтернет за допомогою web-додатку, який буде формалізувати роботу штучно введеного посередника.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-21

### ВСТУП

З кожним роком безготівкові платежі через Інтернет набирають все більше популярності. За результатами першого півріччя 2017 року частка безготівкових розрахунків в загальному обсязі операцій з використанням платіжних карт в Україні склала 38,1%, збільшившись за три місяці майже на 3%. Крім того, справедливо зазначити, що частка грошових переказів складає 27% від всіх транзакцій з карти.

В той же час, справедливо зауважити, що разом зі збільшенням популярності розрахунків через Інтернет, збільшилась й кількість шахраїв. Одна з ключових проблем у сфері електронної комерції – це продаж неіснуючих товарів. За статистикою, кожен шостий українець був ошуканий при здійсненні фінансових операцій в Інтернеті. Сутність шахрайства полягає в тому, що споживач сплачує за товар вигідну для нього ціну, проте він цей товар не отримує.

Таким чином, в умовах розвитку емерджентної економіки, актуальності набуває розробка зрозумілого та зручного у використанні, а також надійного інформаційного сервісу проведення безпечних фінансових операцій в Інтернеті.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблему шахрайських дій пов'язаних з проведенням фінансових операцій в Інтернеті досліджували такі вчені, як Мусієнко О. Л., Паламарчук Л. П., Постіл Н. С., Романенко Т.В. Самойлов С. В., Том Зеллер Мл., Джеймі Довард, Кейлі Бурк та інші.

Здебільшого науковці акцентують свою увагу на питаннях вивчення «слідів», які залишаються при вчиненні протиправних фінансових операцій в мережі Інтернет, в тому числі, і на «Інтернет-аукціонах». Так, вчені розкривають зміст протиправних дій, виділяють та вивчають основні дії, які вчиняються при скоєнні злочину та визначають наслідки для споживачів фінансових послуг. В той же час, справедливо зауважити, що в науковій літературі обмежена кількість праць присвячених алгоритмізації процесу підвищення безпеки проведення фінансових операцій.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення методів реалізації протиправних фінансових операцій в мережі Інтернет та проведення алгоритмізації процесу підвищення безпеки проведення фінансових операцій

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Протягом 2016-2017 рр. оплата товарів, робіт та послуг через мережу Інтернет набуває дедалі більшої популярності. Це пов'язано з тим, що такий спосіб проведення фінансових операцій є доступний, зручний і економить час. Дані тенденції зумовлюють активізацію процесу виникнення різних платіжних систем, які допомагають здійснювати фінансові операції. На основі кількості зареєстрованих клієнтів в платіжних система, можна стверджувати, що найпопулярнішими в українському сегменті мережі Інтернет є такі системи електронних платежів: Webmoney, Яндекс.деньги, RBK Money, Ukrmoney, E-Gold і PayPal. Таким чином, можна зробити висновок, що розповсюдженість та популярність механізму проведення фінансових операцій через мережу Інтернет змінила вектор незаконних дій з реального у віртуальний фінансовий сектор.

Переходячи безпосередньо до дослідження шахрайських дій пов'язаних з проведенням фінансових операцій в мережі Інтернет, зауважимо, що, в своїй більшості, зловмисники використовують відомі «Інтернет-аукціони» та так звані «дошки об'яв», до відбувається купівля/продаж товарів, робіт та послуг. Такий підхід з одного боку, дозволяє використати авторитет відомих майданчиків проведення фінансових операцій, а з іншого охопити велике кола потенційних клієнтів.

В цілому, найбільш розповсюджені види шахрайств пов'язаних з фінансовими операціями в мережі Інтернет можна згрупувати у таблицю 1.

Таблиця 1 – Сутність та методи реалізації протиправних фінансових операцій в мережі Інтернет

Назва	Сутність	Метод реалізації
Шахрайство з авансовим платежем / передплатою	Споживачів просять надіслати кошти, щоб внести авансовий платіж за надання послуги або отримання товару	Шахраї видають себе за представників неіснуючих компаній, вимагаючи перерахувати «аванс» перед наданням послуги
«Нігерійські» листи щастя	Споживачі отримують лист від фіктивного адвоката	Лист приходить на адресу користувача мережі Інтернет від імені фіктивного адвоката і містять історію про те, як у Нігерії «Ваш» далекий родич трагічно загинув, залишивши вам у спадок величезне майно, але спочатку необхідно надіслати гроші на обслуговування рахунку
Онлайн-продажі	Шахрай не висилає гроші за товар	Шахрай, прикидаючись покупцем, пише продавцю, що готовий вислати поштою чек, який покриває і вартість покупки і суму, яка необхідна для пересилання. Продавець і справді отримує чек, оплачує відправку товару, а потім з'ясується, що чек був фальшивий. І продавець втрачає як товар, так і гроші.
Фішинг	Шахраї надсилають потенційному клієнту лист з банку або платіжної системи, наприклад, PayPal. У листі написано, що з рахунком клієнта є якісь проблеми, для вирішення яких необхідно пройти по посиланню з листа. Найчастіше ця вимога супроводжується загрозою блокування банківського рахунку.	Посилання, як правило, веде на фальшивий сайт банку - як правило, він виглядає в точності, як справжній сайт, та і адреса відрізняється лише однією літерою. Довірлива жертва вводить справжній логін та пароль, тим самим повідомляючи їх шахраям, після чого відбувається зняття коштів з рахунку клієнта або їх переведення на інші рахунки та виведення в офшорних зонах.

Для більш повного розуміння суті шахрайських дій, надаємо узагальнену характеристику принципів діяльності таких сайтів і мобільних додатків. Отже, дані сайти надають можливість своїм користувачам виставляти лоти на продаж та вести



торги за вже виставлені лоти.

Для цього всі користувачі повинні:

1) зареєструватися на сайті – для кожного окремого інтернет порталу встановлюється адміністрацією порталу;

2) підтвердити реєстрацію;

3) виставити лот, встановивши його початкову вартість (також можливі випадки «фіксованої вартості» – вартість, за яку продавець згоден продати товар без торгів).

Для покупців та учасників торгів пункти 1 і 2 такі ж самі, тільки після цього вони мають можливість брати участь у торгах аукціону.

Сайт виступає в якості посередника між продавцем та покупцем, надаючи «середовище» для проведення торгів. На більшості таких сайтах, є можливість:

– продивлятися фотографії лотів, їх відео-записи;

– читати відгуки та коментарі стосовно певних лотів, осіб, що виставляють лоти (продавців) та осіб, що беруть участь в аукціоні як покупці, а також вести переписку між користувачами для обговорення деталей угоди (форма відправки товару, терміни відправки, форма сплати тощо).

Відповідно до загально прийнятих правил після закінчення торгів продавець та покупець домовляються про спосіб передачі товару та форму сплати. Для цього покупцю надсилаються контактні дані продавця.

Процедура обумовлення способу передачі товарів/грошей може відбуватися як за допомогою сервісів сайту, так й іншими способами – сервіси електронної пошти, миттєвих повідомлень, телефонами тощо.

Більшість з відомих інтернет-порталів мають такий сервіс як «популярність продавця». Суть цього сервісу полягає у тому, що при кожному вдалому продажу товару (товар, що був відправлений покупцеві, належної якості, відповідає описаному у характеристиці лоту та у встановлений домовленістю термін) покупець оцінює продавця за школою довіри та популярності.

До критеріїв, які повинні бути враховані при оцінці продавця, як правило, відносять добросовісність учасника правочину. Під добросовісністю продавця зазвичай розуміють виконання ним своїх зобов'язань, тобто товар, що був відправлений покупцеві, має бути належної якості, відповідати описаному у характеристиці до лоту та маж бути надісланим у встановлений домовленістю термін.

Процедура оцінювання рівня довіри до продавців на різних сайтах може відрізняються, але суть залишається незмінною та зводиться до описаного вище. За весь час діяльності продавця (з моменту реєстрації) складається середньостатистична оцінка його роботи, яка відображається серед інших відомостей стосовно продавця. За загальним правилом, чим більше це число – та більше вдалих угод було укладено, відповідно – більший рівень довіри до продавця.

Аналогічна процедура оцінки рівня довіри використовується стосовно покупців. Таку оцінку проводять, як правило, подавці за подібною методикою, тільки в якості критеріїв оцінки виконання зобов'язань покупця виступає вчасність та відповідність суми оплата заздалегідь домовленим способом. Інформація стосовно рівня довіри до покупця також може відобразитися у відомостях про нього.

Така процедура була розроблена для користувачів Інтернет-порталів з метою інформування про сумлінність продавців та покупців.

Однак, як вже зазначалося вище, ідеї, які спрямовані на покращення рівня здійснюваних послуг, зловмисники використовують в своїх інтересах. Так, шахраї, як правило, намагаються з початку підняти рівень довіри до себе. Для досягнення цієї мети вони сумлінно виконують свої обов'язки як продавців. Коли досягається достатньо високий рівні довіри, зловмисники починають займатися шахрайствами.

На основі зазначеного вище, можна створити схему за якою відбувається передача грошей/товару в мережі Інтернет (рис. 1)



Рисунок 1 – Схема передачі грошей/товару в мережі Інтернет

На основі схеми зображеної на рис. 1. можна виділити декілька випадки здійснення угоди:

1. Продавець відправив товар після чого отримав гроші;
2. Покупець відправив гроші після чого продавець відправив товар;
3. Покупець відправив частину грошей після чого йому був відправлений товар і вже після отримання товару відсилає решту коштів.

Аналізуючи схему, можна дійти висновку, що дії, які вчиняються при шахрайствах передачі товарів/грошей в Інтернеті, можна умовно поділити на два «сценарії»:

– за першим – покупець сплачує вартість лоту, але отримує товар незадовільної якості (товар не відповідає описаному у характеристиці до лоту за кількісно-якісними характеристиками), отримає не той товар або зовсім його не отримує – умовно назвемо «шахрайства з боку продавця»;

– за другим – продавець висилає товар, а кошти за нього не отримує (повністю, або частково) – умовно назвемо «шахрайства з боку покупця».

При шахрайстві з боку покупця – при отриманні товару особа не сплачує вартість товару повністю або частково (рис. 2).

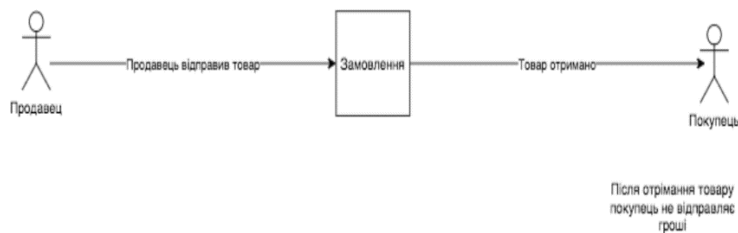


Рисунок 2 – Шахрайство з боку покупця

При шахрайствах з боку продавця, враховуючи те, що описання до лоту, що виставляється на торги, робиться самостійно особою, що його виставляє (продавцем), шахрай свідомо та навмисно вносить в його описання такі характеристики, що не відповідають дійсності (кількість, якість, матеріали виготовлення тощо).

Також слід відмітити, що не рідко, визначивши спосіб оплати і отримання грошей шахраї просто не висилають товар, чи висилають той товар, що не відповідає лоту. (рис. 3).

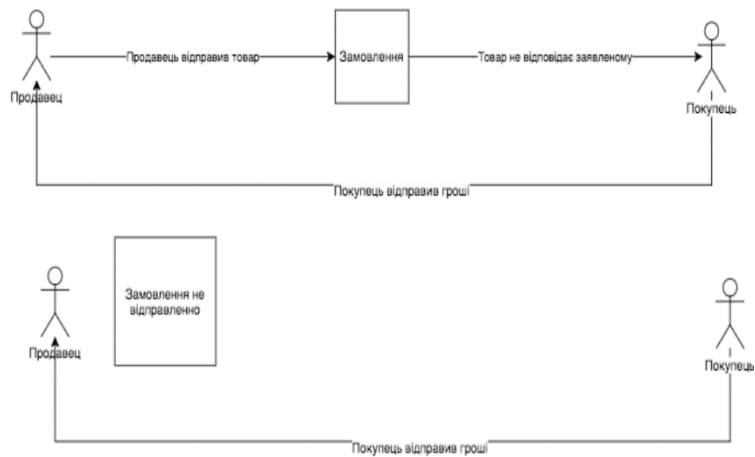


Рисунок 3 – Отриманий товар не відповідає заявленому і товар не відправлений

Отже, при здійсненні операції передачі грошей/товару в мережі Інтернет, можливо виділити три точки де можуть виникнути ризики.

Для вирішення проблеми виникнення цих ризиків, запропоновано створити сервіс який буде виконувати роль посередника в цих угодах. Цей сервіс має допомогти в передачі грошей чи товару до споживачів без ризиків.

У разі виникнення шахрайства зі сторони покупця чи продавця, він допоможе вирішити суперечку вибравши сторону постраждалого від шахрайства, якщо у цієї сторони будуть і докази.

Під час використання стороннього сервісу, в початковій схемі передачі грошей/товару в мережі Інтернет (рис. 1) добавиться ще один етап, тобто в схемі бере участь тепер і посередник, а отже угода тепер має більше стадій.

Нові стадії, етапи угоди передачі грошей/товару в яких буде приймати участь посередник, а також його роль в нейтралізації шахрайських дій, формалізовано на основі рисунку 4.

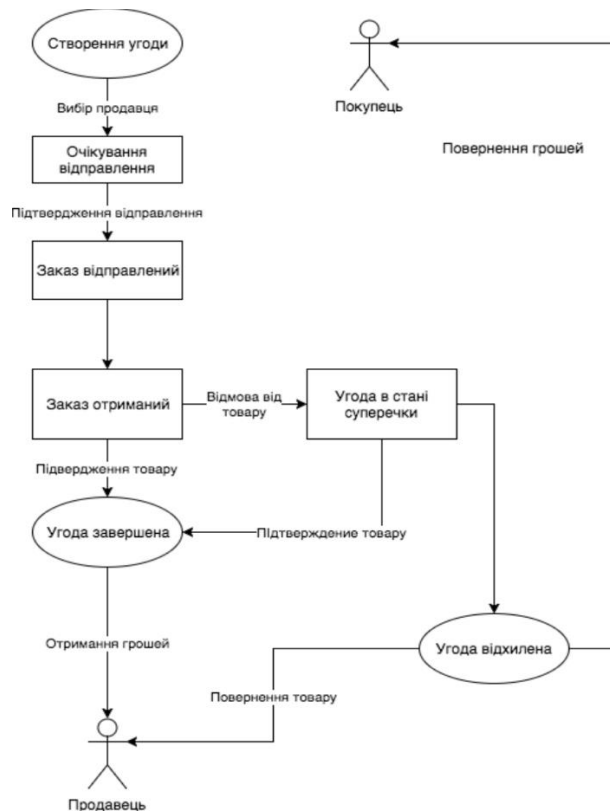


Рисунок 4 – Здійснення фінансових операцій в мережі Інтернет за участю посередника

Зупинимось на кожному етапі рисунку 4 і розглянемо його більш детально, з метою всебічного розуміння тієї ролі, яку посередник буде відігравати в здійсненні безпечних фінансових операцій та угоди. Отже, етап перший – після того як покупець і продавець домовилися про конкретний товар і спосіб оплати покупець створює угоду на сайті цього сервісу. Етап другий – сервіс знімає заявлену суму грошей з карти покупця і зберігає у себе до отримання заказу покупцем. Етап третій – продавець бачить, що гроші вже є на сервісі і відправляє товар. Продавець відмічає все це на сервісі додавши накладну. Етап четвертий – покупець отримує товар, підтверджує отримання і його стан на сервісі. Після чого угода буде завершена і гроші будуть перераховані сервісом на карту продавця.

Так все має працювати при сумлінній роботі продавця і покупця, тобто без шахрайства сторін.

Тепер розглянемо стадії на яких можуть виникнути проблеми. На третьому етапі продавець відправляє неякісний товар, після чого покупець створює суперечку на сервісі в якій приймають участь покупець, продавець і модератор зі сторони сервісу. Продавець може, наприклад, додати до суперечки відео на якому розпаковує посилку і де видно, що це не заявлений товар. Коли модератор проаналізує відео, то гроші можуть бути повернуті до покупця. Вирішити суперечку в сторону покупця може і сам продавець, коли визнає свою помилку, що випадково відправив не той товар.

Випадок коли покупець не відправляє гроші не виникає тому, що угоду на сайті сервісу створює сам покупець, після чого у нього відразу знімається баланс грошових коштів на рахунку.

## ВИСНОВКИ

Підводячи висновок, можна зазначити, що в сучасних наукових роботах достатньо детально розглянуті види шахрайства в мережі Інтернет, але більшість з досліджують саме етапи, коли може виникнути ризик. Проте тільки обмежене коло науковців задається питанням, як все ж таки здійснювати фінансові операції в мережі Інтернет безпечно. Виходячи з цього, нами було запропоновано вирішити проблему шахрайства в мережі Інтернет під час передачі грошей/товару за допомогою сервісу, який відіграє роль посередника в здійсненні фінансової операції. Це дозволяє зменшити ризик виникнення шахрайства, як зі сторони продавця, так і зі сторони покупця.

Вбачається, що запропонований сервіс необхідно реалізовувати у вигляді web-додатку. Кожен з учасників угоди повинен мати аккаунт на цьому сайті для переказу або отримання грошей. В web-додатку необхідно реалізувати зручний пошук користувачів, кому потрібно перерахувати і яку саме суму грошей. Для зручності на головній панелі відобразити всі фінансові операції із повною інформацією (відправник грошей, одержувач грошей, дата створення угоди, поточний статус угоди) про фінансову операцію. Також на цій панелі необхідно додати кнопки в залежності від статусу угоди, за допомогою яких користувачі зможуть відмінити угоду, підтвердити доставку товару та відкрити суперечку. Ще однією з базових умов для відправника грошей буде прив'язка кредитної карти до сервісу для зняття грошей для перерахування, а для одержувача це аккаунт в платіжній системі stripe для безпечних транзакцій.

## SUMMARY

*The article examines the existing types and mechanisms for the implementation of illegal financial transactions on the Internet. At each stage of the purchase / sale of goods, works and services through the Internet, there are risks that threaten the buyer and seller. An algorithm for the implementation of an intermediary in the process of conducting financial transactions on the Internet in order to increase their security is proposed. The mechanism of practical implementation of improving the security of conducting financial transactions on the Internet through the web-application, which will formalize the work of an artificially introduced intermediary, is determined.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Украинцы переходят на онлайн-платежи – НБУ. URL: <https://www.segodnya.ua/economics/finance/ukraincy-perehodyat-na-onlayn-platezhi-nbu-701539.html>
2. Особливості слідової картини шахрайств, що вчиняються в мережі інтернет URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/57.pdf>.
3. Самойлов С. В. Інтернет-аукціони як спосіб шахрайств в мережі Інтернет. Співпраця поліції/міліції зі службами безпеки Інтернет-сайтів (аукціонів, соціальних мереж тощо) у боротьбі з інтент-злочинністю на підставі національного законодавства, яке діє у Європейському Союзі : матеріали конф. м. Хмельницький, 16–17 листопада 2010 р. : ГУМВС України в Хмельницькій області, 2010. С. 75–77.
4. British fraud ran Beijing ticket scam. URL: <http://www.smh.com.au/news/off-the-field/olympic-ticket-scammer-unmasked/2008/08/05/1217702042881.html>
5. Ticket swindle leaves trail of losers. URL: <http://www.smh.com.au/news/latest-news/ticket-swindle-leaves-trail-of-losers/2008/08/03/1217701854125.html>
6. How boom in rogue ticket websites fleeces Britons. URL: <https://www.theguardian.com/world/2008/mar/09/olympicgames2008.internet>
7. A Common Currency for Online Fraud; Forgers of U.S. Postal Money Orders Grow in Numbers and Skill. URL: <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9907EED81231F935A15757C0A9639C8B63&n=...&smid=pl-share>
8. Теоретичні засади розслідування шахрайства в сучасних умовах. URL: [http://library.nlu.edu.ua/POLN\\_TEXT/MONOGRAFIJ\\_2010/Musienko\\_2009.pdf](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2010/Musienko_2009.pdf)

*Надійшла до редакції 30 серпня 2017 р.*

## РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ НА УКРАЇНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

*О.Ю. Чигрин<sup>1</sup>, доцент, к.е.н.,*

*О.М. Івахненко<sup>1</sup>, студент,*

*<sup>1-2</sup>Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*У статті розглядається стан ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні та інших країнах Європи. Обґрунтовується необхідність реформування ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні.*

*Ключові слова: ринок землі, раціональне землекористування, земельні відносини, управління, мораторій, аграрне природокористування.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-22

### ВСТУП

Сучасною проблемою вітчизняної економіки є формування цивілізованого ринку землі. Україну виділяють в світі як країну, яка має вагомий аграрний потенціал через найбільші запаси чорноземів. Земля, - цей вагомий компонент продуктивних сил, досі не інтегрована до цивілізованого ринкового обміну [1].

Ринок землі – це засіб перерозподілу земельних ділянок між власниками і користувачами шляхом економічних методів на основі конкурентного попиту та пропозиції, що забезпечує: купівлю-продаж, оренду, заставу земельних ділянок або прав на них; визначення вартості землі та визнання її капіталом і товаром; розподіл простору між конкуруючими варіантами використання земель та суб'єктами ринку . Ринок землі як саморегулююча в установленому правовому середовищі система складається з семи основних елементів: попит, пропозиція, ціна, менеджмент, маркетинг, інфраструктура, ділові процедури [2].

В Україні, як і в будь-якій іншій країні світу, ринок землі виконує три головні завдання: забезпечує реалізацію принципу ефективного використання землі; формує відношення до землі як до особливої цінності, сприяє збереженню земель і підвищенню їхньої родючості; забезпечує розширення доступу селян до землі, головним чином тих, хто здатний ефективно господарювати, виробляти необхідну для ринку сільськогосподарську продукцію [3].

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми та теоретичні аспекти розвитку земельних відносин та формуванню ринку земель сільськогосподарського призначення досліджували у своїх працях багато вітчизняних вчених-економістів: Андрійчук В. Г., Гуторова О.І., Даниленко О.С., Добряк Д.С., Живко З.Б., Кваша С.М., Ліщенко Т. М., Онищенко О.М., Саблук П.Т., Савчук Л. В., Сохнич А.Я., Третяк А.М., Федоров М.М., Юрчишин В.В. та інші. Незважаючи на наукові напрацювання, дане питання залишається до сьогоднішнього дня не вирішеним. Складність та багатогранність проблеми реформування земельних відносин призвела до того, що досі не існує єдиної думки, щодо моделі ринку сільськогосподарських земель в Україні.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Метою статті є аналіз вітчизняного ринку землі та особливості міжнародного досвіду європейського землекористування та обґрунтування необхідності реформування ринку землі сільськогосподарського призначення на Україні.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Необхідність запровадження повноцінного ринку земель зумовлена реаліями сьогодення. Еволюційний шлях становлення та формування ринку землі передбачає декілька етапів (рис. 1).

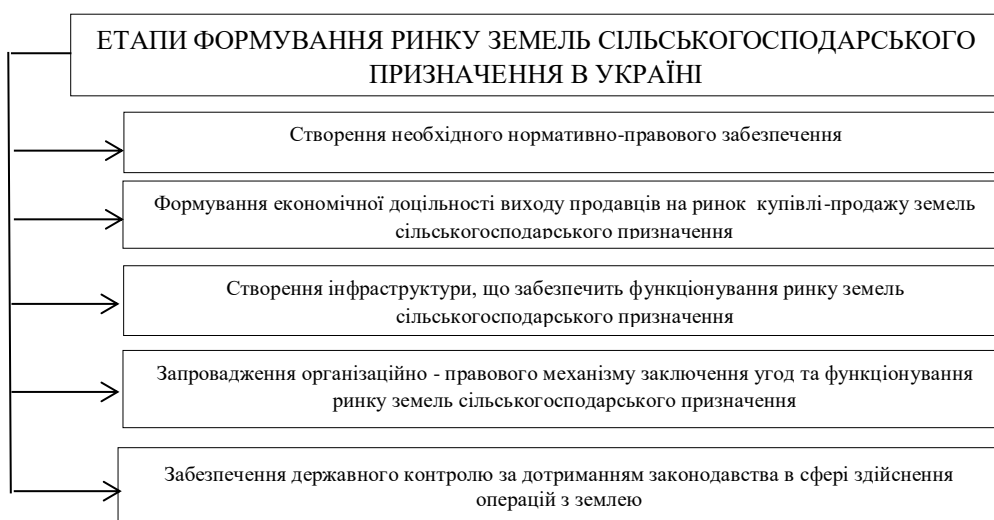


Рисунок 1 – Етапи формування ринку земель сільськогосподарського призначення [4]

Практика аграрного господарювання західних країн підтверджує, що немає вільного і необмеженого права приватної власності на землю, безконтрольних операцій з купівлею і продажем земель. Створення та функціонування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель неможливе без участі держави [5].

У зв'язку з цим створення та функціонування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель потребує посилення державного регулювання у цій сфері. Державне регулювання ринку землі в національній економіці здатне забезпечити вихід не тільки із аграрної кризи, а й із економічної кризи загалом. Як стверджує світовий досвід, кожний відсоток виробленої в аграрному секторі продукції після всіх стадій перероблення, збільшуючись у ВВП у 3–4 рази, стимулює розвиток усіх суміжних галузей [6].

Зазначимо, що проведення земельної реформи на етапі відкриття ринку землі в Україні зумовлено умовами співпраці з Міжнародним валютним фондом. На початковому етапі земельної реформи (з 1991 року) проводили здебільшого інвентаризацію земель, встановлювали та видавали документи на різні форми власності на землю. У 2001 році був прийнятий Земельний кодекс, який остаточно закріпив право приватної власності на землю [7]. Сім мільйонів громадян отримали право на приватизацію 28 млн. га земельних паїв. Проте приватизація відбулася у дуже дивний спосіб: власники паїв залишилися лише на папері, бо з 1.01.2002 року був введений мораторій на продаж аграрних земель [8].

Спираючись на компетентні оцінки [3, 4, 5, 6, 9, 10, 11] можна констатувати, що земельна реформа в Україні не є ефективною внаслідок низки причин:

- до цього часу не визначено основні державні орієнтири та механізми правового, економічного, фінансового і соціального розвитку подальших реформ у цьому напрямі, а також шляхів їх забезпечення та реалізації;
- спостерігається відсутність виваженої та системної державної політики та стратегічного планування в сфері земельного законодавства, особливо щодо земель сільськогосподарського призначення;
- ігнорується досвід країн із розвиненою ринковою економікою з орієнтацією на

орендно-іпотечні відносини;

– не відслідковується позитивна динаміка щодо здійснення заходів з формування ринкової інфраструктури у сфері земельно-майнових відносин.

В той же час вирішення поточних проблем в аграрному секторі України досить часто пов'язують із завершенням земельної реформи, зняттям мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, включенням вартості землі в економічний обіг та визнанням її капіталом на рівні з іншими засобами виробництва. Це має сприяти зміцненню і поліпшенню фінансового стану сільгоспідприємств та формуванню ефективного власника-господаря. Однак питання щодо скасування мораторію на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення поки що не знаходить однозначного вирішення [12].

Мораторій на продаж землі в Україні було введено у 2002 році і відтоді його постійно продовжували: так, тепер його продовжено до 1 січня 2019 року. Позиція прем'єр-міністра Володимира Гройсмана щодо зняття мораторію, яку він озвучив нещодавно, полягає в тому, що обіг землі можна запустити на першому етапі тільки між фізичними особами, які є громадянами України, і в рамках обмежень не більше як 200 га для однієї особи. При Мінагрополітики було створено робочу групу, яка пріоритетним напрямом роботи на найближчі місяці визначила формування концептуальних засад обігу сільськогосподарських земель, розробку та подання на розгляд Кабінету міністрів України законопроекту «Про обіг земель сільськогосподарського призначення». У рамках цього напрямку передбачено створення національної платформи для проведення електронних аукціонів з метою забезпечення максимальної прозорості продажу державних та комунальних земель, а також надання можливості її використання для угод купівлі-продажу приватним особам [7].

Отже концепція того, яким має бути ринок землі в Україні перебуває у процесі формування.

Зазначимо, що мораторій на відчуження земель сільськогосподарського призначення регулюється Земельним кодексом України, в п. 15 Перехідних положень якого впроваджено заборону на відчуження земель сільськогосподарського призначення до вступу в дію закону про обіг земель сільськогосподарського призначення [13].

У підсумку, 16 років вирішували чи дозволяти угіддя виставляти на торги іноземцям та скільки землі може купити одна людина. Пайовики за законом можуть здавати ділянки в оренду, міняти на іншу, передавати у спадок або працювати на ній самостійно. Разом з тим українці не можуть продати землю, поміняти цільове призначення, внести в статутний капітал підприємства або передати в заставу. Власники паїв здають угіддя за безцінь (рис.2), і намагаються продати в обхід закону. В Україні орендарі платять власникам земельних ділянок загалом 1 093 гривень за гектар на рік [14].



Рисунок 2 – Середня вартість оренди землі по регіонах України у 2016 році [14]



Паралельно з'явився і розпочав процвітати тіньовий ринок землі. Так, на популярному сервісі оголошень OLX є купа оголошень щодо продажу земельного паю. Вартість залежить від розміру паю, його географічного розташування та інших чинників. Станом на квітень 2017 року найдешевше земля вартувала у Донецькій, Луганській і Запорізькій областях – не більше 2000 доларів США за 1 гектар. Найвищі середні ціни пропозицій серед областей України – у Полтавській, Вінницькій, Волинській – від 3500 до 4000 дол./га, і в Київській області – понад 6000 дол./га (рис.3).



Рисунок 3 – Тіньовий ринок землі в Україні [15]

Найчастіше подібні операції здійснюються через укладення договору емфітевзису, згідно з яким власник земельної ділянки сільськогосподарського призначення передає своє право користування іншій особі на довгостроковій основі [16].

На нашу думку, можливість існування тіньового ринку землі в Україні викликана дією мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення, бо частина власників паїв не може або не бажає обробляти землю самостійно (за даними дослідження USAID «Проект АгроІнвест» [16] 79% власників паїв – це люди старші за 50 років та 43% - люди старші 60 років).

На сьогоднішній день ціна на українську землю не досягла європейської, однак, якість українського чорнозему набагато вища, ніж, наприклад, у Франції чи Німеччині. Ціни продажу на добре розвинених ринках приблизно рівняються величині капіталізації економічної віддачі від оренди землі [16]. Найдорожче землю оцінюють на Мальті. Тут один гектар коштує 181282 долари, найдешевша земля у Росії – 1140 доларів (рис.4).

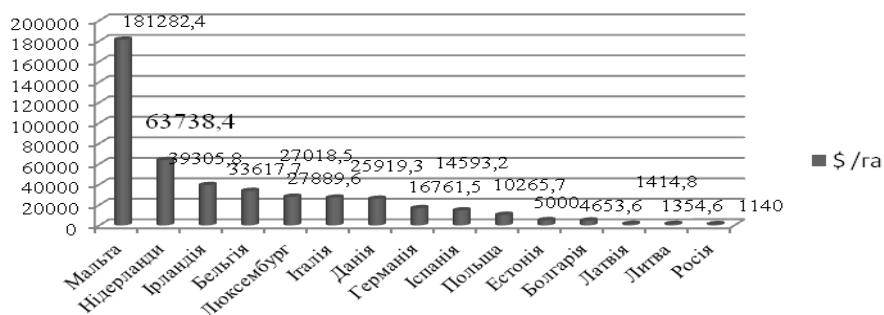


Рисунок 4 – Середні ціни одного гектару землі в країнах Європи у 2016 році (побудовано авторами за даними [12])

В IMF group Ukraine прогнозують: після скасування мораторію вартість української землі зросте з 1100 до 2755 доларів за перші п'ять років (рис. 5). Вигоду отримають і

пайовики, і агропідприємства. Наприклад, з 2015-го Держгеокадастр віддають в оренду держземлі за ринковим принципом через електронний аукціон. За рік орендна плата на державні угіддя виросла на 27%. При цьому в країні 27,7 млн. гектар розпайовано і 10,5 млн. - у державній власності [11].

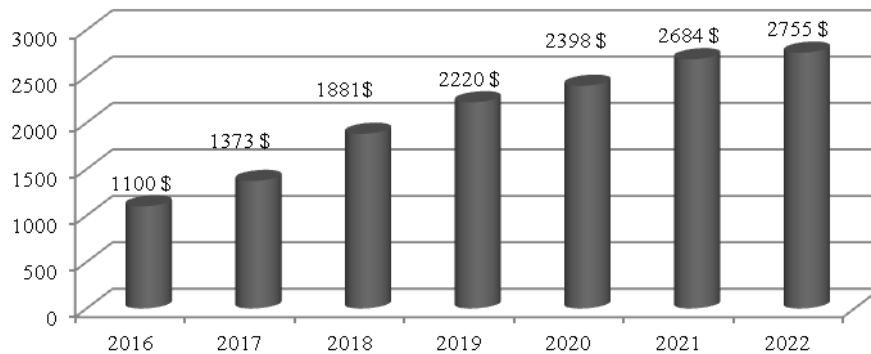


Рисунок 5 – Очікувана ціна 1га сільськогосподарської землі після становлення внутрішнього ринку продажу землі [14]

Також стримування повноцінного включення земель сільськогосподарського призначення у економічний обіг на ринкових засадах обумовлено потенційною небезпекою виникнення низки негативних явищ суспільно-економічного характеру, зокрема :

- внаслідок масштабного скуповування земель сільськогосподарського призначення монополіями групами.
- внаслідок відчуження селянами земельних ділянок сільськогосподарського призначення за ціною, що є істотно нижчою за економічно обґрунтовану.
- внаслідок акумуляції значних площ сільськогосподарського призначення у власності фінансових установ (комерційних банків) під час переходу заставної землі у власність заставаутримувача [11].

Проаналізуємо як ринок землі вплине на життя українців (табл. 1).

Таблиця 1 – Позитивні та негативні наслідки ринку землі в Україні

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Кошти за продані паї дадуть змогу селянам вийти з кризи, село «оживе»	Паї селян можуть бути скуплені за безцінь в результаті їх правової неосвіченості
Нові власники землі запровадять новітні технології, куплять нову техніку і як результат зросте врожайність	Ймовірність примусового продажу землі під тиском місцевих органів влади
Зростуть інвестиції в сільське господарство, які в свою чергу підвищать доходи до бюджету	Ймовірність росту корупції з боку можновладців, які переоформлюють права власності на землю
З'являться нові робочі місця	Масовий продаж земельних ділянок (особливо з боку спадкоємців-містян) може спричинити падіння цін на землю
Припиниться відтік молоді із села	Заборону про продаж землі тільки громадянам України стануть обходити перш за все іноземці, створюючи фіктивні господарства
Зросте рівень кваліфікації аграрників	Для отримання прибутку нові власники будуть виснажувати землі нехтуючи законами раціонального та збалансованого землекористування.

Джерело : розроблено авторами на основі [2,14,15,17,18].

Таблиця 2 – Особливості ринку землі у країнах Європи

Країна	Особливості ринку землі
Австрія	У приватній власності перебуває 53% земель сільськогосподарського призначення. У кожній федеральній землі діє свій закон, що регламентує право власності на землі, а угоди купівлі - продажу регламентуються місцевими виконавчими органами. Так само в окремих провінціях є обмеження щодо ціни та мінімального розміру наділу. Існує заборона на поділення аграрних земель - успадкувати земельну власність може лише одна дитина. Податок від укладання угоди на купівлю землі становить 3,5% від суми угоди, його сплачує покупець. Реєстрація на кадастровій мапі - 1,1% від вартості угоди - теж стягується з покупця. Податок на дохід від продажу наділу становить аж 20% від вартості угоди. Майже 2% землевласників володіють 18,4% аграрних земель.
Болгарія	На початку 1990-х право власності на землю отримали всі, хто зміг довести, що був її власником до 1946 року. До нових власників запроваджувався мораторій на продаж на три роки. Придбати землю можуть громадяни Болгарії, а також компанії з країн ЄС, які працюють на території країни більше 5 років. Ціни на землю держава не регулює, обмежень до площі продажу немає, податку на сільськогосподарські наділи немає.
Великобританія	90% аграрних земель перебувають у приватній власності. Немає жодних обмежень щодо права власності для іноземних компаній чи фізичних осіб. Так само нема обмежень щодо площі землі у приватній власності, за винятком Шотландії, де мінімальна ділянка повинна становити 0,3 га. В окремих адміністративно-територіальних одиницях існує прогресивна шкала оподаткування від нульової ставки, залежно від вартості угоди. Терміни оренди землі не регулюються, за винятком Шотландії - 175 років.
Іспанія	Земельний податок рідко перевищує 0,3% від вартості землі. Податок на передавання прав власності становить 6-7% від ціни угоди. Обмежень на купівлю та продаж землі для іноземців нема. Так само жодної регуляції цінового коридору та мінімальних чи максимальних обсягів земельної ділянки для агробізнесу.
Нідерланди	89% аграрної землі перебуває в приватній власності. Жодних регуляторних обмежень щодо ціни, площі чи країни походження капіталу для інвестицій в АПК у Нідерландах не існує. Податок на придбання земель становить 6% від вартості угоди. Покупець може бути звільнений від сплати податку у разі зобов'язання протягом десяти років не змінювати призначення свого активу. Мінімальний строк оренди земельної ділянки - шість років, фермерського господарства - 12 років. Орендар має пріоритетне право на придбання своєї ділянки у разі її виставлення на аукціон.
Німеччина	Жодних земельних обмежень для власних громадян та іноземців у Німеччині нема. Так само відсутні регуляторні обмеження щодо площ та коридору вартості наділів. Колишні землевласники можуть придбати аграрні землі за пільговою вартістю, але за умов використання їх за призначенням упродовж наступних 20 років. Податок становить не більше 3,5% від вартості угоди і стягується з покупця.
Польща	Ціни на землю держава не регулює. Максимальна площа ділянки у власності фізичної особи - 500 га. Податок на продаж землі коливається в діапазоні 2-5% і стягується з покупця. Податок на землеволодіння відсутній. Часткові обмеження щодо участі іноземного капіталу в купівлі аграрних земель існують, але з 1.05. 2016 року вони були цілковито скасовані щодо громадян ЄС.
Румунія	Обмеження на придбання сільськогосподарських активів незначні: покупець мусить мати професійний досвід чи кваліфікацію управління агросектором. Ціни на землю держава не регулює. Максимальна площа ділянки у власності фізичних осіб - 100 га. Податок на продаж землі становить 2-3% від вартості угоди. Податок на землеволодіння - 2% від суми угоди. Громадяни ЄС мають доступ до купівлі аграрної землі за умови її використання за прямим призначенням.
Сербія	92% аграрних земель перебуває у приватній власності. Частка АПК у національному ВВП Сербії - майже 10%. Ціни на землю держава не регулює, існує обмеження на мінімальну земельну ділянку - 0,5 га. Податок на землеволодіння становить 0,4% від вартості. Іноземці не мають доступу до купівлі землі.
Хорватія	66% полів перебуває у приватній власності, проте значна їх частина - близько третини - не обробляється. Ціни на землю не регулюються, обмежень щодо площі, яка може бути продана в одні руки, нема. Податок на продаж землі і землеволодіння становить 5%. Іноземці не мають доступу до купівлі аграрної землі.
Швейцарія	100% земельної власності перебуває у приватних руках. Жодного державного регулювання чи впливу на ринковий баланс. Жодних обмежень на право купівлі-продажу землі за умов громадянства ЄС або дозволу на проживання у Швейцарії. Єдина умова для придбання аграрних земель - покупець мусить управляти фермою самостійно, маючи досвід чи кваліфікацію. Максимальна площа ділянки регулюється місцевими органами у кожному кантоні. Ціна угоди не повинна перевищувати середню вартість аналогічних ділянок за останні п'ять років на 15%. Податок на володіння землею мінімальний - не більше 0,3% від ринкової вартості землі. Термін оренди повинен бути принаймні дев'ять років.

Джерело : розроблено автором на основі [3, 15, 17, 19].

Як впливає з аналізу літературних джерел, економісти вважають, що за нинішніх умов купівля-продаж сільськогосподарських земель є передчасною так як в Україні:

- відсутній платоспроможний попит на землю;
- є реальна загроза перетворення землі на об'єкт тіньового ринку;
- розвиток агропромислового виробництва потребує великих інвестицій, а купівля-продаж «витісняє» б кошти із галузі;
- необхідно прийняти низку законів, що регулюють ринок землі [3].

До негативних наслідків такого мораторію можна віднести:

1. Заблокована оптимізація землеволодіння і землекористування (спостерігається погіршення технологічних умов використання сільськогосподарських угідь внаслідок черезсумжжя, вкраплення дрібних ділянок інших власників у масиви земель господарств).

2. Заборона вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення зашкодила мільйонам селян. Адже більшість з них не має належних професійних знань та фізичних можливостей займатися землеробською роботою. Спадкоємці цієї категорії сільських жителів переважно проживають в іншій місцевості і ніколи самостійно не будуть працювати на землі.

3. Заборона вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення означає блокування процесів створення конкурентоздатних господарств ринкового типу.

4. Зниження інвестиційної привабливості української аграрної економіки, пов'язаної з підвищенням ризику вкладень [2].

Оскільки мораторій на продаж землі був подовжений до кінця 2017 року, то й досі тривають суперечки, яку модель ринку вибрати Україні та які наслідки це буде мати.

Для зняття мораторію, тобто запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення, необхідно вжити ряд заходів, які забезпечили б його прозорість, демократичність, функціонування в інтересах селянства та контроль як з боку держави, так і громадян [2].

Аналізуючи останні публікації економістів та компетентних фахівців з цього питання можна виділити три можливі моделі ринку землі в Україні: подовження мораторію на тривалий термін; ринок землі у форматі продажу прав оренди та запуск ринку землі поетапно.

На нашу думку, саме третій варіант буде найбільш ліберальним та забезпечить дотримання національних інтересів.

Щоб уникнути помилок, які можуть виникнути при виборі моделі ринку землі, треба максимально використовувати світовий досвід у цьому питанні. Розглянемо детальніше, як працює ринок землі у країнах Європи (табл. 2).

На наш погляд австрійська модель ринку землі є самою збалансованою. Тут досить висока ефективність виробництва, яка заснована на принципах раціонального використання та охорони довкілля. Який шлях обере Україна: європейський чи власний – покаже час.

Для розвитку потенціалу земельних ресурсів України необхідно комплексно вирішувати питання формування державної земельної політики, визначити напрями регулювання земельних відносин. У першу чергу необхідно створити правовий простір на ринку землі, систему захисту прав власності для забезпечення економічної безпеки країни та створення привабливого середовища для інвестицій, у тому числі іноземних. Обов'язковою умовою цивілізованого розвитку ринку землі є ведення державного земельного кадастру й моніторингу земель [10].

## ВИСНОВКИ

В Україні на даний час існує дуже багато невирішених питань. На нашу думку, перед тим як зняти мораторій необхідно зробити наступне:

- завершити формування нормативно-правової бази ринку земель;
- сформувати інфраструктуру земельного ринку;
- удосконалити систему обліку та реєстрації земельних ділянок та прав власності на них;

- провести оцінку земель для встановлення її реальної ціни;
- створити орган, який буде вести моніторинг та контролювати збереження якості землі та відповідність використання земель за призначенням, забезпечити виконання екологічних вимог при використанні земель сільськогосподарського призначення;
- чітко визначити порядок придбання землі та встановити межі у наданні певної кількості земельних угідь в одні руки;
- максимально спростити процедури оформлення угод з земельними ділянками.

## SUMMARY

*The article deals with the state of the agricultural land market in Ukraine and other European countries. The necessity of reforming the agricultural land market in Ukraine is substantiated.*

*Keywords: land market, rational land use, land relations, management, moratorium, agrarian nature management.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Пругська О.О. Формування ринку землі в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/227.pdf>
2. Беседа О.Л. Сучасний стан та перспективи формування ринку землі в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/37.pdf>
3. Красовський Г. Я. Розроблення технології визначення коефіцієнтів розораності земельних масивів / Г. Я. Красовський, О. С. Толчевська // Екологічна безпека та природокористування. – 2014. – Вип. 15. – С. 111
4. Шульга О. Формирование рынка земли сельскохозяйственного назначения в Украине / О. Шульга // Вестник Киевского национального торгового-экономического университета. – 2012. – № 1 (81). – С. 13–23.
5. Єрмаков О. Ю. Розвиток регіонального ринку оренди сільськогосподарських земель / О. Ю. Єрмаков, А. В. Кравченко // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 10–14.
6. Живко З.Б. Екологічнобезпечне функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні / З.Б. Живко, О.І. Руда, О.М. Мартин // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2016. – №2. – С. 36–45.
7. Палажій Г. Ринок землі в Україні: міфи і реальність. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zik.ua/news/2017/06/13/гупок\\_zemli\\_v\\_ukraini\\_mify\\_i\\_realii\\_1113415](http://zik.ua/news/2017/06/13/гупок_zemli_v_ukraini_mify_i_realii_1113415)
8. Як працює ринок землі в 60 країнах світу. — [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/yak-pracyuie-rinok-zemli-v-60-krayinah-svitu>
9. Вірченко О.В. Формування та розвиток ринку землі в умовах економічної модернізації : дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : 08.00.01 / О.В. Вірченко. – К., 2014. – 200 с.
10. Гмиря В. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку / В. Гмиря, С. Власюк // Економіст. – 2013. – № 3. – С. 34–35.
11. Третяк А. М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: монографія / А. М. Третяк. – Х. : Грін Д.С., 2012. – 440 с.
12. Скільки коштує земля в Європі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dyvys.info/2016/09/30/skilky-koshtuye-zemlya-u/>
13. Земельний Кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. ». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T012768.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012768.html)
14. В Україні гряде земельна реформа: що дасть українцям вільний ринок землі. – «Галицькі фінанси» від 16.04.2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://galfinance.info/ekonomika-ta-biznes/2017/04/16/v-ukraini-gryade-zemelna-reforma-shho-dast-ukraincym-vilnij-rinok-zemli/>
15. Баран Г. Земельна реформа в Україні: що дасть українцям вільний ринок землі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marker-ua.info/ua/selskie-gospodarstvo/zemlya/1862-zemelna-reforma-v-ukrayini-shho-dast-ukrayintsyam-vilnij-rinok-zemli/>
16. Сальникова Т.В., Колесник Є.О., Сіліна І.С. Ринок землі: чи готова Україна до нього та які наслідки несе зняття мараторію. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/188.pdf>
17. Марчак Д., Мягкий М. Провали української влади: мораторій на землю. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://voxukraine.org/2016/09/29/zemelna-reforma-ua/#imageclose-31676>
18. Панченко А. Как рынок земли изменит жизни украинцев. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.segodnya.ua/economics/enews/chernozemy-s-molotka-plyusy-minusy-i-ceny--1013558.html>
19. Як працює ринок землі в 60 країнах світу. — [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/yak-pracyuie-rinok-zemli-v-60-krayinah-svitu>

*Надійшла до редакції 22 серпня 2017 р.*

## ОЦІНКА ЯКОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЯК ЕЛЕМЕНТ РЕФОРМИ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

*О.М. Теліженко<sup>1</sup>, д.е.н., проф., завідувач кафедри управління*

*Алфавваз Осама Фавваз Соуд<sup>2</sup>, аспірант*

*<sup>1-2</sup>Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*У статті запропоновано методичний підхід до оцінки якості вищого навчального закладу, який ґрунтується на визначенні інтегрального індексу «якість ВНЗ» та базується на наборі параметрів, що оцінюються та складається з узагальнюючих блоків, а саме параметри якості набору у ВНЗ, параметри якості навчального процесу, параметри якості продукції, параметри іміджу (репутації) ВНЗ.*

*Наведено зміст і класифікація освітніх послуг, визначено поняття «освітня послуга ВНЗ» - як системи знань, інформації, вмінь, навичок, які використовуються з метою задоволення потреб людини і суспільства, сформульовано поняття «якість освітніх послуг» яке загальному вигляді можна оцінити як розбіжність між чеканнями споживача і його сприйняттям послуги після завершення навчання. Для оцінки якості ВНЗ пропонується використання різних джерел оцінок окремих параметрів та показників якості ВНЗ, а саме офіційні документи Міністерства освіти України та ВНЗ, зовнішні експертні оцінки, дані опитувань стейкхолдерів, рейтингові оцінки, що надаються різними агенціями. В роботі представлено у вигляді схеми взаємодії ВНЗ із різними стейкхолдерами.*

*В роботі запропоновано алгоритм розрахунку узагальнюючого індексу «Якість ВНЗ», що проходить в чотири етапи, на кожному з яких визначаються субіндекси, які мають самостійну цінність.*

*Ключові слова: освітня послуга ВНЗ, якість освітніх послуг; інтегральний індекс, рівень якості ВНЗ.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-23

### АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Інтеграція системи вищої освіти України до європейської спільноти та сучасних світових стандартів і норм зумовила необхідність прийняття нового Закону України «Про вищу освіту» [1], що сприяло виходу на перший план потреби у з'ясуванні на теоретичному рівні сутнісних ознак поняття «якість вищої освіти», а також обґрунтування можливих варіантів імплементації положень Закону та прогнозування їхнього впливу на якість вищих навчальних закладів (ВНЗ) в Україні. Система вищої освіти України представляє собою окрему самостійну галузь, що характеризується складним комплексом відносин між ВНЗ, які надають освітні послуги та стейкхолдерами (зацікавлені сторони), а саме споживачами цих послуг – абітурієнтами, а також підприємствами – споживачами кінцевого продукту діяльності ВНЗ – випускниками.

Рівень якості освітніх послуг які надаються ВНЗ, якість вмінь та навичок яку ВНЗ пропонує ринку та суспільству через своїх випускників – це важливі показники враховуючі які будується політика державної підтримки того чи іншого ВНЗ через надання бюджетних місць та закладаються тенденції на розвитку ринку праці в країні.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

У розробку питань теоретичних основ якості освітніх послуг та її оцінки зробили такі науковці: Є.В. Яковлев, В.С. Загорський, Л.Л. Сушенцева, Н.В. Житник, Г.І.Сич, Г.В.Запорожець [2-7]. Однак невизначеним залишається питання формалізації процесу оцінки якості ВНЗ.

**Мета роботи** полягає в комплексному аналізі поняття «якість ВНЗ» та створенні ефективної методики та організаційної технології визначення якості ВНЗ, які могли б стати основою для регулярного моніторингу рівня якості ВНЗ в Україні.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сучасному етапі зміст поняття якості освіти розглядається як інтегральна характеристика системи освіти. Це комплексний показник, що синтезує всі етапи навчання, розвитку і становлення особистості, умов і результатів навчального процесу. Центральним завданням досягнення якості освіти служить орієнтація на запити студентів і створення умов для їх особистого розвитку і подальшої конкурентоспроможності в професійній діяльності.

Поняття «якість освіти» сформувалося й одержало міжнародне визнання в 1998 р. в Парижі на Всесвітньої конференції з вищої освіти, яка констатувала, що підвищення рівня якості освіти стає однією з головних завдань вищих навчальних закладів на тривалу перспективу [6].

В Законі України «Про вищу освіту» під якістю освіти розуміється - рівень здобутих особою знань, умінь, навичок, інших компетентностей, що відображає її компетентність відповідно до стандартів вищої освіти. При цьому, якість освітньої діяльності - рівень організації освітнього процесу у вищому навчальному закладі, що відповідає стандартам вищої освіти, забезпечує здобуття особами якісної вищої освіти та сприяє створенню нових знань [1].

Багатоаспектність категорії «якість освіти» дозволяє трактувати його по-різному.

Одна група науковців трактують якість освіти як відповідність освіти очікуванням і потребам особистості і суспільства (С.Є. Шишов, В.О. Кальней, Є.В. Яковлев) [2].

Друга група дослідників спирається на сформований рівень знань, умінь, навичок і соціально значущі якості особистості [3].

Третя група акцентує увагу на відповідність сукупності властивостей освітнього процесу і його результату вимогам стандарту, соціальним нормам суспільства, особистості [4]

Четверта група розглядає якість освіти як критерій відповідності результату цілям освіти, прогнозованим на зону потенційного розвитку особистості [5]. Тобто якість освіти розглядається як сукупність характеристик освіченості випускника.

Вищий навчальний заклад (ВНЗ), згідно ЗУ «Про вищу освіту» [1] - окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей.

Сьогодні значна увага приділяється якості саме вищої освіти, яка стає індикатором можливостей суспільства до сталого суспільно-економічного розвитку.

ВНЗ, як суб'єкт ринкових відносин у форматі товар – споживач - ринок, як схему наведено на рис.1 [6]

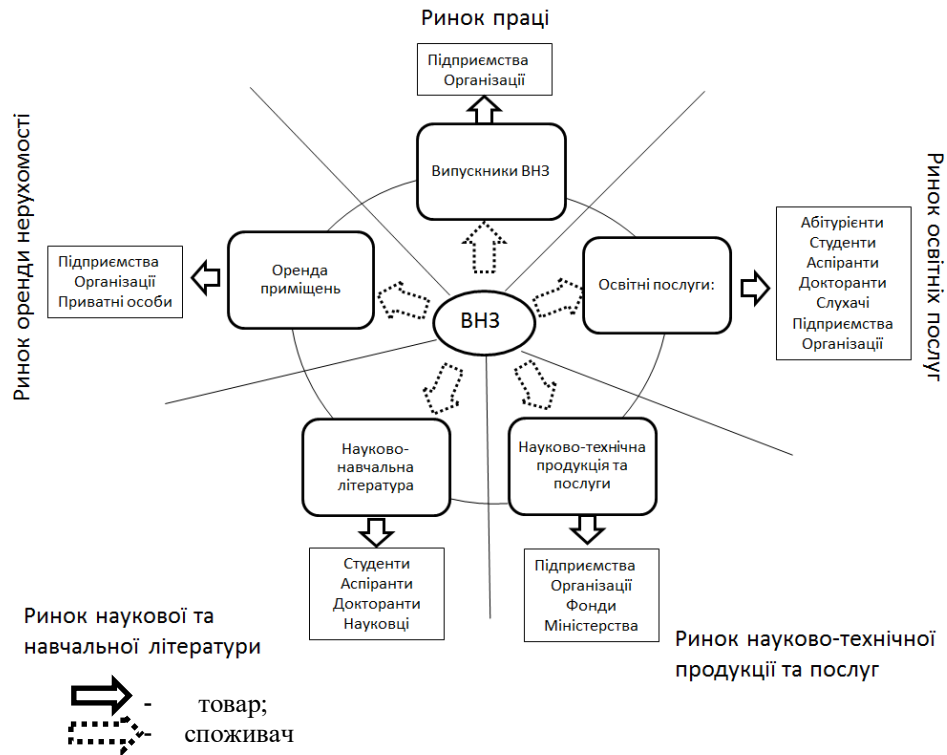


Рисунок 1 - ВНЗ як суб'єкт ринкових відносин

Для визначення якості ВНЗ в роботі запропоновано інтегральний індекс «якість ВНЗ» який містить як об'єктивні характеристики стану ВНЗ, так і суб'єктивні характеристики іміджу ВНЗ в уявленні основних цільових аудиторій. Для ефективного та прозорого процесу вимірювання якості ВНЗ, параметри, що оцінюються повинні відображати якість ВНЗ на різних стадіях освітнього процесу, а саме на «Вході», в «Процесі» та на «Виході». Таким чином, структура набору параметрів, що оцінюються, складається з наступних блоків:

- параметри якості набору у ВНЗ;
- параметри якості навчального процесу;
- параметри якості продукції;
- параметри іміджу (репутації) ВНЗ.

Наглядно, дана структура відображена на рис.2.



Рисунок 2 - Структура параметрів, що оцінюються для визначення якості ВНЗ



Кожному параметру відповідає показник (декілька показників), при цьому параметри вказують на загальні властивості явища, що вимірюється, а показник є операціональним визначенням параметру з зазначенням на конкретні методи та прийоми вимірювання визначеної характеристики об'єкту.

Для оцінки якості ВНЗ пропонується використання різних джерел оцінок окремих параметрів та показника «якості ВНЗ», а саме офіційні документи Міністерства освіти України та ВНЗ, зовнішні експертні оцінки, дані опитувань стейкхолдерів, рейтингові оцінки, що надаються різними агенціями.

В якості суб'єктів оцінювання якості ВНЗ можна виділити основні групи стейкхолдерів та представників цільових аудиторій:

1. Споживачі освіти на «вході» (абітурієнти, які є потенційними студентами; батьки абітурієнтів; директори шкіл та вчителі випускних класів);
2. Споживачі освітніх послуг у ВНЗ (студенти перших курсів; родини першокурсників; випускники ВНЗ; молоді фахівці);
3. Споживачі випускників ВНЗ (кадрові служби підприємств; рекрутингові агенції)
4. Професійна спільнота (керівництво ВНЗ; професорсько-викладацький склад; представники міністерств та відомств).

На рис. 3 наведено схему стейкхолдерського оточення ВНЗ.

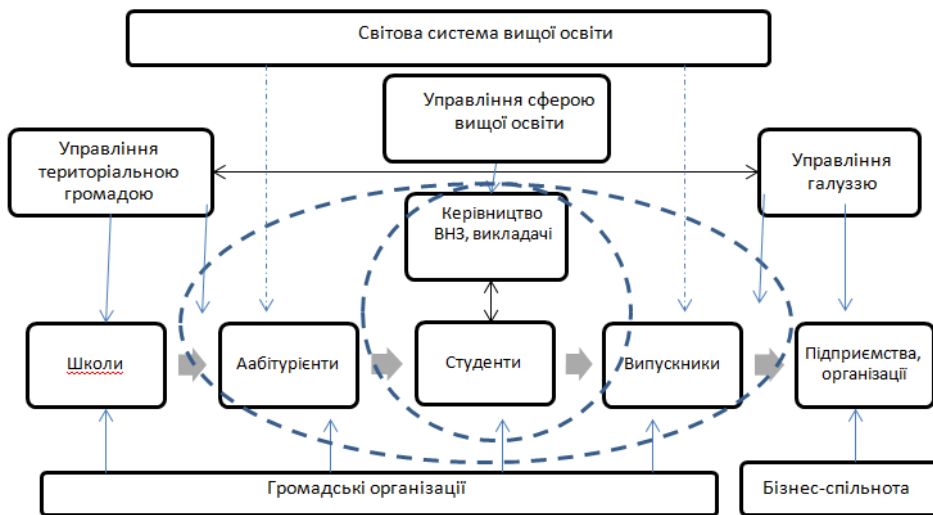


Рисунок 3 - Схема взаємодії ВНЗ із стейкхолдерами

Розрахунок узагальнюючого індексу «якість ВНЗ» проходить в чотири етапи, на кожному з яких визначаються субіндекси, які мають самостійну цінність. На першому етапі визначається вага кожного показника для окремого параметру. Для визначення субіндексів пропонується визначення середньозваженого значення каліброваних значень показників, що становлять конкретний параметр. Сума ваги показників дорівнюватиме кількості показників. Таким чином субіндекси параметрів мають вигляд:

$$P_j = \sum \frac{p_i \times w_i}{100} \quad (1)$$

де  $p_i$  – калібровне значення показника за 10-ти бальною шкалою;

$w_i$  – вага конкретного показника.

Визначення вагомості кожного фактора, це можливо виконати методом

переваг за формулою [8]:

$$w_i = \frac{\sum_{j=1}^N Q_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^N Q_{ij}}, \quad (2)$$

де  $Q_{ij}$  – кількість балів, виставлена  $j$ -м експертом вагомості  $i$ -го фактора;

$N$  – кількість експертів;  $n$  – кількість факторів.

На другому етапі за формулою 2 визначається вагомість кожного параметра усереднені категорій параметрів, а потім визначаються субіндекси категорій. Для цього необхідно розрахувати значення субіндексів параметрів, що утворюють конкретну категорію.

На третьому етапі розрахунку визначаємо індекси мета категорій, що мають самостійне значення. Для цього визначаємо середньозважені значення індексів категорій, що утворюють конкретну мета категорію. Сума вагомостей категорій дорівнює кількості категорій, що входять у відповідний блок параметрів (метакатегорію). Таким чином, індекси мета категорій мають вигляд:

$$I_i = \frac{\sum W_{ck} \times C_k}{S} \quad (3)$$

Де  $W_{ck}$  – вагомість конкретної категорії;

$C_k$  – значення субіндексу конкретної категорії;

$S$  – кількість категорій, що входять в мета категорію  $I_i$ .

На підставі індексів мета категорій вже можливо розраховувати рейтинги ВНЗ, які окремо характеризують місце конкретного ВНЗ серед інших за якістю «Вхід» (відбір студентів), якості «процесу» (якість навчання), якості «Виходу» (якість випускників), а також рейтингу іміджу.

## ВИСНОВКИ

На заключному етапі розраховується узагальнюючий інтегральний індекс «якість ВНЗ», як середньоарифметичне значення індексів мета категорій. При цьому інтегральний рейтинг може розраховуватися не тільки за інтегральним індексом, а також як сума зайнятих місць у чотирьох рейтингах за індексами метакатегорій.

Запропонований у роботі механізм розрахунку індексу якості ВНЗ, можна покласти в основу створення ефективної методики та організаційної технології визначення рівня якості вітчизняних ВНЗ, яка могла б стати основою для регулярного моніторингу якості вищої освіти в Україні.

## SUMMARY

*In the article the methodical approach to assessing the quality of higher education, based on the definition of the integral index of "Quality Universities" and is based on a set of parameters that are measured and consists of the following units PA is the quality parameters set in the university, the parameters of an educational process parameters product quality parameters of image (reputation) universities.*

*An meaning and classification of educational services, definitions of "educational service institutions" - a system of knowledge, information, skills, skills that are used to meet the needs of man and society, the notion "Quality Universities" that general form can be estimated as the difference between consumer expectations and perceptions of its services after graduation. To assess the quality of university proposed assessments used different sources of individual parameters and indicators of "Quality Universities", namely the official documents of the Ministry of Education of Ukraine and Universities, external expert assessments, surveys among stakeholders, among ratings provided by various agencies. The paper presents a scheme of interaction between institutions with different stakeholders.*

*The paper summarizing algorithm calculation index "Quality Universities" held in four stages, each of which is defined subindex, which have independent value.*

*Keywords: educational service institutions, the quality of educational services; integral inde, quality universities.*

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про вищу освіту» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004) [Електронний ресурс]: офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Яковлев Е.В. Управление качеством образования в высшей школе: теория и практика: Монография [Текст] / Е.В. Яковлев. – Челябинск: ЧГПУ, 2008. – С. 148.
3. Управління якістю освіти у вищих навчальних закладах [Текст]: Навч. посіб.: у 2 ч. 1: Теоретичні засади формування систем управління якістю надання освітніх послуг / кол.авт.; за заг. ред. чл.кор. НАН України В. С. Загорського. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. — 136 с. — ISBN 978-966-8687-97-6.
4. Управління якістю освіти: досвід та інновації: колективна монографія / під заг. ред. Л.Л. Сушенцевої, Н.В. Житник. - Дніпропетровськ: ІМА- прес, 2014. - 462 с
5. Новаторов, Э.В. Качобрус: Маркетинговый инструмент для измерения качества образовательных услуг [Текст] / Э.В. Новаторов // Маркетинг. – 2001. – № 6. – С. 54-67.
6. Сич Т.В. Міжнародні стандарти серії ISO 9000:2000 в системі освіти: зб. наукових праць / Т.В. Сич // Вісник ЛНУ . – Вип. 4. – Луганськ: ЛНУ , 2006. – С. 153–159.
7. Запорожець Г.В. Маркетинг: вищих навчальних закладів: комплексний підхід: зб. наукових праць / Г.В. Запорожець // Економічний простір. – Вип. 99. – Дніпропетровськ:ПДАБА, 2013. – С. 233–242.
8. Кузьмін О.С., Чернобай Л.І., Романко О.П. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств. - Науковий вісник НЛТУ України. - 2011. -Вип. 21.10. - С. 159-166.

*Надійшла до редакції 2 серпня 2017 р.*

## УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

*Н. О. Байстриюченко<sup>1</sup>, к.е.н., доцент кафедри управління,*

*А. О. Лукаш<sup>2</sup>, студент,*

*<sup>1-2</sup>Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми 40007, Україна*

*В роботі розглянуті підходи до удосконалення системи якості обслуговування у ресторанному бізнесі. Особлива увага приділена розгляду та аналізу складових якісного обслуговування. На основі проведеного опитування щодо якості обслуговування у ресторані, виявлені проблеми та напрямки їх вирішення. В результаті розроблений проект удосконалення системи якості ресторану «Хінкальня».*

**Ключові слова:** *якість, ресторанний бізнес, проект, розвиток, ефективність.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-24

### ВСТУП

Ресторанний сектор є дуже конкурентоспроможним сектором, основні умови роботи якого - максимальне задоволення споживачів, високий рівень комфорту, задоволення найрізноманітніших внутрішніх, економічних та культурних потреб.

Щороку вимоги до рівня цих послуг зростають. Висока культура і якість обслуговування відвідувачів підсилюють імідж ресторану і, у свою чергу, залучають клієнтів. Дослідження показують, що для багатьох підприємств підвищення якості послуг стає більш ефективним інструментом для збільшення продажів і прибутку, ніж маркетинг, просування або реклама.

Якість продукції та послуг є важливим для вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності ресторанів. Компанія може бути конкурентоспроможною, якщо її продукти та послуги користуються попитом, що можливо тільки за умов високої якості та відповідно до вимог споживачів, стандартів та інших нормативних документів.

Вимоги до якості постійно змінюються, зростаючи з розвитком науково-технічного прогресу, підвищенням рівня життя і, відповідно, попитом на продукцію і послуги. Кожна компанія громадського харчування повинна гарантувати клієнтам чистоту, гігієну, прозоре обслуговування, особисту безпеку та безпеку майна клієнтів.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В даний час однією з головних проблем українських ресторанів є створення системи якісних послуг, що гарантує надання конкурентних послуг.

Теоретично і в практиці управління якістю визначено дві проблеми: якість обслуговування громадського харчування та управління якістю.

Підтримання високоякісних послуг вимагає значних витрат. До недавнього часу більшість цих витрат була фізичною роботою. Але сьогодні висока частка інтелектуальної праці. Проблема якісного обслуговування неможливо вирішити без участі вчених, інженерів і менеджерів. Має бути гармонія всіх компонентів професійного впливу на якість.

Слід мати на увазі, що серед послуг громадського харчування в одному місці призначення більша конкурентоспроможність має найбільший благодійний вплив на загальну вартість відвідувача. Звичайно, підвищення якості послуги тягне за собою витрати. Однак вони будуть платити через прибуток. Стати лідером на ринку

неможливо без розробки та розвитку нових (модифікованих, вдосконалених) послуг громадського харчування.

Вимоги замовника, інформація про несправності, прорахунки та помилки, оцінки клієнтів відіграють важливу роль у підвищенні якості обслуговування.

Дослідження, проведені у ряді країн, показали, що в ресторанах, де мало уваги приділяють якості, до 60% відсотків часу може йти на виправлення неякісного обслуговування.

Вкладання капіталу в управління якістю призводить врешті-решт до збільшення доходів внаслідок запобігання недолікам в обслуговуванні і пред'явлення претензій, підвищення рівня задоволеності гостей і підвищення рівня ефективності управління і діяльності ресторану в цілому.

Культура обслуговування диктується політикою підприємства, підтримується системою заохочень персоналу обслуговування і рядом інших заходів. Культура обслуговування виробляється кожним підприємством громадського харчування. На одному підприємстві вона може бути дуже низькою, на іншому ж досить високою.

На ринку громадського харчування Хінкальня – нішовий монопродуктовий заклад грузинської кухні.

Мережа підприємств ресторанів Торгової марки «Хінкальня» - це система, яка розвивється за методом франчайзингу, тобто у передачі прав Торгової марки та інтелектуальну власність новому підприємству.

Успіх ресторану, як і будь-якої компанії з обслуговування клієнтів, залежить від задоволеності відвідувачів сервісу. І питання кваліфікації персоналу всіх рівнів у мережах громадського харчування - головна тема порядку денного, оскільки вона в кінцевому рахунку залежить від обороту, доходів і репутації компанії. У свою чергу, вирішення цієї проблеми пов'язане з трьома завданнями: підбором професіоналів і підбором кадрів, навчанням і належним управлінням.

Можна навчити працівника працювати за стандартами, але не можна навчати доброзичливості, щирої уваги до відвідувача і великого інтересу до його потреб. Тому загальна проблема підбору персоналу замість серверів, хостів, барменів - визначити, чи здатний кандидат відчувати атмосферу гостей. Працівник, який розуміє службу на рівні стільникового зв'язку, ніколи не заважатиме. Правила роботи, поведінки, зовнішнього вигляду, етикету персоналу визначаються певними стандартами.

Стандарти ресторану "Хінкальня" такі:

- стандарти обслуговування;
- норми поведінки в гостьовій зоні;
- стандарти зовнішнього вигляду;
- Внутрішні стандарти етикетки.

Персонал, мабуть, найважливіша складова успіху ресторанного бізнесу. Тому організація роботи з персоналом вимагає від підприємця продуманої стратегії і тактики. У сучасному підприємстві робота з персоналом - це ціла наука, в якій об'єднуються два поняття: робота з людськими ресурсами і керівництво персоналом на рівні підприємства.

Робота з кадрами в ресторані, як і з кадрами будь-якого іншого підприємства, починається з набору кваліфікованих співробітників. У робочому процесі, коли підприємство вже наповнене потрібною кількістю персоналу, так чи інакше, трапляються ситуації заміни або втрати співробітників. Відповідно, робота по набору персоналу перетворюється в явище, що виникає в міру необхідності. На перший план виходить інша діяльність - робота з вже набраними персоналом. Зрозуміло, що працювати з кожним співробітником окремо не так-то просто.

В цілому, ці обов'язки мало чим відрізняються від обов'язків кадрової служби в будь-якій сфері діяльності. Однак в ресторанній індустрії в умовах гострої конкуренції якість обслуговування, а значить робота з персоналом, що безпосередньо бере участь у цьому обслуговуванні, виходить на перший план. У кадровій службі ресторану одним з головних повинен бути сектор, що займається вивченням кадрів з точки зору

їх відповідності займаним посадам, оскільки персонал повинен відповідати очікуванням клієнтів.

Ефективність праці повинна постійно збільшуватися, а досягти цього можна шляхом підвищення кваліфікації та навчання кадрів.

Для ефективної роботи ресторанів, до яких відноситься «Хінкальня» дуже важливо враховувати всі особливості клієнтського складу, його статево, демографічні, соціальні характеристики, пропонувати різні додаткові послуги, що вигідно б відрізняло дане підприємство від інших і викликало симпатію відвідувачів.

Результати опитування, наведені вище виявили наступне:

- Більшість відвідувачів становлять жінки (40%), на частку чоловіків випало 38%, а питома вага дітей в загальному відвідуванні становить 22%;
- Найбільшу вікову групу складають діти до 12 років - 22%, молоді люди у віці від 16 до 25 років - 22%, у віці від 26 до 35 років - 26%, покупці у віці від 36 до 40 років і від 41 до 50 років, складають по 9%; найбільш чисельну групу склали особи у віці старше 50 років - їх всього 2%.
- Найбільшу групу становлять студенти та учні - 39%, також багато дітей - 22%
- Найбільш частими причинами, які можуть викликати відмову у відвідуванні ресторану може стати: погана якість обслуговування (33%), погана якість продуктів (31%), високі ціни (26%);
- Основна маса відвідувачів любить спробувати нові страви (44%), а 39% вважають за краще фірмові страви;
- Більшість відвідувачів ресторану «Хінкальня» (61%) витрачають за одне відвідування суму в розмірі від 200 до 500 грн.

Ці відомості мають важливе значення для планування роботи підприємства, так як надають відомості про контингент споживачів і дають інформацію про їх доходи: в даний час цільовий сегмент ресторану: молоді люди із середніми та середньо-високими доходами, велику групу відвідувачів складають діти до 12 років. Споживачі вибираючи для відвідування підприємство понад усе ставлять якість обслуговування і продуктів.

Проект, що взятий за основу даної роботи, спрямовано на збільшення відвідування гостями ресторану та створення більш комфортних умов перебування в закладі, не тільки дорослих, а й дітей.

Проект передбачає оснащення приміщення ресторану дитячою кімнатою. Місією проекту є створення умов для більш комфортного перебування дітей, іноземних гостей та інших відвідувачів. Підвищення рівня якості обслуговування та гостей у ресторані.

*Проблема яка потребує вирішення:* наш заклад відвідують іноземці, яким не зручно коритуватися меню на українській мові, в силу її незнання, а також багато сімейних пар з дітьми, яким потрібне спеціально виокремлене місце для проведення дозвілля.

*Мета проекту:* розробка проекту удосконалення інтер'єру, створення англійського меню та дитячої кімнати, задля покращення сервісу обслуговування наших гостей.

*Цілі проекту:*

- створити для наших гостей такі умови, в яких би вони могли комфортно себе почувати;
- забезпечити гостям з дітьми необхідні умови для комфортного відпочинку усіх членів родини;
- надати можливість іноземним гостям повністю зрозуміти характер страв за допомогою перекладу меню на англійську мову.

*Задачі і результати проекту:*

- установка м'яких меблів в закладі;
- забезпечення дітей окремою безпечною ігровою зоною;
- переклад і друк англійського меню;
- збільшення кількості відвідувачів у зв'язку з покращенням обслуговування.

Проект передбачає оснащення ресторану дитячою кімнатою, введення англomовного меню та установку м'яких меблів. У дитячій кімнаті, наприклад, будуть наявні столики з розмальовками, м'які іграшки, різноманітні дитячі ігри, телевізор, з зоною перегляду мільтфільмів.

Однією із головних проблем відвідин гостями ресторану є неможливість повністю розслабитися через відсутність м'яких та комфортних місць для сидіння. Тож для вирішення цієї проблеми пропонується організувати спеціальну м'яку зону, оснащену зручними диванами. На стільці пошити спеціальні м'які подушки, та обтягнути їх чохлами.

Щоб втілити у життя цей задум, буде арендовано приміщення по-сусідству, у якому буде зроблений ремонт, після чого стане можливим оснащення та робота дитячої кімнати ресторану. Меню буде переведене на англійську мову, та надруковане. У залах ресторану будуть встановлені дивани, а подушки з чохлами куплені, та припасовані.

Отже для маленьких клієнтів дана пропозиція буде можливістю:

- 1) не нудьгувати у закладі;
- 2) весело проводити час;
- 3) взаємодіяти з іншими дітьми;
- 4) пристосовуватись до сучасного суспільства;
- 5) розвивати свої навички та вміння.

В свою чергу для батьків реалізація цього проекту також матиме свої позитивні сторони:

- 1) можливість спокійно сидіти у ресторані, а не бігати за дитиною;
- 2) забезпечення не лише спокійного, а й комфортного відпочинку (встановлення зручних диванів).
- 3) позбавлення необхідності змушувати малюка сидіти спокійно, у свою чергу намагаючись насолодитись відпочинком.

Для іноземних гостей, у свою чергу, позитивними сторонами будуть:

- 1) відсутність потреби користуватися перекладачем для розуміння назв страв та напоїв;
- 2) відсутність потреби використання мови жестів задля порозуміння з працівниками закладу;
- 3) можливість швидко і без жодних проблем зробити замовлення.

Встановлення м'якої зони матиме наступні плюси:

- 1) повний комфорт гостей літнього віку і не тільки;
- 2) більш приємний відпочинок у закладі.

Зацікавленими сторонами даного проекту можуть бути:

1. Директор (прибуток з даного проекту може бути отриманий за допомогою удосконалення сервісу ресторану).
2. Гості міста та його жителі.
5. Постачальники (дивани, подушки, телевізори, канцелярія, дитячі іграшки, тощо).
6. Підрядники (для облаштування території).

#### 7. Команда проекту.

Описана місія проекту показує те, до чого прагне команда проекту, показує те, чого саме керівництво хотіло б досягти. Вся подальша робота залежить від вибору місії. Саме виходячи з місії ставиться мета, завдання, розробляються плани по їх досягненню.

*Обмеження по проекту:*

1. Грошові обмеження – суворе дотримання бюджету проекту (кошти, виділені директором), у зв'язку з неможливістю залучення коштів зі сторони.
2. Часові обмеження проекту – виконання роботи відповідно до плану погодженого із замовником.

У ході побудови WBS даного проекту була здійснена послідовна декомпозиція проекту на підпроекти, пакети робіт різного рівня, пакети детальних робіт. Так як декомпозиція – це поділ результатів проекту на менші, більш керовані компоненти до

рівня пакетів робіт, то в свою чергу пакети робіт проекту відповідають самому нижньому рівню деталізації і складаються з окремих робіт, що дало змогу в ході реалізації проекту встановити ієрархічно структурований розподіл робіт з реалізації проекту для всіх задіяних в ньому працівників.

Крім WBS в проектах також використовується організаційна структура робіт (OBS), що визначає, які операції проекту виконуються різними підрозділами в організаційній структурі.

Організаційна структура визначає розподіл відповідальності і повноважень всередині організації. Як правило, вона відображається у вигляді графічної схеми, елементами якої є ієрархічно впорядковані організаційні одиниці (підрозділи, посадові позиції тощо).

Якщо в команді проекту є можливість брати участь у підборі персоналу, то треба в першу чергу розглянути можливість наявних в організації співробітників. При цьому слід звернути особливу увагу на:

- попередній досвід - чи є в претендентів досвід аналогічної роботи і як вони з нею справлялися;

- особисті інтереси – чи зацікавлені претенденти в роботі над проектом;

- особисті якості – чи здатні претенденти ефективно працювати в команді.

Бюджет проекту містять у собі сумарні оцінні витрати, необхідні для реалізації проекту. Бюджет проекту представлений в таблиці 3.1.

Таблиця 1 - Схема бюджету проекту

№	Стаття	Кількість	Сума, грн
1	Переклад меню на англійську мову	1	350,00
2	Закупівля подушок на стільці	42	2268,00
3	Закупівля чохлів для стільців	42	4620,00
4	Закупівля диванів	4	12200,00
6	Аренда приміщення (дитячої кімнати)	1	5000,00
7	Ремонт і дизайн приміщення		7000,00
8	Обладнання та іграшки		3000,00
9	Непередбачені витрати		1000,00
	<b>Всього</b>		<b>35 438,00</b>

Розрахунок бюджету на стадії ініціації / планування не є 100% вірним, має ймовірність похибка в +/- 20 % від загального бюджету.

Отже, бюджет проекту складає 35 438,00 грн ± 20 %.

Планування якості проекту включає визначення того, які стандарти якості потрібно застосовувати до даного проекту і як забезпечити дотримання цих стандартів. Тому планування якості передбачає формування вимог до якості проекту і його продукту та визначення шляхів їх забезпечення.

План управління якістю - це документ, у якому регламентовано конкретні заходи у сфері якості, ресурси та їх послідовність щодо конкретної продукції, проекту чи контракту. План управління якістю повинен описувати те, як команда менеджерів проекту здійснюватиме свою політику у сфері якості.

Кожен учасник проекту має бути підготовлений до взаємодії в рамках проекту у відповідності із власними ролями, відповідальністю і повноваженнями. Ефективні комунікації є мостом, що зв'язує зацікавлені сторони, залучені до проекту. У процесі планування комунікацій визначаються інформація та взаємодії, необхідні зацікавленим сторонам проекту, які відображаються в плані комунікацій.

План комунікацій є складовою частиною плану проекту. Він включає в себе: план збору інформації, в якому визначаються джерела інформації і методи її одержання; план розподілу інформації, в якому визначаються споживачі інформації та способи її доставки.



Таблиця 2 - Ролі та відповідальність за якість

Роль	Відповідальність/функції
Менеджер проекту	Управління якістю проекту в цілому: визначення та розстановка пріоритетів, планування виконання завдань, контроль, комунікації, а також оперативне вирішення проблем.
Команда проекту	Реалізація проекту в рамках бюджету/розкладу; негайне оповіщення менеджера проекту про ризики/проблеми/зміни тощо
Менеджер	Контроль за якістю проекту в цілому.
Перекладач	Вчасно та якісно виконати свою роботу.
Постачальники обладнання	Поставка відповідає договору; обладнання відповідає нормам та договору.
Бригада будівельників	Проведення будівництва згідно ДСТУ, стандартам, проєктній документації.

При цьому важливим є проведення моніторингу ризиків. Моніторинг ризиків включає контроль ризиків протягом всього життєвого циклу проекту. Якісний моніторинг ризиків забезпечує управління інформацією, яка допомагає приймати ефективні рішення до настання ризикових подій.

### ВИСНОВКИ

Ефективність діяльності будь-якого підприємства ресторанного господарства залежить від багатьох факторів, до яких можна віднести конкурентне позиціонування підприємства, специфіка та технологія створення бренду ресторану, що забезпечить високу лояльність споживачів, визначення чітких стратегічних перспектив розвитку діяльності, проведення оптимальної фінансової та маркетингової діяльності.

На основі теорії був проведений аналіз управління якістю обслуговування в ресторані «Хінкальня» і запропоновані заходи щодо поліпшення якості обслуговування, а саме: створити для наших гостей такі умови, в яких би вони могли комфортно себе почувати, забезпечити гостям з дітьми необхідні умови для комфортного відпочинку усіх членів родини, надати можливість іноземним гостям повністю зрозуміти характер страв за допомогою перекладу меню на англійську мову.

Проаналізовано стандарти та якість обслуговування в ресторані «Хінкальня», що дало змогу оцінити сам проєкт з фінансового, ресурсного, якісного тощо аспектів.

Наведено проєкт удосконалення якості обслуговування ресторану «Хінкальня». Так як управління змістом передбачає реалізацію проєкту удосконалення ресторану «Хінкальня», а саме: замовлення диванів, розробка англійського меню, та обладнання дитячої кімнати.

При побудові WBS проєкту була здійснена послідовна декомпозиція проєкту на підпроєкти, пакети робіт різного рівня. Та зроблена декомпозиція робіт, яка поділила результати проєкту на менші, більш керовані компоненти до рівня пакетів робіт. Бюджет проєкту став основою для встановлення завдань окремим виконавцям, на загальному бюджеті базуються їх плани.

В проєкті був розроблений план управління якістю, ризиками, командою проєкту, що дало змогу детально вивчити та проаналізувати всі шляхи реалізації проєкту, його подальшого запровадження в ресторанну діяльність, яка на сьогодні є однією з важливих галузей розвитку економіки країни в цілому.

Отже, розглядаючи даний проєкт, можна впевнено його реалізувати.

В майбутньому рентабельність закладу підвищиться за свою багатофункціональність та популярність.

Пропозиції, щодо удосконалення якості обслуговування в ресторані «Хінкальня» приведуть, на мою думку, до значного поліпшення стану ресторану, збільшать приплив гостей і, відповідно, зростуть доходи закладу.

## SUMMARY

*The article considers approaches to improving the quality of service in the restaurant business. Particular attention is paid to the consideration and analysis of the components of quality service. Based on a survey on the quality of service in the restaurant, problems and directions for their solution were identified. As a result, a project to improve the quality system of the restaurant "Khinkalnya" was developed.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Айситуліна К. Якісне обслуговування – філософія ресторану [Текст] / К. Айситуліна – М.: Гостиничний бізнес – 2010. – №6. – С. 23-28.
2. Акурова Н., Крупцов А. Азбука ресторанного сервісу. М., Дело, 2004, с.52
3. Белоусова О. С., Афанас'єва О. С. Актуальні проблеми готельно-ресторанного бізнесу в Україні в умовах підготовки до Євро 2012 / О. С. Белоусова, О. С. Афанас'єва // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту – 2011. – №2. – С. 53-60.
4. Бурков В.Н. Как управлять проектами: Науч.-практ. издание. / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков — М.: СИНТЕГ–ГЕО, 2010. - 143 с.
5. Гура, Н. О. Неприбуткові організації в Україні: особливості діяльності та класифікація [Текст] / Н. О. Гура // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 23– 31
6. Данилюк Л. П. Сутність управління якості готельних послуг / Л. П. Данилюк // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 2 (12), 2014 Вісник Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ – 2013. – №12 – С. 78-83.
7. Дубодєлова А. В. Система управління якістю готельних послуг: методологічні аспекти / А. В. Дубодєлова // Проблеми економіки та управління. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2008. – №611. – С. 130-134
8. Кабушкин Н. И, Бондаренко Г. А. Менеджмент гостиниц и ресторанов: Учеб. пос. для студентов ВУЗов. 2е издание Мн.: Новое знание, 2001, с.231
9. Кабушкин Н. И, Бондаренко Г. А. Менеджмент гостиниц и ресторанов: Учеб. пос. для студентов ВУЗов. 2е издание Мн.: Новое знание, 2001, с.236
10. Огвоздин В. Ю. Управление качеством: основы теории и практики. - М.: Дело и сервис, 2002. - С. 55-70.
11. Організація виробництва і обслуговування на підприємствах громадського харчування: навч. посібник / В.Д. Карпенко, А.Л. Рогова, В.Г. Шкарлупа та ін. - К.: НМЦ "Укоопосвіта", 2003. - 248 с.
12. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства: підруч. для вузів / за ред. проф. Н.О. П'ятницької. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. - 632 с.
13. П'ятницька Г.Т. Менеджмент громадського харчування: підручн. для вузів / Г.Т. П'ятницька. - К.: КНТЕУ, 2001. - 655 с.
14. Разонова В.А. Мотивация управленческой деятельности. ЗАО «Интел-Синтез». / В.А. Разонова – СПб.: Космос, 2007. - 275 с.
15. Разу М.Л. Модульная программа для менеджеров. Управление программами и проектами / М.Л. Разу – М.: ИНФРА-М, 2010. - 283 с.
16. Решке Х. Мир управления проектами: Основы, методы, организация, применения / Х. Решке — М.: Аланс, 2004. — 304 с.
17. Степанов С. А. Всеобщий менеджмент качества. - СПб.: Издательство СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2001. - С. 180-200.
18. Управление качеством на промышленном предприятии / Д.В. Бастрыкин, А.П. Евсейчев, Е.В. Нижегородов, Е.К. Румянцев, А.К. Сизикин, О.И. Торбина; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. - М.: Издательство Машиностроение-1, 2006. - 204 с.

*Надійшла до редакції 29 липня 2017 р.*

## ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ, ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*Т.О. Кириченко<sup>1</sup>, здобувач,*

*О.П. Славкова<sup>2</sup>, д.е.н., професор,*

*<sup>1-2</sup>Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна*

*У статті проведено кількісне оцінювання впливу соціальних, економічних та політичних факторів на стан розвитку людського капіталу в країні з використанням інструментарію кореляційного-регресійного аналізу. Проведено перевірку на наявність мультиколінеарності між факторами, що характеризують соціальну, економічну та політичну ситуацію в країні. Результати регресійного аналізу засвідчили, що індекс легкості ведення бізнесу та середньомісячна заробітна плата мають найбільший вплив на стан розвитку людського капіталу в Україні.*

*Ключові слова: людський капітал, регресійний аналіз, індекс людського розвитку, рейтингові агентства.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-25

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Обраний Україною курс на забезпечення сталого розвитку передбачає надання високої якості життя населенню, стимулювання інноваційного економічного розвитку, підвищення ефективності виробництва та розвитку людського капіталу. Від останнього залежить не лише сьогоднішня, але й майбутня нашої держави, наша відповідальність перед пройдешнім та майбутнім поколінням.

У ХХІ столітті світовими лідерами стають країни, які навчилися краще за інші використовувати знання, вміння, компетенції людей, їх здатності до подальшого навчання – усе те, що охоплюється категорією «людський капітал».

Відсутність уваги до розвитку людського капіталу призводить до значних соціальних витрат, шкодить добробуту людей, обмежує можливості сталого зростання та ефективності управління. Неможливо забезпечити стабільне економічне зростання країни без вкладень громадян. Тому вирішальним фактором ефективного функціонування будь-якої діяльності є людський капітал, який є його багатством, одним з найвищих цінностей, ключем до лідерства, конкурентоспроможністю, прогресивністю, досягається через знання, інформацію, інновації, джерелом яких є людина. На розвиток людського капіталу впливають багато факторів, які сприяють його накопиченню протягом всього життя людини. З огляду на фінансову та економічну кризу в Україні підприємства постійно шукають нові ресурси для оптимізації та підвищення ефективності своєї діяльності. Питання природи людського капіталу в економіці бізнесу є складними і багатограними.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значні теоретичні напрацювання вітчизняних та закордонних вчених присвячені проблемам розвитку соціального капіталу. Такі науковці, як Ч. Лоброзо, З.Фрейд, М.Вебер, К.Юнг, Е.Феррі, Р.Парк, П. Бурдьє, Дж. Коулман, Р. Інглгарт, Ф. Фукуяма, Л.Д. Ханіфан та ін. [1, 2, 3] виділяють три напрямки дослідження, а саме антропологічний, психологічний та соціологічний.

У свою чергу, економічний напрямок дослідження розвитку людського капіталу висвітлений в роботах таких вчених, як В. Геєць, М.

Горожанин, А. Колот, Т. Кричевська [4]. Значну увагу дослідженням всебічних аспектів розвитку людського капіталу приділяють також Е. Гугнін, М. Лесечко, О. Сидорчук, В. Степапенко, В. Чепак та інші [5].

Підставу для збереження людського розвитку через створення умов та можливостей для цього надають теоретичні та практичні вчені напрацювання Ю. Пахомова, І. Бондар, Б. Кваснюка, В. Онікієнка, В. Новікова, І. Гнибіденка, Ю. Зайцева, В. Лагутіна, В. Гришкіна, Г. Задорожного, В. Чужикова, С. Сіденко, В. Близнюк та інших.

Теорія людського капіталу набула свого поширення в період розвитку ринкових відносин, як реакція на необхідність ідентифікації ролі та значення інтелектуалізації праці та механізмів нематеріального нагромадження капіталу. Подальшого розвитку ця теорія знайшла у працях Т. Шульца, Г. Беккера, Я. Мінсера та інші [3].

Методичні засади формування та розвитку якісних характеристик людського капіталу та впливу на цей процес інвестицій у людський капітал займалася низка зарубіжних та вітчизняних учених, таких як Е. Бем-Баверк, Дж. Кендрік, К. Маркс, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, Л. Туроу, Ю.Л. Фіш, І. Фішер, Т. Шульц, В. Антонюк, Д. Богиня, О. Бородіна, О. Грішнова, С. Климко, А. Короковський, Л. Михайлова, В. Пригода [6, 7, 8,].

**Мета статті** полягає в кількісному оцінюванні впливу соціальних, економічних та політичних факторів на стан розвитку людського капіталу в країні.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичне обґрунтування та кількісна оцінка людського капіталу стає об'єктивною необхідністю при визначенні напрямків стратегічного розвитку держави, стимулюванні економічного зростання, а також для забезпечення збалансованого функціонування ринку праці й виміряти результативність та ефективність інститутів освіти у державі.

На сьогодні існує значна кількість підходів до оцінювання рівня розвитку людського капіталу в країні. Так, Організацією економічного співробітництва та розвитку розроблено методологію для оцінювання рівня людського капіталу, що передбачає врахування трьох системно важливих факторів: вкладення в людський капітал, якість управління інвестиціями в людський капітал, результати освіти [9]. Вітчизняними науковцями Інституту економіки та прогнозування України запропоновано при визначенні обсягу людського капіталу окремо розраховувати поточну та нагромаджену її частини.

Програмою розвитку ООН ще з 1990 р. розраховується на щорічній основі індекс людського розвитку (Human Development Index), що враховує такі характеристики як очікувану тривалість життя, рівень освіти, реальний ВВП у розрахунку на одну особу. У подальших розрахунках нами обирали саме цей індекс для характеристики людського капіталу в країні.

З початку здобуття незалежності Україна відноситься до країн із середнім рівнем розвитку людського капіталу. З 2006 по 2016 рр. Індекс людського розвитку України коливається в межах 0,7 (рис. 1). У 2016 р. Україна з поміж 188 країн світу займає 84 місце, що фактично є найнижчим показником серед країн Європи і Центральної Азії.

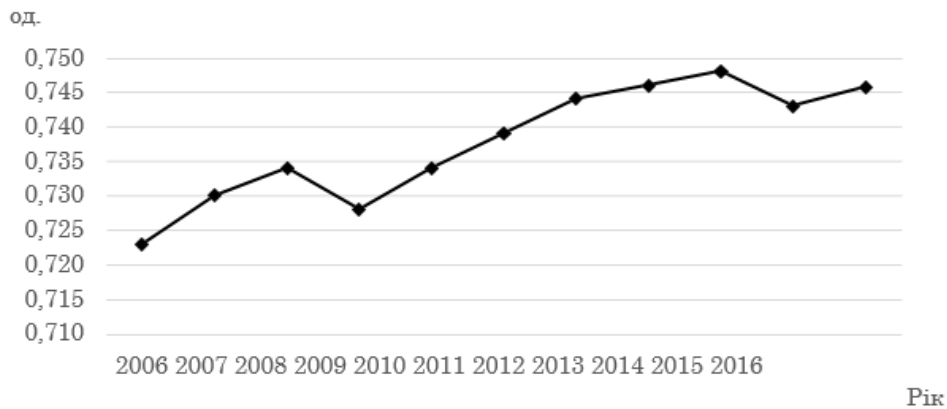


Рисунок 1 – Динаміка індексу людського розвитку в Україні протягом 2006-2016 рр.

Для характеристики стану розвитку різних сфер діяльності в країні запропоновано обрати індекси, що розраховуються міжнародними організаціями та рейтинговими агентствами. Даний вибір обумовлений тим, що дані індикатори у більшості випадків мають узагальнюючий характер, тобто включають в себе систему показників, а також розраховуються щорічно на єдиній методології незалежними організаціями. Отже, для характеристики рівня економічного розвитку в країні обрано наступні показники:

- індекс легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index) дозволяє оцінити бізнес середовище з точки зору доступності організації підприємницької діяльності для представників малого та середнього бізнесу. Даний індекс розраховується експертами Світового Банку та фахівцями Міжнародної Фінансової Корпорації;

- індекс інвестиційної привабливості (Investment Attractiveness Index) відображає інвестиційний клімат у державі, тобто рівень захисту інтересів вітчизняних та іноземних інвесторів при вкладанні коштів в економіку країни, а також відповідність нормативної бази міжнародним вимогам тощо. Даний індекс визначається топ- менеджерами компаній, що входять до складу Європейської Бізнес Асоціації.

Політична ситуація в країні суттєвим чином впливає на стан та інтенсивність проведення реформ у різних сферах суспільного життя. Тому для характеристики політичної ситуації в країні запропоновано такі показники як:

- індекс сприйняття корупції (The Corruption Perceptions Index) відображає масштаби корупції в державному секторі, що нерозривно безпосередньо пов'язана з діловим кліматом в країні. Індекс укладається організацією Transparency International на основі опитування громадян, нерезидентів, компаній і експертів, які проживають у відповідній країні;

- індекс нестійкості держави (Fragile States Index) характеризує можливість виконання державою своїх першочергових функцій, пов'язаних із забезпечення оборони країни, організації роботи інститутів влади, реалізацією громадян своїм правам та свободам тощо. Даний індекс розраховується Фондом миру та журналом Foreign Policy.

Для характеристики стану соціального розвитку у країні запропоновано обрати: середньомісячну заробітну плату в доларовому еквіваленті та частку споживних витрат населення в загальному обсязі витрат.

Для оцінювання ступеня та напрямку впливу соціальних, економічних та політичних факторів на стан людського капіталу в країні запропоновано проводити з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Загальний вигляд лінійної моделі, що описує дію різноманітних факторів на результативну змінну має наступний вигляд:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_mx_m + \varepsilon \quad (1)$$

де  $y$  – досліджувана (залежна, пояснювана) змінна;  $x_1, x_2, \dots, x_m$  – незалежні, пояснювальні змінні;  $a_1, a_2, \dots, a_m$  – параметри моделі;

$\varepsilon$  – випадкова складова регресійного рівняння.

Інформаційна база для визначення впливу соціальних, економічних та політичних факторів на стан людського капіталу в Україні представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Вхідні дані для розрахунку впливу соціальних, економічних та політичних факторів на стан людського капіталу

	Індекс людського розвитку	Індекс інвестиційної привабливості	Індекс легкості введення бізнесу	Індекс сприйняття корупції	Індекс недієздатності держави	Середньо місячна заробітна плата, дол США	Частка споживих сукупних витрат в структурі загальних витрат, %
	$y$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$
2006	0,723	2,086	43,100	2,800	72,900	206,139	90,500
2007	0,730	2,152	43,600	2,700	71,400	267,525	90,000
2008	0,734	2,220	44,400	2,500	70,800	342,877	86,200
2009	0,728	2,570	40,500	2,200	69,700	244,635	87,800
2010	0,734	3,280	38,700	2,400	69,500	283,504	89,900
2011	0,739	2,190	47,100	2,300	69,000	332,278	90,100
2012	0,744	2,120	46,200	2,600	67,200	380,538	90,800
2013	0,746	1,810	47,600	2,500	65,900	410,609	90,200
2014	0,748	2,500	59,800	2,600	67,200	292,764	91,600
2015	0,743	2,570	59,300	2,700	76,300	192,037	92,900
2016	0,746	2,850	56,800	2,900	75,500	202,847	93,200

Важливим кроком при проведенні регресійного аналізу є перевірка на наявність мультиколінеарності. Для виявлення лінійної залежності між досліджуваними змінними побудуємо кореляційну матрицю, використовуючи MS Office Excel (таблиця 2).

Таблиця 2 – Матриця коефіцієнтів кореляції моделі

	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$
$x_1$	1					
$x_2$	0,308	1				
$x_3$	0,221	0,647	1			
$x_4$	0,436	0,417	0,623	1		
$x_5$	-0,504	-0,289	-0,438	-0,846	1	
$x_6$	0,354	0,760	0,695	0,450	-0,421	1

Першочергова перевірка моделі на наявність мультиколінеарності між пояснювальними змінними засвідчила, що між факторами «індекс недієздатності держави» та «середньомісячна заробітна плата» існує тісний зв'язок, оскільки їх коефіцієнт кореляції більший за 0,7. Виходячи з цього, нами прийнято рішення про виключення фактору «індекс недієздатності держави» з моделі задля отримання адекватних результатів. Повторна перевірка моделі на наявність мультиколінеарності між 5-ма факторами вказала на необхідність виключення також змінної «частка споживих сукупних витрат в структурі загальних витрат». Таким чином, багатофакторна регресійна модель передбачає оцінку впливу таких факторів як індексу інвестиційної привабливості ( $x_1$ ), індексу легкості ведення бізнесу ( $x_2$ ), індексу сприйняття корупції ( $x_3$ ) та середньомісячної заробітної плати в доларовому еквіваленті ( $x_5$ ) на стан розвитку людського капіталу в Україні ( $y$ ).

За допомогою пакета «Аналіз даних» табличного процесору Excel проведено оцінку параметрів регресійного рівняння. Результати розрахунків коефіцієнтів регресії

показують, що багатофакторна лінійна регресійна модель має вигляд:

$$y = 0,657 + 0,0054 x_1 + 0,0009 x_2 - 0,002x_3 + 0,0001 x_5 \quad (2)$$

Рівняння регресії показує, при збільшенні тільки індексу інвестиційної діяльності  $x_1$  (при незмінності інших факторів) на 1 ум.од., індекс людського капіталу зростає у середньому на 0,0054 ум.од. Зростання індексу легкості введення бізнесу на 1 ум.од. спричинює збільшення індексу людського капіталу на 0,0009 ум. од.

З метою порівняння ступеня впливу одних факторів з іншими доцільно знайти рівняння множинної регресії у стандартизованому масштабі:

$$t_y = \beta_1 t_{x_1} + \beta_2 t_{x_2} + \beta_3 t_{x_3} + \varepsilon \quad (3)$$

Визначимо стандартизовані коефіцієнти регресії:

$$\beta_1 = b_1 \frac{\sigma_{x_1}}{\sigma_y} = 0,0054 \frac{0,4503}{0,0089} = 0,2748$$

$$\beta_2 = b_2 \frac{\sigma_{x_2}}{\sigma_y} = 0,0009 \frac{8,4299}{0,0089} = 0,9016$$

$$\beta_3 = b_3 \frac{\sigma_{x_3}}{\sigma_y} = -0,002 \frac{0,2374}{0,0089} = -0,0058$$

$$\beta_5 = b_5 \frac{\sigma_{x_5}}{\sigma_y} = 0,0001 \frac{70,8604}{0,0089} = 0,6386$$

Отже, маємо наступне багатофакторне регресійне рівняння зі стандартизованими змінними:

$$t_y = 0,2748 t_{x_1} + 0,9016 t_{x_2} - 0,0058 t_{x_3} + 0,6386 t_{x_5} + \varepsilon \quad (4)$$

Таким чином, можна побачити, що індекс легкості ведення бізнесу ( $x_1$ ) та середньомісячна заробітна плата ( $x_5$ ) мають найбільший вплив на стан розвитку людського капіталу в Україні.

Щодо адекватності отриманих результатів, то коефіцієнт детермінації:  $R_2 = 0,967$ ), говорить про те, що на 96,7 % значення результуючої ознаки (індекс людського розвитку) визначається саме значеннями обраних факторних ознак, а на 3,3 % визначається іншими показниками.

## ВИСНОВКИ

Людський капітал є важливим фактором економічного зростання в країні та підвищення рівня добробуту населення. Людський капітал є комплексним показником, що передбачає врахування різноманітних соціально-економічних та політичних факторів при дослідженні його динаміки. У перспективі подальших наукових досліджень буде проведення міждержавного порівняльного аналізу впливу соціальних, економічних та політичних факторів на стан розвитку людського капіталу.

## SUMMARY

*The article quantifies the impact of social, economic and political factors on the human capital development in the country using the correlation-regression analysis tool. An examination of the multicollinearity between the factors characterizing the social, economic and political situation in the country has done. The results of regression analysis showed that Ease of Doing Business Index and the average monthly salary have the greatest impact on the development of human capital in Ukraine.*

*Key words: human capital, regression analysis, human development index, rating agencies*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.
2. Фукуяма Ф, Доверие : социальные добродетели и путь к процветанию : пер с англ. / Ф.Фукуяма. М.: АСТ Хранитель, 2006. 730 с.
3. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический / Г. С. Беккер ; пер. с англ. ; сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников ; предисл. М. И. Левин. М. : ГУ-ВШЭ, 2003. 672 с.
4. Геєць В.М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України. *Економічна теорія*. 2010. №3. С. 8.
5. Гугнін Е. Феномен соціального капіталу. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2001. № 1. С. 49–57.
6. Грішнова О. А. Людський розвиток. Київ : КНЕУ, 2006. 308 с
7. Богиня Д. П. Основи економіки праці / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. 2-ге вид., стер. Київ : Знання-Прес, 2001. 313 с.
8. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання. *Економіка України*. 2003. № 7 (500). С. 48—53.
9. Осійчук О. А. Проблеми інтегральної оцінки людського капіталу. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. № 2 (53). С. 226-231

*Надійшла до редакції 21 серпня 2017 р.*



## ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В ТІНЬОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

**В. М. Боронос<sup>1</sup>**, канд. екон. наук, професор

**І. В. Тютюник<sup>2</sup>**, канд. екон. наук, старший викладач

**Ю. Г. Гуменна<sup>3</sup>**, канд. екон. наук, старший викладач

<sup>1-3</sup>Сумський державний університет, м. Суми, Україна

*У статті проаналізовано сутність непрямого оподаткування, визначено основні характерні риси непрямих податків в Україні та світі. Визначено місце непрямих податків при формуванні дохідної частини державного бюджету. Ідентифіковані основні схеми незаконного виведення коштів за кордон через систему непрямого оподаткування в Україні.*

**Ключові слова:** непрямі податки, мінімізація доходів, незаконні операції, податкова система, прямі податки.

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-26

### ВСТУП

Головною особливістю функціонування економіки України останніх років є значний дефіцит бюджетних коштів, нестабільність валютного та банківського ринку, мінливість законодавства, низький рівень інвестиційної привабливості країни, високий рівень корупції та тінізації економіки. Кризові процеси в політичному та економічному житті країни 2014-2015 рр. лише поглибили дисбаланси в економіці та актуалізували потребу в пошуку додаткових механізмів наповнення державного бюджету та зростання фінансової стабільності країни.

За цих умов значно зростає роль непрямих податків як регулятора темпів зростання економіки та важливого інструмента формування доходів бюджету. В умовах значної залежності від іноземних кредитів та інвестицій питання ефективності процесів наповнення бюджету займає першочергове значення.

Однак, останніми роками ефективність податкової системи постійно знижується, а кількість схем по ухиленню від оподаткування зростає. Дана ситуація значно актуалізує потребу більш детального вивчення ролі непрямих податків в тіньовому секторі економіки та розробки механізмів по протидії процесам ухилення від оподаткування та виведення коштів з тіні.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження питань існування тіньового сектору економіки, визначення основних передумов зростання його частки в країні було об'єктом дослідження значної кількості вітчизняних та іноземних вчених. Так, питання сутності тінізації економіки та її впливу на показники економічного розвитку країни висвітлювалися в роботах З. Варналія, П. Гутмана, К. Ковтуненко, Д. Каселла, Н. Лайози, Ф. Шнайдера.

Визначенням ролі податкової складової в операціях по тіньовому виведенню коштів займалися: А.Крисоватий, В. Валігура, А. Вдовиченко, А.Веткін, В.Дедекаєв, А.Галюта, Г. Орос та інші.

Окремі питання впливу ухилення від оподаткування на рівень наповнення державного бюджету у своїх роботах розглядають такі дослідники, як В. Бабич, А. М. Вдовиченко, І. Величко, В. Дубровський, А. Зубрицьким, Р. Квасницька, О. Мірошниченко, В. Новицький.

Питання непрямого оподаткування розглядаються в працях А. Вагнер, Дж. Кейнс, О.Д. Василика, І.О. Луніної, М.Я. Дем'яненко, А.І. Крисоватого та інших.

Проведений аналіз наукових напрацювань у даній сфері дозволив зробити висновок про відсутність комплексних досліджень ролі непрямих податків в тіньових схемах ухилення від оподаткування, основних способів та механізмів використання інструментів мінімізації податкового навантаження та потребу більш ґрунтовного дослідження даних питань.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є роль непрямих податків в тіньовому секторі економіки та аналіз найбільш поширених схем ухилення від оподаткування.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- дослідити значення непрямих податків в формуванні дохідної частини бюджету;
- визначити та проаналізувати найбільш поширені схеми мінімізації податкових зобов'язань за допомогою системи непрямого оподаткування.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В сучасних економічних умовах податкова складова є однією із найбільш вагомих елементів формування доходів державного бюджету та запорукою виконання державою своїх функцій. В той же час даний інструмент наповнення бюджету є одним із найдавніших в економічній історії. Вперше система поділу податків на прямі та непрямі була запропонована ще наприкінці XVII ст. Дж. Ст. Локком. Під прямими податками він розумів ті, що збираються з платників, які повинні їх платити, а непрямими – ті, що сплачуються особами, які перекладають їх на інших [6].

На сьогоднішній день розуміння сутності та значення прямих та непрямих податків світовою спільнотою дещо трансформувалося, але механізми їх стягнення залишилися практично без змін. Будучи основною бюджетоформуючою ланкою економіки, податки розглядаються як ефективний інструмент підтримки пріоритетних галузей, видів та сфер економічної діяльності, допомога мало захищеним верствам населення, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення економічних показників розвитку країни.

В цьому контексті кожен із видів податків виконує свою, характерну виключно для нього (залежно від специфіки нарахування та сплати) функцію. Відмінні характеристики прямих і непрямих податків за основними показниками наведені в таблиці 1.

Однак, на сьогоднішній день, податкова система України не виконує в повній мірі покладених на неї функцій. Обсяг фактично отриманих державним бюджетом податкових надходжень не відповідає потенційним податковим можливостям держави. Один із факторів яких призводить до виникнення податкових розривів в економіці (величина яких на сьогоднішній день за оцінками міжнародних експертів в економіці знаходиться на рівні 20% від обсягу податкових надходжень) є наявність досить високого рівня тінізації. Згідно з розрахунками професора Ф. Шнайдера (2015), середній рівень тіньової економіки в ЄС у 2014 році становив 18,6% ВВП.

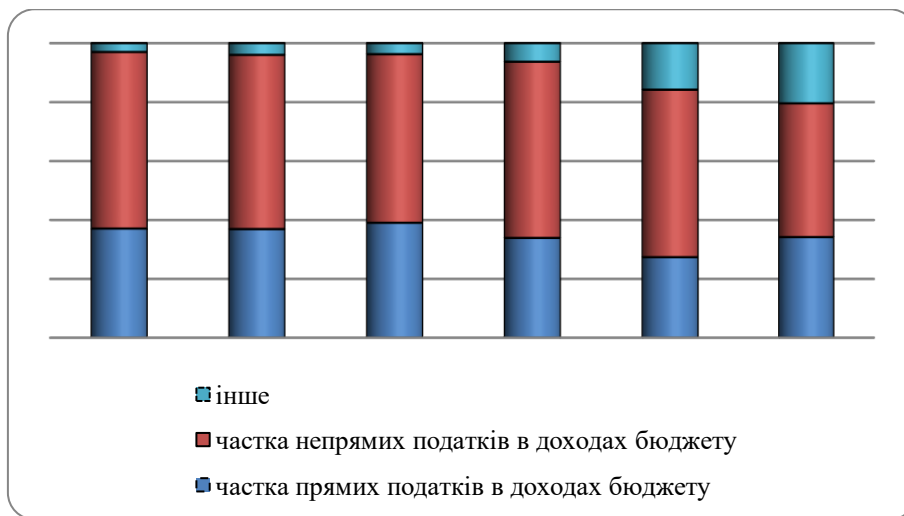
Відповідно до даних Світового банку, середній рівень податкових надходжень у структурі ВВП у розвинутих країнах світу протягом останнього десятиліття становив приблизно 35%. За результатами 2016 року найбільше значення мали Данія – 33,74%, Ісландія – 38,52%, Сейшельські острови – 31,67%, Швеція – 27,65%. Найнижчу частку податкових платежів мали Об'єднані Арабські Емірати – 0,043%, Ірак – 2,03%, Китай – 9,157%, Швейцарія – 9,76% [5].

Таблиця 1 - Розмежування прямих та непрямих податків

Показник	Прямі податки	Непрямі податки
Платник	Отримувач доходу, власник майна	Споживач товару, робіт, послуг
Ознака сплати	Платником та носієм податкового навантаження є одна і та сама особа	Сплачує одна особа, а несе податкове навантаження інша
Участь в ціноутворенні	Включається до ціни на стадії виробництва	Включається до ціни на стадії реалізації
Об'єкт оподаткування	Дохід, майно	Витрати на споживання товарів та послуг
Складність розрахунку суми податкового зобов'язання	Мають складний механізм стягнення, оскільки мають досить складну процедуру ведення бухгалтерського обліку і звітності	Відносно прості в розрахунку
Характер оподаткування	Відносно прогресивне	Відносно регресивне
Складова наповнення бюджету	Не стабільне джерело наповнення державного бюджету	Відносно стабільне джерело наповнення державного бюджету

Складено на основі даних [1, 2]

В структурі податкових надходжень України за період 2011-2016 рр. найбільшу питому вагу займають саме непрямі податки, частка яких складає 0,62-0,57% надходжень.



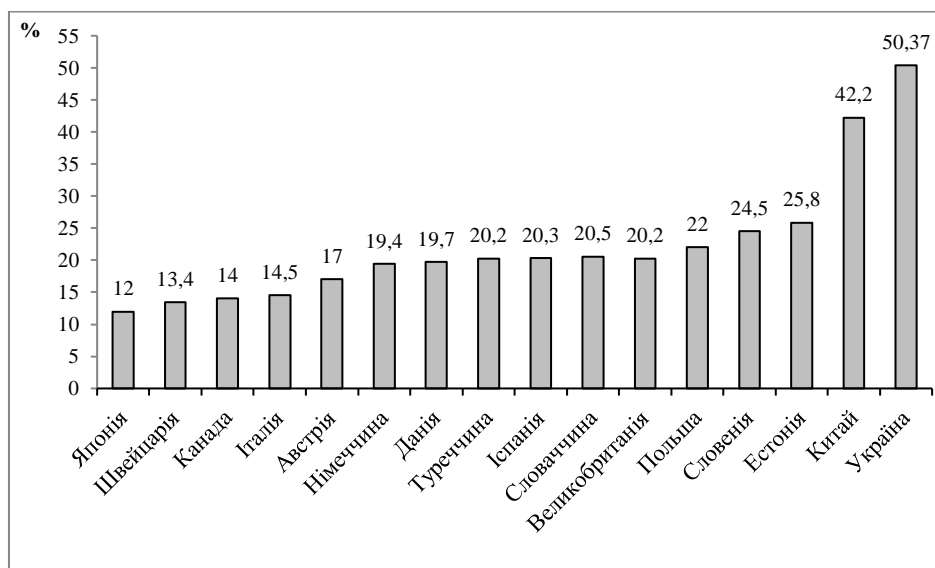
Складено на основі даних [3, 4]

Рисунок 1 – Частка прямих та непрямих податків в структурі доходів бюджету України

Із всієї сукупності непрямих податків, найчастіше платники вдаються до різноманітних схем заниження обсягу своїх зобов'язань щодо ПДВ та митних платежів.

Аналіз структури непрямих податків дозволяє зробити висновок про те, що одним із головних бюджетоутворюючих податків в Україні виступає податок на додану

вартість. Так, якщо для більш економічно розвинених країн світу його питома вага не перевищує 20% (Японія 12%, Канада 14%, тощо), то для України дане значення перевищує 50% доходів бюджету. Аналіз частки ПДВ в доходах державного бюджету наведений на рисунку 2.



Складено на основі даних [5, 4]

Рисунок 2 – Питома вага ПДВ в доходах державного бюджету в розрізі країн світу

Таким чином реалізація будь-яких протизаконних дій суб'єктами підприємницької діяльності – платниками ПДВ щодо ухилення від сплати даного податку може стати реальною загрозою для стабільного економічного розвитку країни та виконання державною своїх функцій.

Однією із причин активного застосування тінювих схем уникнення оподаткування за ПДВ є саме специфіка його розрахунку та сплати. Визначена в податковому законодавстві можливість прямого повернення за умови перевищення податкового кредиту над сумою податкового зобов'язання частини коштів з бюджету досить часто спонукає до застосування різноманітних схем маніпулювання їх значеннями.

Найбільш поширеними схемами уникнення від сплати ПДВ крім вищезазначеної є:

- створення фіктивного підприємства з подальшим використанням його в якості партнера. Дані схеми спрямовані на отримання контролю над економічним суб'єктом та уникнення або ухилення від сплати ПДВ, отримання готівки та проведення маніпуляцій із документацією;
- перекладання зобов'язань зі сплати податків реальних економічних суб'єктів на фіктивні;
- імпорт товарів до митної території України, зі сплатою ПДВ на імпорт та отриманням податкового кредиту на дану суму та подальша їх реалізація всередині країни без оформлення відповідних документів. Отримані кошти в подальшому повертаються клієнту готівкою в розмірі 85-90%. Дана схема дозволяє її учасникам нелегально формувати податковий кредит.

Крім ПДВ, на сьогоднішній день, вагому роль у структурі податкових платежів до бюджету займають платежі за експортно-імпортними операціями. Не зважаючи на достатньо невисокий середньосвітовий рівень податкових платежів за ними (4%), для деяких країн світу їх значення знаходиться на рівні 20%. Таким чином, можна зробити

висновок, що маніпулювання з вартістю митних товарів та послуг може суттєво позначитися на обсягу бюджетних надходжень. Для таких країн як Казахстан, Аргентина, Білорусь, Соломонові острови, найбільшу питому вагу в структурі митних платежів займає оподаткування експортних операцій, для решти аналізованих країн – податки та платежі на операції імпорту (від 4 до 37%).

В Україні митні платежі (ввізне та вивізне мито; акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції); ПДВ із імпортованих на територію України робіт, послуг та з ввезених на територію України товарів; єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України; плата за виконання митних формальностей органами доходів і зборів поза місцем розташування цих органів або поза робочим часом, установленим для них) є досить вагомою складовою доходів державного бюджету. Середнє їх значення за період 2010-2016 знаходилося на рівні 37%.

Найбільш активно при експортно-імпортних операціях застосовуються наступні схеми ухилення від оподаткування:

- зниження вартості товарів або сировини (у тому числі і за допомогою демпінгування цін);
- ввезення товарів під виглядом транзиту, з подальшим отриманням імпортерами пільг щодо оплати митних та інших видів податків і зборів;
- не зарахування імпортованих товарів, що надходять на підприємства, і реалізація їх як беззвітних;
- приховування працівниками отриманих за кордоном доходів і факту розрахунку з ними на підприємстві, що займається наймом;
- ввезення товарів на митну територію України від виглядом гуманітарної допомоги;
- перевантаження продукту з іноземного судна на українське у відкритому морі, з метою отримання пільг при оподаткуванні;
- підміна реалізованого товару знову завезеним без відображення цього факту у звіті про обсяги реалізації;
- штучне завищення/зниження митної вартості товарів при реалізації операцій імпорту/експорту [7, 8].

Реалізація всіх зазначених схем тінізації доходів призводить до суттєвого зниження обсягів податкових платежів до бюджету та, як наслідок, погіршення показників економічного розвитку країни.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи зазначимо, що сучасні тенденції розвитку економіки України, зумовлюють необхідність пошуку нових ефективних та інноваційних механізмів державного управління та контролю за діяльністю економічних суб'єктів. Зважаючи на достатньо високі показники тіньової складової економічної діяльності та потребу в зростанні надходжень до державного бюджету важливого значення набуває перегляд та удосконалення державної податкової політики в контексті підвищення ефективності процесів нарахування та сплати податків.

Розглянуті в роботі схеми ухилення від сплати непрямих податків, в основі застосування яких досить часто лежать недосконалість податкового законодавства та низька ефективність роботи органів Державного казначейства, Податкової адміністрації, Контрольно-ревізійної служби підтверджують значну роль непрямого оподаткування в тіньових схемах виведення коштів та потребу в формуванні єдиних виважених та прозорих механізмів їх нарахування і сплати.

## SUMMARY

### PRACTICE OF THE USE OF INDIRECT TAXES IN THE INFORMAL ECONOMY

V. M. Boronos, I. V. Tiutiunyk, Y. H. Humenna

Sumy State University, Sumy, Ukraine

*In the article the essence of indirect taxation is considered. The main characteristics of indirect taxes in Ukraine and in the world are determined. The place of indirect taxes in the revenue of the state budget is investigated. The main schemes for the illegal withdrawal of funds abroad through the system of indirect taxation in Ukraine are identified.*

**Key words:** *indirect taxes, income shadowing, illegal transactions, tax system, direct taxes.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Каламбет (Юдіна) С. В. Податки як інструмент вирівнювання фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання / С. В. Каламбет (Юдіна), В. Є. Ткаченко // Електронне наукове видання «Економіка та суспільство». – 2016.- Вип. 5. – С. 350-356.
2. Оксенюк О. І. Місце податку на додану вартість у системі непрямого оподаткування / О. І. Оксенюк // Бізнес-Інформ. – 2013. – 4. – С. 399-404.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/>
6. Прокопчук О. Т. Класифікаційні ознаки податку на додану вартість / О. Т. Прокопчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?Pid=385>
7. Тіньова міжнародна торгівля: макроекономічна теорія та фіскальні наслідки для України: монографія / [Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І., Рубцов О. М., Семир'янов Д. Я., Серебрянський Д. М.]; За заг. ред. Д. М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 202 с.
8. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посіб. / [І. І. Дахно, Н. В. Альбіщенко, А. О. Жебровський, О. О. Кириленко, С.В.Коваленко та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с

*Надійшла до редакції 13 вересня 2017 р.*

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ  
ОБҐРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ПОЛІТИЧНОГО РЕЖИМУ**

**Н.В. Стоянець**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції

*Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна*

*У статті проаналізовано основні передумови врахування політичного режиму при формуванні стратегії забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки країни. При цьому проаналізовано та систематизовано науковий доробок вчених щодо врахування сили дії політичного режиму при побудові стратегії розвитку як окремих секторів так і економіки країни в цілому відповідно до основних принципів сталого розвитку. У статті запропоновано алгоритм типологізації країн за рівнями їх індексу сталого розвитку аграрного сектору та демократичного профілю. Даний алгоритм заснований на використанні економетричної моделі ANOVA та передбачає проведення чотирьох етапів, а саме: формування інформаційної бази індексів демократичних профілів країн; фільтрація даних індексів оцінки демократичних профілів країн; оцінка статистичної значущості різниць середніх рівнів сталого розвитку аграрного сектору за виділеними профілями демократії; сегментація країн на основі тесту Тьюкі. Проведений кореляційний аналіз загальновізнаних індексів оцінки демократичного профілю країни Freedom House, Polity IV та Economist Intelligence Unit підтверджує наявність тісного статистично значущого зв'язку між ними, що призводить до генерування подібних результатів при використанні індексів у емпіричних дослідженнях. При цьому автором наголошено, що результати використання запропонованого алгоритму можуть стати підґрунтям для формування системи еколого-економічних інструментів підвищення ефективності управління сталим розвитком аграрного сектору економіки. Так, враховуючі світовий досвід автором запропоновано наступні інструменти: підтримка ринкової ціни; диференційована система платежів; ризик-менеджмент та страхування наслідків стихійних лих; екологічні фонди; інвестиції у сільський розвиток; інновації та освіта. У статті визначено, що подальшого дослідження потребує науково-методичний підходи оцінки сили впливу демократичних профілів на сталий розвиток аграрного сектору економіки враховуючі демократичні профілі та відповідний рівень соціо-еколого-економічного розвитку країни.*

*Ключові слова: сталий розвиток, аграрний сектор, демократія, політичний режим, уряд, управління, рівень демократії.*

DOI: 10.21272/1817-9215.2017.3-27

**ВСТУП**

Ключовими детермінантами сталого розвитку аграрного сектору національної економіки виступають політичні інститути та ефективність їх функціонування, які формують напрям стратегій реформування аграрного сектору.

Вплив рівня ефективного управління на сталий розвиток аграрного сектору має бідиректоральний вплив побудований на принципі зворотного зв'язку. Інтеграція концепції ефективного управління дозволяє урядам формувати ефективні державні програми, стратегії продовольчої безпеки, які швидко адаптуються до постійних змін економічного середовища за рахунок узгодженості та синхронізації цілей концепції і дій по їх імплементації на всіх рівнях управління.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Результати аналізу світового доробку свідчать про наявність низки досліджень щодо впливу політичного режиму на розвиток секторів економіки країни. При цьому отримані результати дають підстави зробити висновок, що у сучасній науковій практиці відсутній усталений підхід до визначення як сили впливу рівня демократії на сталий розвиток аграрного сектору у країнах, що розвиваються, так і виявлення наявних взаємозв'язків між політичним режимом та сталим розвитком аграрного сектору економіки.

У рамках даного дослідження під політичним профілем країни розуміється сформований політичний режим, що визначає рівень демократії.

Так, низка вчених займається вивченням питання впливу рівня демократії на макроекономічну стабільність країни, економічний розвиток, тощо, аналізуючи розвиток секторів економіки у сукупності. Інша група вчених, навпаки займається аналізом питань драйверів сталого розвитку окремих секторів економіки, у тому числі аграрного сектору. Однак, при цьому уникаючи проведення аналізу впливу ефективності функціонування політичних інститутів та діючих в країні політичних режимів.

Третя група вчених досліджує питання сталого розвитку аграрного сектору більше в розвинених країнах та менше в країнах, що розвиваються. При цьому у працях даних вчених, як правило, відсутній аналіз та емпірична оцінка впливу інституційного середовища на сталий розвиток аграрного сектору економіки.

У зв'язку з цим необхідним є розробка відповідного науково-методичного підходу оцінки взаємозв'язку діючого демократичного профілю в країні та рівня сталого розвитку аграрного сектору економіки.

Слід наголосити, що усталеного та загального визнаного поділу країн за рівнем демократії або демократичним профілем наразі не існує. Так, кожна агенція має власні критерії поділу країн. Традиційно виокремлюють демократію та автократію, а вже внутрішньо груповий залежить від певної методики.

Так, для виявлення взаємозв'язків між демократичним профілем та економічною нестабільністю науковці Масоннат та Мінеа [29] використовують модель випадкових ефектів (Random effect model) для аналізу панельних даних 140 країн за 1975–2007 роки.

Турецькі вчені у праці [16] вивчаючи вплив індексу демократії Freedom House на ВВП країни використовують коінтеграційний аналіз та метод одиничних коренів.

Фенг у своїй праці [20] використовує метод найменших квадратів для опису сили впливу рівня демократії, ефективності політичних інститутів на економічне зростання секторів економіки.

У роботі [24] автор аналізує міжнаціональні панельні дані та приходиться до висновку, що повноцінна демократія має позитивний вплив на економічне зростання країни.

Слід зазначити, що результати проведеного аналізу наукової літератури свідчать про наявність широкого колу економіко-математичних інструментів оцінки впливу демократії на розвиток секторів економіки.

При цьому перед етапом оцінки сили впливу показників необхідним є аналіз сили взаємозв'язку між змінними та результуючим показником. У рамках даного дослідження між демократичним профілем країни (змінні параметри) та рівнем сталого розвитку аграрного сектору (результуючий індикатор).

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На основі систематизації наукових досліджень було встановлено, що найбільшого поширення у даному контексті набув метод дисперсійного аналізу ANOVA. Даний метод найчастіше використовується для встановлення взаємозв'язку між змінними при аналізі питань розвитку та функціонування аграрного сектору, маркетингових дослідженнях та ін.



Треба відмітити, що метод ANOVA застосовують вчені для аналізу генетичних та екологічних впливів на якість сільськогосподарської продукції [26].

Окрім цього ANOVA набув поширення при аналізі факторів впливу на індекс голоду та продовольчу безпеку країни. Так, даний метод був використаний вченими Кайзер, Хаскетт, Максвел, Алєн та інші у роботах [22; 21; 30; 15].

Враховуючі результати дослідження, з метою оцінки взаємозв'язку між середнім рівнем ASI та демократичним профілем країн було розроблено статистичну модель однофакторного дисперсійного аналізу ANOVA з використанням критерію Бартлетта та Джона Тьюкі. Емпіричні результати стали підґрунтям для сегментації країн та виокремлення таргетів забезпечення стійких темпів зростання рівня сталого розвитку аграрного сектору економіки.

Дисперсійний аналіз (ANOVA) використовується для визначення середнього значення залежної змінної у двох або більше незв'язаних незалежних групах. Однак, як правило, даний метод використовується тільки тоді, коли є три або більше незалежних, а також не пов'язаних між собою груп. За умови наявності двох незалежних змінних доцільними є використання двосторонньої ANOVA.

В основі тесту ANOVA є декілька припущень:

1. Залежну змінну необхідно вимірювати на безперервному рівні. Якщо залежна змінна є не безперервною (тобто вимірюється на рівні інтервалу або співвідношення), то доцільним є використати тесту Kruskal-Wallis H.

2. Ваша незалежна змінна повинна складатися з двох або більше категоріальних, незалежних (незв'язаних) груп.

3. Незалежність від спостережень, а це означає, що немає ніякого зв'язку між спостереженнями в кожній групі або між самими групами. Якщо відсутня незалежність від спостережень, то, групи даних є споріднені, тобто необхідним є використання повторну ANOVA замість односторонньої ANOVA.

4. Значних відхилень не повинно бути. Відхилення – це лише один випадок у наборі даних, який не відповідає звичайній схемі Проблема з розкидом даних полягає в тому, що вони можуть мати негативний вплив на односторонню ANOVA, зменшуючи точність результатів.

5. Залежна змінна повинна бути нормально розподілена для кожної категорії незалежної змінної. Перевірка на нормальність здійснюється за допомогою тесту Shapiro-Wilk нормальності.

6. Необхідна однорідність відхилень, що перевіряється за допомогою тесту Levene на однорідність відхилень. Тест Levene є дуже важливим при інтерпретації результатів односторонньої ANOVA.

З метою проведення сегментації у роботі запропоновано поетапний алгоритм розподілу країн за рівнем їх сталого розвитку аграрного сектору та відповідним демократичним профілем (рис 1), що складається з чотирьох основних етапів:

1. Формування інформаційної бази індексів демократичних профілів країн.
2. Фільтрація даних індексів оцінки демократичних профілів країн.
3. Оцінка статистичної значущості різниць середніх рівнів сталого розвитку аграрного сектору за виділеними профілями демократії.
4. Сегментація країн на основі тесту Тьюкі.

Проведення сегментації досліджуваних країн є ключовим концептом забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки. При цьому у рамках даного дослідження під сегментацією розуміється розподіл країн на кластери відповідно до їх середньоквадратичного відхилення рівня сталого розвитку аграрного сектору економіки та демократичного профілю.

<b>ЕТАПИ СЕГМЕНТАЦІЇ ДЕМОКРАТИЧНИХ ПРОФІЛІВ КРАЇН</b>
<b>ЕТАП 1.</b> Формування інформаційної бази індексів демократичних профілів країн.
<b>ЕТАП 2.</b> Фільтрація даних індексів оцінки демократичних профілів країн за даними Freedom House, Polity IV та Economist Intelligence Unit шляхом виключення взаємозалежних параметрів на основі побудованих кореляційних матриць
<b>ЕТАП 3.</b> Статистична значима різниця середніх рівнів сталого розвитку аграрного сектору за виділеними профілями демократії відповідно до Economist Intelligence Unit
<b>ЕТАП 4.</b> Сегментація країн на основі тесту Гьюкі

*Рисунок 1 – Етапи сегментації демократичних профілів країн на основі статистичної моделі однофакторного дисперсійного аналізу*  
*Джерело: побудовано автором*

У Доктрині збалансованого розвитку України 2030 [1] поняття кластеру визначається як «організаційно сформовано та локально інтегрована система взаємозацікавлених у співробітництві та використанні його результатів юридично незалежних суб'єктів у певній сфері діяльності з координацією дій та програм розвитку в межах чітко визначеної стратегії».

Американський вчений Портер визначає кластер як концентрація в географічному регіоні взаємозалежних організацій у межах певної області [8]. Однак, сучасні тенденції розвитку економіки обумовлюють розширення або формування умовно єдиних кордонів кластерів. Так, інноваційні технології дозволяють поєднання територіально непов'язаних економічних суб'єктів, а також формування ефективних каналів обміном інформацією та комунікації.

Вчений Мельник В.В. у роботі визначає, що «кластерна модель – це інструмент, який посилює здатність громад поліпшувати свій рівень життя» [5].

Результати систематизації наукових досліджень щодо визначення сутності поняття кластер та кластерна політика дали підстави зробити висновок, що формування кластерів формує передумови створення сильного конкурентного середовища аграрного сектору економіки з урахуванням основних принципів сталого розвитку.

При цьому світова наукова спільнота виокремлює наступні основні переваги кластерів:

1. Формування спільної конкурентоспроможної стратегії розвитку системи.
2. Спільні тенденції змін основних ключових показників сталого розвитку.
3. Запровадження подібних стратегічних програм та рішень щодо спільних для єдиного кластеру викликів.
4. Високий рівень адаптивності до зовнішніх шоків.
5. Поширення та масштабування інституціональних засад сталого розвитку економічних систем.
6. Відкритість, публічність та дієва комунікаційна система з основними стейкхолдерами.

Відповідно до рис. 1 на першому етапі формується інформаційна база індексів демократичних профілів країн. При цьому генерація інформаційної бази повинна відбуватись з урахуванням наступних трьох головних принципів:

- комплексності;
- достовірності;

– своєчасності.

На другому етапі проводиться фільтрація даних індексів оцінки демократичних профілів країн за даними Freedom House, Polity IV та Economist Intelligence Unit шляхом виключення взаємозалежних параметрів на основі побудованих кореляційних матриць (таблиця 1).

Таблиця 1 - Оцінка взаємозв'язку між демократичними профілями країн за Freedom House, Polity IV та Economist Intelligence Unit за 2006-2016 роки

Методи оцінки демократичних профілів країн	Freedom House	Polity IV	Economist Intelligence Unit
Freedom House	1.000	0.879	0.823
Polity IV	0.879	1.000	0.823
Economist Intelligence Unit	0.823	0.823	1.000

Джерело: розраховано автором

Треба відмітити, що проведений кореляційний аналіз загальноновизнаних індексів оцінки демократичного профілю країни Freedom House, Polity IV та Economist Intelligence Unit підтверджує наявність тісного статистично значущого ( $p < 0,001$ ) зв'язку між ними, що призводить до генерування подібних результатів при використанні індексів у емпіричних дослідженнях. Згідно британської компанії Economist Intelligence Unit країни класифікуються за рівнем індексу демократії на:

- авторитарний режим, значення індексу знаходиться в діапазоні [0; 4),
- перехідний режим – [4; 6);
- недосконала демократія – [6; 8);
- повноцінна демократія – [8; 10].

На третьому етапі оцінюється статистично значима різниця середніх рівнів сиалого розвитку аграрного сектору за виділеними профілями демократії відповідно до Economist Intelligence Unit з використанням тесту Бартлетта.

На четвертому етапі здійснюється сегментація країн на основі тесту Тьюкі, з метою визначення чи є змінні параметри адитивно пов'язані з досліджуваним параметром.

У результаті поділ країн за наведеними етапами формує передумови побудови відповідної системи інструментів імплементації стратегії сталого розвитку аграрного сектору з урахування рівня демократичного профіля.

На основі результатів систематизації діючої системи стимулів та інструментів підтримки сталого розвитку аграрного сектору країн ЄС автором виокремлено набір еколого-економічних інструментів стимулювання сталого розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки. Так основними еколого-економічними інструментами є:

– підтримка ринкової ціни, за рахунок контролю обсягів імпортової продукції через тарифні квоти, пайову участь у капіталі, податкові пільги та експортні субсидії.

– диференційована система платежів – встановлення різнорівневих платежів для виробників сільськогосподарської продукції в залежності від рівня відповідності її екологічним стандартам.

– ризик-менеджмент та страхування наслідків стихійних лих – державне субсидювання втрат виробників сільськогосподарської продукції, податкові канікули, пільгові умови кредитування, підтримка та консультаційні послуги виробників аграрного сектору економіки, страхування можливих втрат, спільні сільськогосподарські програми страхування.

– екологічні фонди – формування фонду зниження обсягів вуглецевих викидів, зниження розміру екологічного податку на екологічно безпечну сільськогосподарську продукцію.

– інвестиції у сільський розвиток – інвестиційна підтримка розвитку інфраструктури сільської місцевості, підтримка та розвиток агробізнесу.  
– інновації та освіта – формування аграрних науково-дослідних корпорацій, агродослідницьких центрів та лабораторій, консультації з питань страхування сільськогосподарських підприємств, тренінги щодо написання та подачі грантових заявок на отримання додаткового фінансування.

Слід відмітити, що результати аналізу зарубіжного досвіду щодо мотивації сталого розвитку аграрного сектору про популяризацію новітніх програм та інструментів свідчить, що широкого поширення набули програми:

1. AgriRisk.
2. AgriScience.
3. AgriInnovate.
4. AgriMarketing.

Окрім цього, вітчизняні експерти та стейкхолдери визначають необхідність формування системи тренінгів щодо проведення процедур сертифікації GAP (Good Agricultural Practices). Також, процеси Євроінтеграції вимагають адаптацію вітчизняного положення про маркування та стандартизацію аграрної продукції у відповідності до вимог ЄС.

## ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження підтверджують гіпотезу про необхідність врахування форми політичного режиму в країні при управлінні сталим розвитком аграрного сектору економіки. При цьому низка науковців у своїх працях доводять про позитивний взаємозв'язок рівня демократії в країні та ефективності реформування секторів економіки у тому числі й аграрного. Результати використання запропонованого алгоритму поділу країн за рівнем демократії та індексом сталого розвитку є базисом для побудови відповідної системи стимулів підвищення ефективності управління сталим розвитком аграрного сектору економіки. Подальшого дослідження потребує науково-методичні підходи оцінки сили впливу демократичних профілів на сталий розвиток аграрного сектору економіки враховуючі демократичні профілі та відповідний рівень соціо-еколого-економічного розвитку країни.

## SUMMARY

*The paper deals with analysing of the main preconditions considering the political regime in shaping the strategy of ensuring sustainable development in the agrarian sector. The author analyses and systematizes the scientific achievements of scientists to take into account the strength of the political regime in developing of country's economy as a whole in accordance with the basic principles of sustainable development. In the paper, the algorithm of countries' typology according to the levels of their index of sustainable development of the agrarian sector and the democratic profile is developed. The proposed algorithm is based on the use of the econometric model - ANOVA and involves four stages as follows: the formation of an information base of countries' democratic profiles; data filtering of countries' democratic profiles; estimation of the statistical significance of the differences of the average levels of sustainable development of the agrarian sector by the distinguished profiles of democracy; countries' segmentation based on the Tukey test. Correlation analysis of the generally accepted indices for assessing the country's democratic profile (Freedom House, Polity IV and the Economist Intelligence Unit) confirms the existence of a close statistically significant linking between them, which leads to the generation of similar results when using indices in empirical studies. The author emphasizes that the results of the proposed algorithm could become the basis for the formation of a system of ecological and economic instruments for improving the management efficiency of agricultural sector sustainable development. Thus, taking into account the world experience, the author proposed the following incentive instruments: market prices supporting; differentiated payment system; risk management and disaster management; green funds; green investment in rural development; green innovation and education. The article determines that further research needs scientific and methodological approaches to assess the impact of democratic profiles on the agrarian sector's sustainable development considering the democratic profiles and the corresponding level of social, ecological and economic country's development.*

*Keywords: sustainable development, agrarian sector, democracy, political regime, government, governance, level of democracy.*

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Жилінська О. Мельничук О., Антонюк Л., Гуменна О., Радчук А., Столярчук Я., Тарута С., Харламова Г., Чала Н., Шнирков О. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. *Видання друге*.— Львів: Кальварія, 2017. — 164 с.
2. Кобзарь А. И. Прикладная математическая статистика. — М.: Физматлит, 2006. — 816 с.
3. Кубатко О. В., Пимоненко Т. В. (2017). Основи європейської економіки та торгової політики : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 68 с.
4. Люльов, О. В. Макроекономічна стабільність національної економіки: соціальні, політичні та маркетингові детермінанти: дисертація ... д-ра екон. наук, спец.: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Люльов О. В. ; наук. консультант С.В. Леонов. – Суми : СумДУ, 2018. – 448 с.
5. Мельник, В. В. (2018). Функціонування кластерних утворень та шляхи використання в Україні.
6. Пимоненко, Т. В. (2011). Корпоративний сектор України: тенденції розвитку та особливості впливу на довкілля. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*, (1), 13.
7. Пимоненко, Т. В. (2012). Теоретико-прикладні аспекти мотивації екологічно орієнтованого корпоративного управління/ОЮ Чигрин, ТВ Пимоненко. Соціально-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону: монографія/за заг. ред. ОВ Прокопенко.–Суми: СумДУ, 480-492.
8. Портер М. Конкуренція / М. Портер – Київ, Вид-ви «Знання», 2012. – 523 с.
9. Сільське господарство України: криза та відновлення/ За редакцією Штефана фон Крамона-Таубадела, Сергія Дем'яненка, Арніма Куна.-К.: Гарант- Сервіс, 2004.- 207с.
10. Abaas, M. S. M., Chygryn, O., Kubatko, O., & Pimonenko, T. (2018). Social and economic drivers of national economic development: the case of OPEC countries. *Problems and Perspectives in Management*, 16(4), 155-168.
11. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J.A., Taicharoen, Y., 2003. Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth. *J. Monetary Econ.* 50, 49–123.
12. Afoaku, O. G. (2005). Linking democracy and sustainable development in Africa. *Sustainable development in Africa*, 23-56.
13. Akçay, S., 'Corruption and Economic Growth: A Cross-national Study', 2002, Ankara, vol. 57, pp. 1-13.
14. AlBassam, B. A. (2013). The relationship between governance and economic growth during times of crisis. *European Journal of Sustainable Development*, 2(2), 1-18.
15. Allen, M. W., & Wilson, M. (2005). Materialism and food security. *Appetite*, 45(3), 314-323.
16. Bozkurt, E., Altiner, A., & Toktaş, Y. (2018). Democracy and economic growth: evidence from emerging market economies. *Electronic Turkish Studies*, 13(14).
17. Chortok, Y. V., Liulov, O. V., & Pimonenko, T. V. (2017). EU integration: opportunities for Ukrainian entrepreneurs.
18. Dkhili, H. (2018). Environmental performance and institutions quality: evidence from developed and developing countries. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 333-244. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-30>
19. Druzhynina, V., Likhonosova, G., & Lutsenko, G. (2018). Assessment welfare of the population in the synergetic system of socio-economic exclusion. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 54-68. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-05>
20. Feng, Y. (1997). Democracy, political stability and economic growth. *British Journal of Political Science*, 27(3), 391-418.
21. Hackett, M., Melgar-Quiñonez, H., Taylor, C. A., & Uribe, M. C. A. (2010). Factors associated with household food security of participants of the MANA food supplement program in Colombia. *Archivos latinoamericanos de nutrición*, 60(1), 42.
22. Kaiser, L. L., Lamp, C. L., Johns, M. C., Sutherlin, J. M., Harwood, J. O., & Melgar-Quiñonez, H. R. (2002). Food security and nutritional outcomes of preschool-age Mexican-American children. *Journal of the American Dietetic Association*, 102(7), 924-929.
23. Kyrychenko, K. I., Samusevych, Y. V., Liulova, L. Y., & Bagmet, K. (2018). Innovations in country's social development level estimation. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 113-128. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-10>
24. Leblang, D. A. (1996). Property rights, democracy and economic growth. *Political Research Quarterly*, 49(1), 5-26.
25. Levchenko, V., Kobzieva, T., Boiko, A., & Shlapko, T. (2018). Innovations in assessing the efficiency of the instruments for the national economy de-shadowing: the state management aspect. *Marketing and Management of Innovations*, (4), 361-371.
26. Lewontin RC. The analysis of variance and the analysis of causes. *Am J Hum Genet.* 1974; 26:400–11.
27. Lyulyov, L.Yu. Empirical Linkages Between Macroeconomic Stability and Democracy [Текст] / О.В. Lyulyov, Т.В. Pimonenko, L.Yu. Liulova // Механізм регулювання економіки. - 2018. - № 1. - С. 73-83.
28. Lyulyov, O., Chortok, Y., Pimonenko, T., & Borovik, O. (2015). Ecological and economic evaluation of transport system functioning according to the territory sustainable development. *International Journal of Ecology and Development*, 30(3), 1-10.
29. Mathonmat, C., & Minea, A. (2018). Forms of democracy and economic growth volatility. *Economic Modelling*.doi:10.1016/j.econmod.2018.07.013

30. Maxwell, D., Ahiadeke, C., Levin, C., Armar-Klemesu, M., Zakariah, S., & Lamptey, G. M. (1999). Alternative food-security indicators: revisiting the frequency and severity of coping strategies'. *Food policy*, 24(4), 411-429
31. Potrashkova, L., Raiko, D., Tseitlin, L., Savchenko, O., & Nagy, S. (2018). Methodological provisions for conducting empirical research of the availability and implementation of the consumers' socially responsible intentions. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 133-141. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-11>
32. Yevdokimov, Y., Melnyk, L., Lyulyov, O., Panchenko, O., & Kubatko, V. (2018). Economic freedom and democracy: determinant factors in increasing macroeconomic stability. *Problems and Perspectives in Management*, 16(2), 279-290.
33. Zatonatska, T. (2018). Models for analysis of impact of the e-commerce on indicators of economic development of Ukraine, Poland and Austria. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 44-53. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-04>

*Надійшла до редакції 10 вересня 2017 р.*

Наукове видання  
Вісник Сумського державного університету  
*Серія Економіка*  
Науковий журнал

Стиль та орфографія авторів збережені

Відповідальний за випуск Н. О. Байстрюченко  
Комп'ютерне складання та верстання С. В. Чечоткіної  
Художник-оформлювач Б. Л. М'якішев

---

Підписано до друку 25.10.2017. Формат 70x108/16.  
Папір офс. Друк офс.

Ум. друк. арк 12,95. Обл.-вид. арк. 11,98  
Наклад 100 пр. Замовлення № \_\_\_\_ .

Сумський державний університет. 40007, м. Суми, вул. Р.-Корсакова, 2  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
ДК № 3062 від 17.12.2007.

Надруковано у друкарні СумДУ. 40007, м. Суми, вул. Р.-Корсакова, 2.